

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Trần Thu Thảo

Giảng viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG – 2023

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH
DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI
HẠNH HUYỀN**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

Sinh viên : Trần Thu Thảo

Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG – 2023

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Trần Thu Thảo Mã SV: 1812402012

Lớp : QT2201N

Ngành : Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty
TNHH thương mại Hạnh Huyền

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

- *Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.*
- *Nghiên cứu thực trạng sản xuất kinh doanh của Công TNHH Thương mại Hạnh Huyền.*
- *Đề xuất giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công TNHH Thương mại Hạnh Huyền.*

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

- *Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, doanh thu, chi phí, lợi nhuận,*
- *Tính toán các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: hiệu quả sử dụng chi phí, hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng lao động, hiệu quả kinh doanh tổng hợp và các chỉ tiêu tài chính cơ bản.*

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Công TNHH Thương mại Hạnh Huyền

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : Nguyễn Thị Hoàng Đan

Học hàm, học vị : Tiến sĩ

Cơ quan công tác : Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: *Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền*

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 27 tháng 03 năm 2023

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 20 tháng 6 năm 2023

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Giảng viên hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2023

XÁC NHẬN CỦA KHOA

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	5
1.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	5
1.1.1 Khái niệm hiệu quả kinh doanh	5
1.1.2. Bản chất của việc nâng cao hiệu quả SXKD	6
1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.....	9
1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	11
1.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	13
1.2.1 Chỉ tiêu về doanh thu	13
1.2.2 Chỉ tiêu về chi phí	13
1.2.3 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động.....	14
1.2.3.1 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.....	14
1.2.3.2 Chỉ tiêu vốn kinh doanh	15
1.2.3.3 Chỉ tiêu tài chính căn bản.....	18
1.3 Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	23
1.3.1 Phương pháp so sánh.....	23
1.3.2 Phương pháp phân tích thống kê.....	23
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	24
1.4.1 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.....	24
1.4.1.1 Nhân tố quản trị.....	24
1.4.1.2 Nhân tố lao động	25
1.4.1.3 Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống trao đổi xử lý thông tin.....	26
1.4.1.4 Nhân tố vốn	27
1.4.2 Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp	27
1.4.2.1 Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu.....	27
1.4.2.2 Nhân tố giá cả.....	28
1.4.2.3 Môi trường pháp lý.....	28
1.4.2.4 Môi trường kinh tế	29
1.4.2.5 Các ngành có liên quan	29

1.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh	30
1.5.1 Yêu cầu đối với chỉ tiêu	30
1.5.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh	30
1.5.2.1 Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản (ROA).....	30
1.5.2.2 Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE).....	31
1.5.2.3 Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS).....	31
1.5.2.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản	31
1.5.2.5. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí	33
1.5.2.6 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	34
1.5.2.7 Các chỉ tiêu khái quát về tình hình tài chính.....	34
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HẠNH HUYÊN.....	37
2.1 Tổng quan về Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền.....	37
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty	37
2.1.1.1 Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền.....	37
2.1.1.3 Giai đoạn phát triển.....	38
2.1.2 Chức năng, cơ cấu tổ chức	39
2.1.2.1 Chức năng nhiệm vụ của Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền hiện nay	39
2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức.....	40
2.1.3. Hoạt động sản xuất, kinh doanh.....	41
2.1.3.1 Sản phẩm của doanh nghiệp.....	41
2.1.3.2. Công nghệ, thiết bị sản xuất.....	42
2.1.3.3. Sản lượng, sản phẩm, doanh thu.	43
2.1.4. Hoạt động Marketing	45
2.1.4.1 Phân tích thị trường.....	45
2.1.4.2 Khách hàng.....	45
2.1.4.3 Đối thủ cạnh tranh.....	45
2.1.4.4 Các hoạt động marketing	46
2.1.5 Quản trị nhân sự	47
2.1.5.1 Đặc điểm lao động.....	47
2.1.5.2 Tuyển dụng lao động.....	49
2.1.5.3 Sử dụng và quản lý lao động.....	49

2.1.5.4 Phương pháp trả lương.....	49
2.1.6. Tài chính doanh nghiệp.....	49
2.1.6.1. Phân tích sự biến động tài sản.....	49
2.1.6.2 Phân tích sự biến động nguồn vốn.....	52
2.2 Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền.....	53
2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền.....	53
2.2.2 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận.....	56
2.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí.....	58
2.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn.....	60
2.2.5 Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản.....	66
2.2.6 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động.....	77
2.3 Đánh giá chung.....	80
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HẠNH HUYỀN.....	86
3.1 Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền trong thời gian tới.....	86
3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền.....	87
3.2.1 Đẩy mạnh công tác đào tạo nguồn nhân lực.....	87
3.2.2 Điều chỉnh cơ cấu vốn kinh doanh của doanh nghiệp.....	88
3.2.3 Đẩy mạnh đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ.....	89
3.2.4. Tích cực triển khai ứng dụng công nghệ thông tin.....	92
KẾT LUẬN.....	93
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	95

LỜI CẢM ƠN

Là sinh viên trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng bất kỳ ai sau khi hoàn thành xong phần kiến thức học tại trường đều phải đi thực tập và làm đề tài khóa luận tốt nghiệp để vận dụng những gì mình đã học và làm quen với công việc, tích lũy kinh nghiệm cho bản thân. Và em là một trong số các sinh viên ấy. Sau 5 tuần thực tập dưới sự hướng dẫn tận tình của quý thầy cô trong Khoa Quản trị Kinh doanh cũng như sự quan tâm chỉ bảo, giúp đỡ nhiệt tình của Ban giám đốc cùng các cô chú, anh chị tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền, em đã hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền”.

Qua đây em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến thầy cô Khoa Quản trị Kinh doanh – trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng, đặc biệt là TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan, người đã hướng dẫn em hoàn thành bài khóa luận này, cùng với lòng biết ơn sâu sắc với ban lãnh đạo, cô chú, anh chị tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền đã tạo điều kiện và tận tình chỉ bảo, giúp đỡ em trong việc tìm kiếm tài liệu và tư vấn về tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong suốt quá trình thực tập và hoàn thành bài khóa luận này.

Em cũng gửi lời cảm ơn tới các bạn trong lớp đã giúp đỡ và động viên em rất nhiều trong quá trình học tập và thực hiện tốt bài luận khoá luận này cùng với sự biết ơn chân thành và sâu sắc đến người người thân, gia đình em đã quan tâm, tạo điều kiện vật chất và tinh thần cho em trong suốt 4 năm học vừa qua và cả giai đoạn hoàn thành thực tập và tốt nghiệp này. Trong quá trình làm khoá luận, do kinh nghiệm và thời gian còn hạn chế nên những biện pháp đưa ra khó tránh được những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý từ quý thầy cô để bài khoá luận hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan rằng khóa luận tốt nghiệp này là do bản thân tự thực hiện, có sự hỗ trợ từ Giáo viên hướng dẫn là cô Nguyễn Thị Hoàng Đan. Các nội dung nghiên cứu và kết quả trong đề tài này là trung thực và chưa từng được ai công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu nào trước đây. Những số liệu trong các bảng biểu phục vụ cho việc phân tích, nhận xét, đánh giá được chính tác giả thu thập từ các nguồn khác nhau có ghi trong phần tài liệu tham khảo.

Nếu phát hiện có bất kỳ sự gian lận nào tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước Hội đồng cũng như kết quả khóa luận của mình.

Sinh viên

LỜI MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế đang diễn ra nhanh chóng, cạnh tranh ngày càng gay gắt, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng đều mong muốn nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận, duy trì và phát triển bền vững trên thị trường. Để đạt được mục tiêu đó các doanh nghiệp phải khai thác triệt để các nguồn lực, tận dụng mọi cơ hội, nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường, đổi mới công nghệ, cách thức kinh doanh, đào tạo nhân sự, phát triển thương hiệu, hợp tác, liên doanh, liên kết, v.v...nhằm hạ chi phí sản xuất, giá bán sản phẩm, đẩy mạnh tăng doanh số, thị phần, quay vòng vốn nhanh, v.v...

Bên cạnh đó, việc nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh còn là cơ sở để tồn tại và phát triển trên thị trường của mỗi doanh nghiệp, là công cụ để quản trị doanh nghiệp đồng thời tạo được sự thắng lợi trong cạnh tranh, nâng cao vị thế, uy tín của doanh nghiệp, và thúc đẩy sự phát triển, tiến bộ xã hội. Đối với một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong ngành sắt thép, việc nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh lại vấn đề được ưu tiên hàng đầu. Doanh nghiệp có hiệu quả sản xuất kinh doanh càng cao thì càng có nhiều khả năng mở rộng quy mô, nâng cấp các thiết bị máy móc, nguyên vật liệu, giúp doanh nghiệp giảm chi phí tăng doanh thu, lợi nhuận đáng kể ... Từ đó, góp phần khẳng định thương hiệu hoạch định các chiến lược kinh doanh hiệu quả hơn.

Có thể nói, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ có ý nghĩa đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với cả xã hội. Tuy nhiên, với tiềm lực có hạn, môi trường kinh doanh lại biến đổi khó lường, nhất là thị trường kinh tế thế giới nói chung và thị trường kinh tế thế giới nói riêng vừa trải qua đại dịch Covid khiến cho nền kinh tế bị tổn hại nghiêm trọng. Làm thế nào để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đạt được các mục tiêu tăng trưởng, và chiến thắng trên thị trường cạnh tranh đang là bài toán khó với tất cả các doanh nghiệp.

Điều này không là ngoại lệ đối với Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền. Trong thời gian thực tập, tìm hiểu thực tế ở Công ty, em nhận thấy đây là vấn đề nóng bỏng, đang nhận được sự quan tâm của lãnh đạo và CBCNV trong công ty do vậy em đã mạnh dạn chọn “*Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền*” làm đề tài cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một khái niệm rộng, liên quan đến nhiều yếu tố trong quá trình sản xuất. Do thời gian có hạn nên em chỉ tập trung nghiên cứu một số vấn đề chính dựa trên phân tích kết quả sản xuất kinh doanh và những tồn tại của công ty trong những năm qua để đưa giải pháp giúp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty trong thời gian tới.

2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU KHÓA LUẬN

Mục đích nghiên cứu của đề tài trước tiên là hệ thống hóa các cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền mấy năm trở lại đây.

Đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty trong thời gian tới.

3. CÂU HỎI NGHIÊN CỨU

Đề tài dự kiến sẽ trả lời những câu hỏi sau:

1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TM Hạnh Huyền bao gồm các nội dung gì và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh là những chỉ tiêu nào?

2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD là những nhân tố nào?

3. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TM Hạnh Huyền trong giai đoạn 2020 - 2022 như thế nào? Những kết quả đã đạt được và những hạn chế còn tồn tại là gì?

4. Mục tiêu và định hướng phát triển của Công ty TNHH TM Hạnh Huyền như thế nào? Cần phải có những giải pháp gì để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian tới?

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

a. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

b. Phạm vi nghiên cứu

Tập trung phân tích đánh giá kết quả SXKD hiện nay và xây dựng các mục tiêu, phương hướng phát triển nâng cao hiệu quả SXKD trong giai đoạn tới tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền.

5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Phương pháp thu thập số liệu

- Các thông tin liên quan đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh do công ty trực tiếp cung cấp, các báo cáo hoạt động của doanh nghiệp cụ thể là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, bảng cân đối kế toán và các nội dung thông tin của ngành, các công ty khác có liên quan trên Internet.

Phương pháp quan sát trực tiếp:

- Thông qua hoạt động sản xuất, kinh doanh, phân phối các sản phẩm tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền.

Phương pháp xử lý, phân tích số liệu

- Phương pháp xử lý số liệu: Các số liệu sau khi thu thập được xử lý bằng phần mềm Microsoft Excel.

- Phương pháp phân tích số liệu:

• Phương pháp phân tích thống kê: Xác định mức độ nêu lên sự biến động biểu hiện tính chất và trình độ chặt chẽ của mối liên hệ hiện tượng. Lấy con số thống kê làm tư liệu, lấy các phương pháp thống kê làm công cụ nghiên cứu.

• Phương pháp thống kê mô tả: Vận dụng các phương pháp thống kê mô tả như số bình quân, số tương đối, số tuyệt đối... để phân tích số liệu.

• Phương pháp so sánh: Thực hiện so sánh đối chiếu thông tin, nội dung có liên quan đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, đánh giá

sự biến động của hoạt động kinh doanh thông qua các yếu tố: doanh thu, lợi nhuận, chi phí... trong giai đoạn 2020 - 2022.

6. NỘI DUNG CỦA KHÓA LUẬN

- Chương 1: Cơ sở lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền.
- Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

1.1.1 Khái niệm hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một vấn đề vô cùng phức tạp và có liên quan đến nhiều yếu tố, khía cạnh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như lao động, nguyên vật liệu, các yếu tố kỹ thuật và thời gian được sử dụng để sản xuất ra sản phẩm được thực hiện qua một hay nhiều quá trình sản xuất.

Khái niệm hiệu quả kinh doanh đã cho ta thấy bản chất của nó là phản ánh mặt chất lượng các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được mục tiêu xác định của doanh nghiệp đó. Tuy nhiên để hiểu rõ và có thể ứng dụng được hiệu quả kinh doanh vào việc xác lập các công thức, chỉ tiêu cụ thể qua đó đánh giá tính hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần làm rõ những vấn đề sau:

- Đầu tiên, hiệu quả kinh doanh về mặt định lượng thực chất đó chính là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và yếu tố nguồn lực đầu vào có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp. Mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối hoặc là so sánh tương đối.

Về mặt so sánh tuyệt đối, hiệu quả kinh doanh là:

$$H = K - C$$

Về mặt so sánh tương đối, Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được xác định bằng cách đối chiếu và so sánh giữa kết quả đạt được với chi phí hoặc các nguồn lực tạo ra kết quả đó.

$$H = K / C$$

Trong đó:

H: hiệu quả kinh doanh

K: kết quả kinh doanh (bằng các chỉ tiêu: Tổng doanh thu, lợi nhuận...)

C: Nguồn lực đầu vào gắn với kết quả đó (Lao động, chi phí kinh doanh, vốn, tài sản...)

Chỉ tiêu này cho chúng ta biết một đồng nguồn lực đầu vào sẽ đem lại mấy đồng kết quả đầu ra, hệ số của chỉ tiêu này càng lớn thì chứng tỏ khả năng sinh lợi của chi phí đầu vào càng cao, hiệu quả càng lớn và ngược lại.

Về mặt định tính, mức độ hiệu quả kinh doanh thu được sẽ phản ánh trình độ và năng lực quản lý sản xuất kinh doanh. Hai mặt định tính và định lượng của hiệu quả kinh doanh luôn luôn gắn liền không được tách rời nhau.

- Thứ hai, chúng ta phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Thứ ba, hiệu quả trước mắt với hiệu quả lâu dài: các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh phụ thuộc rất lớn vào mục tiêu của doanh nghiệp do đó hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở các giai đoạn khác nhau sẽ khác nhau. Xét về lâu dài thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận và các chỉ tiêu về doanh lợi. Xét về tính hiệu quả trước mắt thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà doanh nghiệp đang theo đuổi.

1.1.2. Bản chất của việc nâng cao hiệu quả SXKD

Bất kỳ một hoạt động của mọi tổ chức đều nhằm mục đích đạt được hiệu quả cao nhất trên mọi phương diện kinh tế, xã hội và bảo vệ môi trường. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chủ yếu xét trên phương diện kinh tế có quan hệ với hiệu quả xã hội và môi trường.

Thực chất, hiệu quả sản xuất kinh doanh là sự so sánh giữa các kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào của một tổ chức kinh tế được xét trong một kỳ nhất định, tùy theo yêu cầu của các nhà quản trị kinh doanh. Các chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở khoa học để đánh giá trình độ của các nhà quản lý, căn cứ đưa ra quyết định trong tương lai. Tuy nhiên độ

chính xác của thông tin từ các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh lại phụ thuộc vào nguồn số liệu, thời gian và không gian phân tích.

Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể khái quát như sau:

So sánh giữa kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào được tính theo công thức sau:

$$H = K/C \quad (1)$$

– Hoặc so sánh giữa yếu tố đầu vào với kết quả đầu ra được tính theo công thức sau:

$$H = C/K \quad (2)$$

Trong đó:

– *H* là hiệu quả sản xuất kinh doanh

– *K* là kết quả đầu ra

– *C* là yếu tố đầu vào

Kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy theo mục đích của việc phân tích.

Ở công thức (1), kết quả tính được càng lớn chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh càng cao và công thức (2) thì ngược lại.

Dựa vào Báo cáo kết quả kinh doanh, các chỉ tiêu kết quả đầu ra bao gồm: Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Dựa vào Bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu yếu tố đầu vào bao gồm: Tổng tài sản bình quân, tổng nguồn vốn chủ sở hữu bình quân, tổng tài sản dài hạn bình quân, tổng tài sản ngắn hạn bình quân. Hoặc các chi phí, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động trên báo cáo kết quả kinh doanh,...

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh thường thể hiện một kỳ phân tích, do vậy số liệu dùng để phân tích các chỉ tiêu này cũng là kết quả của một kỳ phân tích. Nhưng tùy theo mục tiêu của việc phân tích và nguồn số liệu sẵn có, khi phân tích có thể tổng hợp các số liệu từ thông tin kế toán tài chính và kế toán quản trị, khi đó các chỉ tiêu phân tích mới đảm bảo chính xác và có ý nghĩa.

Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh đã cho thấy bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh vào việc thành lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá tính hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần phải:

- Thứ nhất: Phải hiểu rằng phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp. Mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối và cũng có thể là so sánh tương đối như đã trình bày tại Mục 1.1.1.

Do đó, để tính được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ta phải tính kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Nếu xét mối quan hệ giữa kết quả và hiệu quả thì kết quả nó là cơ sở và tính hiệu quả sản xuất kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể là những đại lượng có khả năng cân, đo, đong, đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần...

Như vậy kết quả sản xuất kinh doanh thường là mục tiêu của doanh nghiệp.

- Thứ hai:

+ Phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: Hiệu quả xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã

hội thường thấy là: Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

+ Phân biệt hiệu quả trước mắt với hiệu quả lâu dài: Các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào các mục tiêu của doanh nghiệp do đó mà tính chất hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở các giai đoạn khác nhau là khác nhau. Xét về tính lâu dài thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận và các chỉ tiêu về doanh lợi. Xét về tính hiệu quả trước mắt (hiện tại) thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà doanh nghiệp đang theo đuổi. Trên thực tế, để thực hiện mục tiêu bao trùm lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận có rất nhiều doanh nghiệp hiện tại lại không đặt mục tiêu là lợi nhuận mà lại thực hiện các mục tiêu nâng cao năng suất và chất lượng của sản phẩm, nâng cao uy tín danh tiếng của doanh nghiệp, mở rộng thị trường cả về chiều sâu lẫn chiều rộng,... Do đó mà các chỉ tiêu hiệu quả ở đây về lợi nhuận là không cao nhưng các chỉ tiêu có liên quan đến các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp là cao thì chúng ta không thể kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động không có hiệu quả, mà phải kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả. Như vậy, các chỉ tiêu hiệu quả và tính hiệu quả trước mắt có thể là trái với các chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài.

1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp

Như đã trình bày ở trên, việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp là vô cùng quan trọng, không chỉ đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với người lao động trong doanh nghiệp cũng như đối với cả nền kinh tế.

*** Đối với doanh nghiệp:**

Hiệu quả SXKD của doanh nghiệp là yếu tố phản ánh trình độ tổ chức, quản lý hoạt động SXKD của chính doanh nghiệp đó. Trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt hiện nay và sự hội nhập ngày càng sâu rộng của nền kinh tế Việt Nam đối với nền kinh tế thế giới, hiệu quả SXKD chính là vấn đề ảnh hưởng lớn nhất đến sự sống còn của từng doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả SXKD tốt thì mới có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường, có nguồn thu lớn để tái đầu tư, mua sắm trang thiết bị để mở rộng sản xuất, đầu tư vào các công nghệ hiện đại để nâng cao hiệu quả hoạt động, cải thiện và từng bước nâng cao đời sống của người lao động và đóng góp lớn cho ngân sách Nhà nước.

*** Đối với người lao động:**

Hiệu quả SXKD của doanh nghiệp được nâng cao thì doanh nghiệp sẽ có nguồn lực để đầu tư nâng cao thu nhập của người lao động, cải thiện điều kiện làm việc. Từ đó, tạo ra động lực thúc đẩy người lao động yên tâm, tập trung cống hiến cho doanh nghiệp, thúc đẩy tinh thần của người lao động từ đó nâng cao năng suất lao động để tác động tích cực lại vào việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

*** Đối với nền kinh tế:**

Doanh nghiệp chính là tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp hoạt động hiệu quả với kết quả SXKD tốt sẽ góp phần tạo xung lực cho nền kinh tế phát triển một cách mạnh mẽ. Khi hiệu quả SXKD của doanh nghiệp đạt được ở mức cao, doanh nghiệp sẽ có nguồn thu để tái đầu tư vào mở rộng sản xuất, tạo ra nhiều sản phẩm và tạo công ăn việc làm, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm nguồn lực lao động xã hội. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng

của xã hội, đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực.

Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí.

Để hiểu rõ về vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, ta cũng cần phân biệt giữa hai khái niệm hiệu quả và kết quả của hoạt động kinh doanh. Kết quả hoạt động kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình kinh doanh nhất định, kết quả cần đạt được bao giờ cũng là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp.

Trong khi đó trong khái niệm về hiệu quả kinh doanh, người ta sử dụng cả hai chỉ tiêu kết quả và chi phí để đánh giá hiệu quả kinh doanh. Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định hoặc ngược lại đạt kết quả nhất định với chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu theo nghĩa rộng là chi phí để tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của việc lựa chọn tốt nhất đã bị bỏ qua hay là giá trị của sự hy sinh công việc kinh doanh khác để thực hiện hoạt động kinh doanh này. Chi phí cơ hội phải được bổ sung vào chi phí kế toán và loại ra khỏi lợi nhuận kế toán để thấy rõ lợi ích kinh tế thật sự. Cách tính như vậy sẽ khuyến khích các nhà kinh doanh lựa chọn phương án kinh doanh tốt nhất, các mặt hàng sản xuất có hiệu quả cao hơn

1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiệu quả là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu xác định. Nó được đánh giá trong mối quan hệ với kết quả tạo ra để xem xét với mỗi sự hao phí nguồn lực xác định có thể tạo ra kết quả ở mức độ nào.

$$\text{Công thức: } H = K/C$$

Trong đó:

H – Hiệu quả của hiện tượng (quá trình) nào đó

K – Kết quả đạt được của hiện tượng (quá trình) đó

C – Hao phí nguồn lực cần thiết gắn với kết quả đó

- Hiệu quả phản ánh mặt chất lượng các hoạt động.

- Phân loại hiệu quả SXKD như sau:

a. Hiệu quả kinh tế, xã hội, kinh tế - xã hội và kinh doanh:

- Hiệu quả kinh tế: phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt các mục tiêu kinh tế (tốc độ tăng trưởng kinh tế, tổng sản phẩm quốc nội, thu nhập quốc dân,...).

- Hiệu quả xã hội: phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất nhằm đạt được các mục tiêu xã hội nhất định (giải quyết công ăn, việc làm, nâng cao phúc lợi xã hội,...)

- Hiệu quả kinh tế - xã hội: phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất xã hội để đạt được các mục tiêu kinh tế - xã hội nhất định (tốc độ tăng trưởng kinh tế, tổng sản phẩm quốc nội, thu nhập quốc dân, giải quyết việc làm,...).

- Hiệu quả kinh doanh: phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh doanh xác định.

b. Hiệu quả đầu tư và hiệu quả kinh doanh

- Hiệu quả đầu tư: phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu đầu tư xác định.

- Hiệu quả kinh doanh: phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh doanh xác định.

c. Hiệu quả kinh doanh tổng hợp và hiệu quả từng lĩnh vực

- Hiệu quả kinh doanh tổng hợp: phản ánh trình độ lợi dụng mọi nguồn lực để đạt mục tiêu của toàn doanh nghiệp hoặc từng bộ phận của nó.

- Hiệu quả lĩnh vực hoạt động: phản ánh trình độ lợi dụng một nguồn lực cụ thể theo mục tiêu đã xác định.

d. Hiệu quả kinh doanh ngắn hạn và dài hạn

- Hiệu quả kinh doanh ngắn hạn: hiệu quả kinh doanh được xem xét, đánh giá ở từng khoảng thời gian ngắn như tuần, tháng, quý, năm,...

- Hiệu quả kinh doanh dài hạn: hiệu quả kinh doanh được xem xét, đánh giá trong khoảng thời gian dài.

1.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.2.1 Chỉ tiêu về doanh thu

Doanh thu là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Doanh thu là một chỉ tiêu có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển mỗi doanh nghiệp, cụ thể:

- Doanh thu phản ánh vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.

- Doanh thu là một trong những chỉ tiêu phản ánh kết quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh tổng hợp quy mô và tổ chức hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đồng thời cũng là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp có thể thực hiện tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng.

- Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra trong quá trình SXKD, là nguồn để thanh toán nghĩa vụ với ngân sách, thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp, đồng thời là nguồn chính để tạo ra lợi nhuận.

1.2.2 Chỉ tiêu về chi phí

Chi phí là toàn bộ những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành hoạt động SXKD bao gồm các khoản: Mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, trả lương cho cán bộ công nhân viên, mua sắm sửa chữa trang thiết bị, đầu tư xây dựng và mua sắm tài sản cố định,... Xác định chi phí cho hoạt động SXKD sẽ giúp cho doanh nghiệp xác định được giá thành của từng loại sản phẩm, dịch vụ của mình. Hạ giá thành sản phẩm hoặc tiết kiệm chi phí cho hoạt

động SXKD là nhiệm vụ quan trọng của doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu về lợi nhuận. Việc đánh giá chi phí có được sử dụng hiệu quả hay không thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

- Hiệu quả sử dụng chi phí:

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng chi phí bỏ ra trong năm thì thu được bao nhiêu đồng DTT. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Chỉ tiêu > 1 : Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có lãi, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu ≤ 1 : Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, doanh thu bằng hoặc thấp hơn chi phí bỏ ra.

- Tỷ suất lợi nhuận chi phí

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Chỉ tiêu > 1 : Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có lãi, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu ≤ 1 : Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, doanh thu bằng hoặc thấp hơn chi phí bỏ ra.

1.2.3 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động

1.2.3.1 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Lao động là nhân tố rất quan trọng trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp và là yếu tố tác động lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp đó. Việc sử dụng lao động có hiệu quả sẽ giúp nâng cao hiệu quả SXKD. Hiệu quả sử dụng lao động được đánh giá thông qua một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

* Hiệu quả sử dụng lao động:

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{LNST}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho chúng ta biết mỗi lao động tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động rất hiệu quả, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

* Năng suất lao động bình quân:

$$\text{Năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{DTT}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động có thể tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ năng suất lao động của doanh nghiệp rất cao, tạo ra nhiều doanh thu và ngược lại.

1.2.3.2 Chỉ tiêu vốn kinh doanh

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

* Sức sản xuất của vốn kinh doanh (VKD):

$$\text{Sức sản xuất của VKD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn được sử dụng vào SXKD tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu cho doanh nghiệp; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VKD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Sức sinh lời của VKD:

$$\text{Sức sinh lời của VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn sử dụng vào vào SXKD mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VKD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

a. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

* Hiệu suất sử dụng vốn cố định (VCD):

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VCD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Tỷ suất lợi nhuận trên VCD:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên VCD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

b. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng VLD

* Sức sản xuất của VLD:

$$\text{Sức sản xuất của VLD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Sức sinh lời của VLD:

$$\text{Sức sinh lời của VLD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

VLD thường xuyên thay đổi qua các giai đoạn của quá trình SXKD. Do đó, việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển VLD sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Tốc độ luân chuyển của VLD được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

* Số vòng luân chuyển VLD:

$$\text{Số vòng luân chuyển VLD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một năm VLD quay được mấy vòng; số vòng quay càng lớn (hoặc tốc độ luân chuyển của VLD càng nhanh) thì hiệu quả sử dụng VLD càng cao và ngược lại.

* Số ngày một vòng luân chuyển VLD:

$$\text{Số ngày một vòng luân chuyển VLD} = \frac{360}{\text{Số vòng luân chuyển VLD}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số thời gian cần thiết để VLD quay được một vòng ; số ngày mà VLD càng nhanh quay được một vòng càng ngắn thì tốc độ luân chuyển VLD càng lớn, rút ngắn chu kỳ kinh doanh, VLD được sử dụng hiệu quả hơn.

* Hệ số đảm nhiệm VLD:

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLD} = \frac{\text{VLD bình quân trong năm}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra được một đồng doanh thu cần phải bỏ ra bao nhiêu đồng VLD; chỉ tiêu này càng nhỏ thì việc sử dụng VLD của doanh nghiệp càng hiệu quả và ngược lại.

1.2.3.3 Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Trong quá trình hoạt động SXKD, doanh nghiệp luôn phải đối mặt với việc phải thanh toán các khoản nợ/khoản phải trả đến hạn do đó doanh nghiệp cần phải duy trì một lượng tiền/tài sản tương đương tiền để đảm bảo khả năng thanh toán của mình.

* Hệ số thanh toán tổng quát:

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Hệ số này thể hiện mối tương quan giữa tổng tài sản của doanh nghiệp với tổng nợ phải trả, phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

Hệ số ≥ 1 : Cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ.

Hệ số < 1 : Cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán các khoản nợ dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán.

* Hệ số thanh toán tạm thời:

$$\text{Hệ số thanh toán tạm thời} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình nghiệp.

Hệ số này ≥ 1 : Cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn sắp tới.

Hệ số này < 1 : Cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn sắp tới dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán trong ngắn hạn.

* Hệ số thanh toán nhanh:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ\&DTNH – Hàng tồn kho}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình nghiệp nếu xảy ra trường hợp các khoản nợ này đến hạn ngay tức thì.

Hệ số này ≥ 1 : Cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn có thể phải trả, tình hình tài chính của doanh nghiệp rất tốt.

Hệ số này < 1: Cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn có thể dẫn tới mất khả năng thanh toán nếu xảy ra rủi ro trong hoạt động SXKD.

b. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản

* Hệ số nợ:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy tỷ lệ giữa nợ phải trả của doanh nghiệp so với tổng nguồn vốn từ đó cho biết khả năng tài chính cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

* Hệ số tự tài trợ:

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng vốn kinh doanh hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng bao nhiêu phần là vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Hệ số này cho biết khả năng tự đảm bảo về tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên, chưa thể khẳng định được hệ số này cao là tốt hơn hay chưa do hệ số này cho thấy khả năng tự huy động vốn của doanh nghiệp đồng thời cho biết khả năng sử dụng đòn bẩy tài chính. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

* Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{TSCĐ\&\ĐTDH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để đầu tư vào tài sản dài hạn. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

* Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{TSCĐ\&ĐTDH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

c. Các chỉ số về hoạt động

* Số vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong năm hàng tồn kho quay được mấy vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp tạo ra được tiêu thụ nhanh từ đó nhanh thu hồi vốn và ngược lại.

* Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay được một vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, thể hiện tốc độ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp nhanh và ngược lại.

* Vòng quay các khoản phải thu:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{DTT}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số vòng quay của các khoản phải thu trong kỳ báo cáo. Nếu các khoản phải thu quay vòng nhanh, chứng tỏ doanh nghiệp rất ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

* Số ngày một vòng quay các khoản phải thu:

$$\text{Số ngày một vòng quay khoản phải thu} = \frac{360}{\text{Số vòng quay khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày mà các khoản phải thu cần để quay được 1 vòng trong kỳ báo cáo từ khi phát sinh khoản phải thu đến khi thu được khoản này. Nếu số ngày một vòng quay các khoản phải thu càng ngắn thì chứng tỏ doanh nghiệp rất ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

d. Các chỉ tiêu sinh lời

* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế tính theo doanh thu:

$$\text{Tỷ suất LNST trên Doanh thu} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn càng cao, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tốt và ngược lại.

* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh:

$$\text{Tỷ suất LNST trên VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VKD}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn được sử dụng trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu:

$$\text{Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào SXKD mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ khả năng sinh lời cao của vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp và ngược lại.

1.3 Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Để phân tích xu hướng và mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến từng chỉ tiêu hiệu quả cần phân tích. Trong cuốn khoá luận này em sử dụng phương pháp so sánh và phân tích thống kê.

1.3.1 Phương pháp so sánh

Phương pháp này được sử dụng trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của từng chỉ tiêu.

Để sử dụng phương pháp này cần xác định các vấn đề cơ bản sau:

- Khi nghiên cứu nhịp độ biến động của tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu, số gốc để so sánh là chỉ tiêu thời kì trước.
- Khi nghiên cứu nhịp điệu thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng thời gian một năm thường so sánh với cùng kì năm trước.
- Khi đánh giá mức độ biến động so với các chỉ tiêu đã dự kiến, trị số thực tế sẽ so sánh với mục tiêu.

1.3.2 Phương pháp phân tích thống kê

Phân tích thống kê là nêu ra một cách tổng hợp bản chất cụ thể của cá hiện tượng và quá trình kinh tế xã hội trong điều kiện lịch sử nhất định qua biểu

hiện bằng số lượng. Nói cụ thể phân tích thống kê là xác định mức độ nêu lên sự biến động biểu hiện tính chất và trình độ chặt chẽ của mỗi liên hệ hiện tượng. Phân tích thống kê phải lấy con số thống kê làm tư liệu, lấy các phương pháp thống kê làm công cụ nghiên cứu.

Phân tích thống kê có ý nghĩa quan trọng trong quá trình quản lý kinh tế. Nhờ có lý luận và phương pháp phong phú mà thống kê có thể vạch ra nguyên nhân của việc hoàn thành kế hoạch và các quyết định quản lý; phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến việc sử dụng nguồn lực, xác định các mối liên hệ, các tính quy luật chung của hệ thống.

1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.4.1 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.4.1.1 Nhân tố quản trị

Doanh nghiệp là một tổng thể thống nhất, vận hành như một xã hội thu nhỏ trong đó có đầy đủ các yếu tố về kinh tế, văn hóa, xã hội ngoài ra còn có một cơ cấu tổ chức nhất định. Trong đó, cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp, bộ máy quản trị doanh nghiệp phải đồng thời thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau:

Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp là xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng được một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp hợp lý, phù hợp với môi trường kinh doanh và khả năng của doanh nghiệp sẽ tạo ra cơ sở định hướng cho doanh nghiệp tiến hành các hoạt động SXKD một cách có hiệu quả.

- Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, phương án kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp đã được xây dựng.

- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động SXKD đã đề ra.

- Tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

1.4.1.2 Nhân tố lao động

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình SXKD của doanh nghiệp. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

Ngoài ra, công tác tổ chức phải phân bổ lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng người lao động sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm mục tiêu làm cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao.

Như vậy, nếu coi chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành SXKD thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành SXKD có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào nhiệm vụ SXKD của doanh nghiệp cũng như chiến lược, kế hoạch và phương án kinh doanh đã đề ra.

Tuy nhiên, công tác tổ chức lao động của bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần tuân thủ các nguyên tắc chung và sử dụng đúng người đúng việc, quy định quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng sao cho có thể thực hiện nhanh nhất, tốt nhất các nhiệm vụ được giao, đồng thời phải phát huy được tính độc lập, sáng tạo của người lao động.

1.4.1.3 Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống trao đổi xử lý thông tin

- Cơ sở vật chất kỹ thuật:

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình SXKD của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi,... Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Điều này thể hiện một cách rõ ràng nếu doanh nghiệp có hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi được bố trí hợp lý, nằm trong khu vực có mật độ dân cư lớn, thu nhập về cầu về tiêu dùng của người dân cao,... và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại cho doanh nghiệp một tài sản vô hình rất lớn đó là lợi thế kinh doanh đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

- Hệ thống trao đổi xử lý thông tin:

Hệ thống trao đổi các thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng phát triển, bao gồm tất cả các thông tin có liên quan đến từng bộ phận, từng phòng ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh một cách thống nhất thì giữa các bộ phận, các phòng ban cũng như những người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, liên lạc và trao đổi các thông tin cần thiết.

Do đó, hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào hệ thống trao đổi thông tin. Việc hình thành quá trình trao đổi thông tin giữa các cá nhân, các phòng ban trong doanh nghiệp tạo ra sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ trợ kinh nghiệm, kiến thức cho nhau

một cách thuận lợi, nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động SXKD.

1.4.1.4 Nhân tố vốn

Nhân tố vốn được thể hiện dưới hình thái khả năng tài chính của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh không những đảm bảo cho các hoạt động SXKD diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, nếu như khả năng tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được hoạt động SXKD diễn ra bình thường mà còn không có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất do đó không nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm.

Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp đối với các đối tác tiêu thụ sản phẩm cũng như các đối tác cung cấp nguồn nguyên vật liệu cần thiết cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Ngoài ra khả năng tài chính còn ảnh hưởng tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào.

1.4.2 Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

1.4.2.1 Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu là một trong ba yếu tố của quá trình SXKD, trực tiếp cấu tạo nên thực thể của sản phẩm. Số lượng, chủng loại, cơ cấu, chất lượng, giá cả của nguyên vật liệu và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, ảnh hưởng tới năng suất và chất lượng của sản phẩm do đó ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp công nghiệp thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả

sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu đồng nghĩa với việc tạo ra kết quả lớn hơn với cùng một lượng nguyên vật liệu.

Mặt khác, để quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành liên tục không bị gián đoạn tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh thì việc cung ứng nguyên vật liệu phải kịp thời đầy đủ đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp được diễn ra liên tục, không bị gián đoạn.

Như vậy nguyên vật liệu giữ một vai trò quan trọng trong quá trình SXKD, vì thế doanh nghiệp phải lựa chọn nhà cung ứng nguyên vật liệu sao cho đảm bảo được đúng tiến độ, số lượng, chủng loại và quy cách với chi phí thấp nhất.

1.4.2.2 Nhân tố giá cả

Giá cả là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh mối quan hệ trên cơ sở cân bằng cung – cầu trên thị trường.

- Nếu cung > cầu tức là lượng hàng hoá, sản phẩm được cung ứng trên thị trường lớn hơn nhu cầu của người tiêu dùng, sẽ dẫn đến việc giá bán của sản phẩm, hàng hoá giảm.

- Ngược lại, nếu cung < cầu tức là lượng hàng hoá sản xuất ra không đủ đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng thì sẽ dẫn đến tình trạng khan hiếm hàng hoá, khi đó giá bán của sản phẩm sẽ tăng lên.

Như vậy, để có thể đưa ra quyết định về giá bán hàng hoá, dịch vụ của mình một cách hợp lý và chính xác thì một trong những vấn đề quan trọng nhất mà doanh nghiệp cần nghiên cứu trước tiên là mọi biến động của quan hệ cung – cầu trên thị trường, tùy theo mức độ cạnh tranh trên thị trường, các doanh nghiệp sẽ có chiến lược về giá sản phẩm để tối ưu hóa lợi nhuận của mình.

1.4.2.3 Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các doanh nghiệp hoạt động. Tất cả các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì,

sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy từ đâu đều phải tuân theo các quy định của pháp luật. Doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định. Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

1.4.2.4 Môi trường kinh tế

Đây là nhân tố tác động rất lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách vĩ mô... tác động tích cực hay tiêu cực tới sự phát triển của từng ngành, lĩnh vực hay khu vực kinh tế từ đó tác động đến doanh nghiệp thuộc vùng, ngành kinh tế đó. Môi trường kinh tế tốt sẽ tạo ra sự dự báo tốt để doanh nghiệp ra quyết định đúng đắn các hoạt động đầu tư của mình. Do đó, Nhà nước phải điều tiết các hoạt động đầu tư, chính sách vĩ mô phải được xây dựng thống nhất và phù hợp với môi trường hiện tại, tránh phát triển theo hướng vượt cầu, hạn chế độc quyền, tạo ra sự cạnh tranh bình đẳng, tránh sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp, tạo môi trường kinh tế đối ngoại, tỷ giá hối đoái phù hợp qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Nếu tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và ngược lại.

1.4.2.5 Các ngành có liên quan

Các ngành có liên quan, ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động SXKD của doanh nghiệp như: Cung ứng nguyên nhiên vật liệu, giao thông vận tải, thông tin liên lạc, ngân hàng – tài chính,... Có tác động cùng chiều tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các ngành này phát triển sẽ góp phần tạo điều kiện hỗ trợ cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp gặp nhiều thuận lợi từ đó doanh

nghiệp cũng phát triển theo, giúp cho doanh nghiệp có thể rút ngắn chu kỳ kinh doanh, tăng vòng quay vốn, tạo cơ hội gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

1.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

1.5.1 Yêu cầu đối với chỉ tiêu

Những yêu cầu đặt ra cho hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp:

- Thể hiện được đặc điểm sản xuất kinh doanh
- Đảm bảo tính thống nhất trong các phương pháp xác định và mối quan hệ giữa các chỉ tiêu
- Đảm bảo tính chính xác, khoa học, thực tế
- Đảm bảo tính hệ thống

Khi đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh cần phải nghiên cứu một cách toàn diện cả về không gian và thời gian, môi trường kinh doanh đồng thời đặt nó trong mối quan hệ với hiệu quả chung của xã hội.

1.5.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

1.5.2.1 Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản (ROA)

Chỉ tiêu thể hiện khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế của tài sản mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh, chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 1 đồng tài sản, thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của doanh nghiệp.

1.5.2.2 Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

ROE là một trong những chỉ tiêu tài chính quan trọng nhất. Nó thường được xem là tỷ lệ lý tưởng có thể được lấy từ báo cáo tài chính của công ty. Nó là chỉ tiêu để đo lường khả năng sinh lời của một công ty đối với chủ đầu tư. Do vậy, khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, ta thường sử dụng thông qua chỉ tiêu ROE:

$$\text{Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu hình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao, càng biểu hiện sự hướng tích cực. Chỉ tiêu này cao thường giúp cho các nhà quản trị có thể đi huy động vốn mới trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngược lại nếu chỉ tiêu này nhỏ và vốn chủ sở hữu dưới mức vốn điều lệ thì hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút vốn.

1.5.2.3 Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS). ROS cho biết một đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}}$$

1.5.2.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản

Khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản phải xây dựng được hệ thống các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết phù hợp với đặc điểm của từng nhóm tài sản sử dụng trong các doanh nghiệp.

Các chỉ tiêu thường sử dụng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản:

** Số vòng quay của tài sản*

Trong hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp mong muốn tài sản vận động không ngừng, để đẩy mạnh tăng doanh thu, là nhân tố góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Số vòng quay của tài sản có thể xác định bằng công thức:

$$\text{Số vòng quay của tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích các tài sản quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ các tài sản vận động càng nhanh, góp phần tăng doanh thu và là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nếu chỉ tiêu này thấp, chứng tỏ các tài sản vận động chậm, có thể hàng tồn kho, làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm. Tuy nhiên, chỉ tiêu này phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh, đặc điểm cụ thể của tài sản trong các doanh nghiệp.

** Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 1 đồng tài sản ngắn hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng tốt, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

** Số vòng quay của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các tài sản ngắn hạn quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng tốt.

** Tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn*

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích của doanh nghiệp, 1 đồng tài sản dài hạn bình quân thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn càng tốt, là nhân tố hấp dẫn của các nhà đầu tư.

- Số vòng quay của tài sản dài hạn (sức sản xuất của tài sản dài hạn)

$$\text{Số vòng quay của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, các tài sản dài hạn quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, phản ánh tài sản dài hạn được sử dụng hiệu quả.

- Số vòng quay của vốn chủ sở hữu (sức sản xuất của vốn chủ sở hữu)

$$\text{Số vòng quay của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, mỗi đồng vốn CSH bỏ ra thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

1.5.2.5. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí

- Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích của doanh nghiệp, 1 đồng chi phí bỏ ra tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí càng lớn, doanh nghiệp đã tiết kiệm được các khoản chi phí chi ra trong kỳ.

1.5.2.6 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

- Tỷ suất sinh lời của lao động

$$\text{Tỷ suất sinh lời của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động bình quân tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận cho doanh nghiệp trong kỳ phân tích. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, phản ánh hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp.

1.5.2.7 Các chỉ tiêu khái quát về tình hình tài chính

- Khả năng thanh toán tổng quát

$$\text{Khả năng thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này cho biết: Với tổng tài sản hiện có, doanh nghiệp có bảo đảm trang trải được các khoản nợ phải trả hay không. Khi hệ số ≥ 1 doanh nghiệp bảo đảm được khả năng thanh toán tổng quát và ngược lại.

- Tỷ số về mức độ độc lập tài chính

Hệ số tài trợ là chỉ tiêu phản ánh khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp.

Hệ số tài trợ được xác định:

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Bên cạnh đó, ta có thể bổ sung các chỉ tiêu khác như “hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “hệ số tự tài trợ tài sản cố định”. Việc xem xét các chỉ tiêu bổ sung này chỉ được tiến hành trong trường hợp mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp thấp nhưng doanh nghiệp hội tụ đầy đủ các điều kiện cần thiết để phát triển trong tương lai.

- Đánh giá khái quát tình hình huy động vốn

Để phân tích xu hướng tăng trưởng của vốn, ta sử dụng phương pháp so sánh bằng số tương đối định gốc tiến hành so sánh tốc độ tăng trưởng theo thời gian của tổng số vốn với một kỳ gốc cố định.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng vốn kỳ phân tích so với kỳ gốc} = \frac{\text{Tổng số vốn kỳ phân tích}}{\text{Tổng số vốn kỳ gốc}}$$

** Tỷ số về khả năng hoạt động*

* Hệ số vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho được xác định:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

* Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá càng tốt bởi doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt doanh số cao.

* Mỗi một doanh nghiệp có thể phân tích các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động ở từng bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp phản ánh tính hiệu quả của hoạt động chung cũng như từng mặt hoạt động kinh tế diễn ra ở từng bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp. Đó có thể là các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả đầu tư đổi mới công nghệ hoặc trang thiết bị lại ở phạm vi toàn doanh nghiệp hoặc từng bộ

phần bên trong doanh nghiệp; hiệu quả ở từng bộ phận quản trị và thực hiện các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; hiệu quả của từng quyết định sản xuất kinh doanh và thực hiện chức năng quản trị doanh nghiệp;... Tùy theo từng hoạt động cụ thể có thể xây dựng hệ thống chỉ tiêu và tiến hành đánh giá hiệu quả hoạt động thích hợp.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HẠNH HUYÊN

2.1 Tổng quan về Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty

2.1.1.1 Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền

- Tên công ty viết bằng tiếng việt: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HẠNH HUYÊN
- Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài : HANH HUYEN TRADING LIMITED COMPANY
- Hình thức: Công ty thuộc hình thức Công ty Trách nhiệm hữu hạn 2 thành viên trở lên, hoạt động theo Luật doanh nghiệp và các quy định hiện hành khác của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
- Mã số doanh nghiệp: 0201718369
- Trụ sở chính: Thôn 9 (Tại nhà ông Trần Xuân Hạnh), Xã Cao Nhân, Huyện Thuỷ Nguyên, Thành phố Hải Phòng
- Cơ sở 2: Km 19, Quốc lộ 10, thôn 2, Kiền Bái, Thuỷ Nguyên, Hải Phòng.
- Điện thoại: 0934226378 - 09
- Email: congtyhanhhuyen@gmail.com
- Giám đốc: Ông Trần Xuân Hạnh
- Ngày thành lập: 26/03/2016
- Vốn điều lệ: Tám tỷ đồng (Bằng số: 8.000.000.000 đồng)
- Lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính: Bán buôn kim loại và quặng kim loại.

Bảng 2.1: Cơ cấu vốn góp và danh sách các thành viên

STT	TÊN THÀNH VIÊN	CHỨC VỤ	SỐ VỐN GÓP	Tỷ lệ (%)
1	Trần Xuân Hạnh	Giám đốc	5.000.000.000	62,5%
2	Hoàng Thị Huyền	Thành viên	3.000.000.000	37,5%

(Nguồn: Phòng Kế toán của công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền được thành lập ngày 26 tháng 03 năm 2016 với vốn điều lệ ban đầu là 5.000.000.000đ (Bằng chữ: Năm tỷ Việt Nam đồng). Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do Sở Kế Hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp với tên gọi đầy đủ là Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền do ông Trần Xuân Hạnh sáng lập. Ngày 16 tháng 09 năm 2019, bà Hoàn Thị Huyền góp vốn thêm 3.000.000.000đ (Bằng chữ: Ba tỷ Việt Nam đồng) trở thành thành viên thứ hai của hội đồng thành viên công ty.

2.1.1.3 Giai đoạn phát triển

- Ngày 26/03/2016, Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền được thành lập lên từ cửa hàng sắt thép Hạnh Huyền, với loại hình doanh nghiệp là công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên và có số vốn vốn điều lệ ban đầu là 5.000.000.000 (Bằng chữ: Năm tỷ đồng). Trong năm đầu thành lập, do còn chưa có kinh nghiệm trong quản lý và sản xuất nên công ty đã gặp rất nhiều khó khăn. Tuy nhiên, công ty vẫn luôn cố gắng phấn đấu khắc phục những điểm yếu và phát huy những điểm mạnh để vươn lên trong thị trường sắt thép sôi động này.

- Năm 2018, Công ty mở thêm một chi nhánh tại Km19 đường 10, xã Kiền Bái, Thủy Nguyên, Hải Phòng. Tổng diện tích chi nhánh rộng 5000m², được xây dựng cơ sở hạ tầng hiện đại để phục vụ cho hoạt động sản xuất được năng suất hơn.

- Năm 2019, Công ty đã vượt qua đại dịch covid để trụ vững trong ngành sắt thép.

- Năm 2020, Công ty tiếp nhận thêm thành viên mới là bà Hoàng Thị Huyền với số vốn góp là 3.000.000.000đ (Bằng chữ: Ba tỷ đồng). Số vốn điều lệ của công ty tăng lên thành 8.000.000.000 (Bằng chữ: Tám tỷ đồng) và loại hình doanh nghiệp của công ty thay đổi thành công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên. Công ty tiếp tục mở rộng chi nhánh và nâng cấp cơ sở hạ tầng cùng máy móc trang thiết bị phục vụ trong sản xuất.

2.1.2 Chức năng, cơ cấu tổ chức

2.1.2.1 Chức năng nhiệm vụ của Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền hiện nay

a. Chức năng

Mở rộng, phát triển các ngành nghề kinh doanh. Đảm bảo kinh doanh có hiệu quả, mang lại lợi ích chung cho xã hội, sự phát triển của công ty, nâng cao chất lượng đời sống cho lao động trong công ty, đóng góp vào ngân sách Nhà nước

Hợp tác đầu tư với các công ty khác nhằm mở rộng thị trường, phát huy một cách tối ưu hiệu quả kinh doanh nhằm hướng tới mục đến cao nhất là lợi nhuận công ty.

b. Nhiệm vụ

- Công ty có nghĩa vụ đăng ký và hoạt động đúng ngành nghề kinh doanh đã đăng ký, tuân thủ quy định, quy chế của Nhà nước.

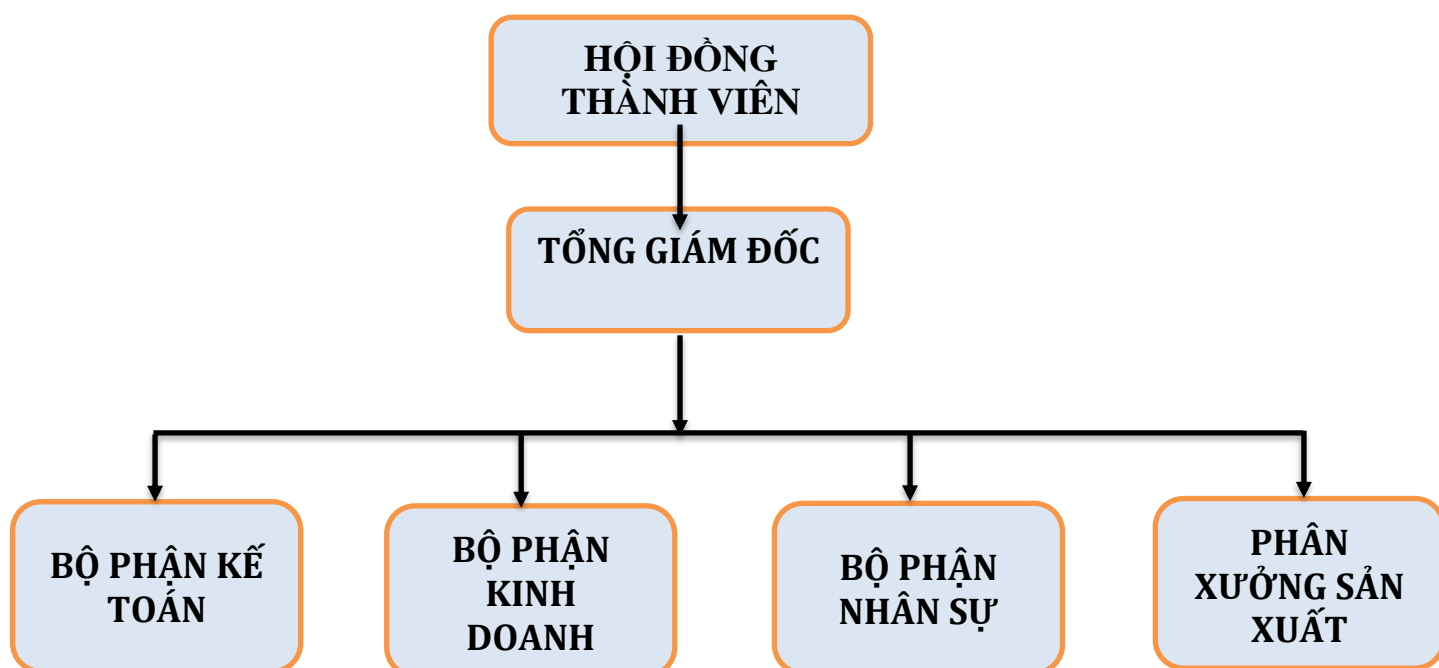
- Công ty cần sử dụng hiệu quả nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, khai thác và sử dụng hiệu quả các nguồn lực, đảm bảo thực hiện các mục tiêu kinh doanh.

- Thực hiện chính sách chế độ tài sản tài chính, lao động tiền lương, bảo hiểm xã hội, ... làm tốt công tác đào tạo bồi dưỡng nâng cao tay nghề cho lao động.

- Thực hiện các khoản thuế và nghĩa vụ khác đối với Nhà nước.

2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức

Cùng với việc thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình, Công ty đã hoàn thiện bộ máy quản lý nhân sự, quản lý kinh doanh cho phù hợp với đặc điểm kinh doanh và địa bàn hoạt động của đơn vị mình. Hiện nay, hoạt động và tổ chức của Công ty tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp hiện hành và Điều lệ của Chi nhánh như sau:



(Nguồn: Phòng nhân sự Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Sơ đồ 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền

Trong đó:

- Hội đồng thành viên: Bao gồm tất cả các thành viên công ty, là những người có quyết định cần thiết với các công việc điều hành và quản lý tổ chức dựa theo điều lệ đã được đề ra khi xây dựng tổ chức. Là cơ quan quyết định cao nhất của tổ chức.

- Tổng giám đốc: Là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng thành viên công ty. Tổng giám đốc có quyền quyết định tuyển dụng, sa thải, điều động, thưởng, phạt người lao động trong công ty. Quyền và trách nhiệm cụ thể của Tổng giám đốc được quy định trong Điều lệ công ty.

- Bộ phận kế toán: Ghi chép, tính toán, và báo cáo tình hình hiện có. Ghi chép tình hình luân chuyển và sử dụng tài sản, tiền vốn. Ghi chép lại toàn bộ quá

trình sử dụng vốn của công ty. Kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.

- Bộ phận kinh doanh: Giữ vai trò thúc đẩy, quảng bá và phân phối các sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp đến tay người tiêu dùng bằng cách áp dụng rất nhiều phương thức khác nhau.

- Phân xưởng sản xuất: Chịu trách nhiệm chuyển đổi nguyên vật liệu thô và các yếu tố đầu vào khác thành sản phẩm cuối cùng. Đồng thời còn có trách nhiệm nâng cao hiệu quả của dây chuyền sản xuất nhằm đạt được mục tiêu sản lượng đề ra và đảm bảo giá trị cũng như chất lượng của thành phẩm làm ra luôn tốt nhất

2.1.3. Hoạt động sản xuất, kinh doanh

2.1.3.1 Sản phẩm của doanh nghiệp

Hiện nay công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền đang sản xuất và kinh doanh các loại sản phẩm:

Bảng 2.2: Các loại sản phẩm chính của công ty

TT	TÊN SẢN PHẨM	NGUỒN GỐC	GIÁ SP
1	Thép tấm các loại loại 1 (TT1)	Trung Quốc	22.000đ/kg
2	Thép tấm các loại loại 2 (TT2)	Trung Quốc	21.000đ/kg
3	Thép hình các loại loại 1 (TH1)	Nhật Bản	19.000đ/kg
4	Thép hình các loại loại 2 (TH2)	Việt Nam	17.000đ/kg
5	Chi phí gia công (nếu có) đối với thép các loại		2.000đ/kg – 15.000đ/kg
6	Các loại thép mạ kẽm hình (TKH)	Hàn Quốc	25.000đ/kg
7	Các loại thép mạ kẽm tấm (TKT)	Việt Nam	24.000 /kg

(Nguồn: Phòng kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

2.1.3.2. Công nghệ, thiết bị sản xuất

Công nghệ

- Về mặt công nghệ, các hoạt động gia công thép tấm đã được công ty đầu tư mua công nghệ cắt plasma của bên Công ty CP Đầu tư Công nghệ EMC để nâng cao hiệu quả gia công phôi sắt thép. Các đơn hàng gia công có yêu cầu cao về độ chính xác giờ dây đều được các công nhân xử lý tốt hơn, các sản phẩm lỗi đã được cải thiện đáng kể.

Trang thiết bị chính:

Bảng 2.3: Các trang thiết bị chính trong công ty

STT	Tên thiết bị	Số lượng	Nước sản xuất	Năm bắt đầu sản xuất
1	Máy Chấn Tôn Komatsu 2.5M	2 máy	Nhật Bản	2019
2	Máy Cắt Tôn 3M 10Ly Thủy Lực 1994 Komatsu	1 máy	Nhật Bản	2013
3	Cầu chữ A	1 cầu	Việt Nam	2019
4	Cầu trục dầm đôi	1 cầu	Việt Nam	2017
5	Cầu trục dầm đơn	1 cầu	Việt Nam	2020

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Phòng cháy chữa cháy

Nhà xưởng có trang bị 2 hộp cứu hoả, các công nhân trong công ty đều được trang bị kiến thức cơ bản về xử lý tình huống cũng như sử dụng các trang thiết bị phòng cháy chữa cháy.

Môi trường sản xuất

- Đối với nhà xưởng: công ty trồng nhiều cây xanh để làm giảm khói bụi từ các hoạt động sản xuất. Định kỳ bảo dưỡng máy móc thiết bị. Có các công tác

làm giảm sự ô nhiễm do công nghiệp nặng gây ra như xử lý các rác thải công nghiệp theo đúng quy định, không đổ rác bừa bãi, có khu tập kết rác riêng.

- Đối với công nhân viên: được trang bị đồ bảo hộ lao động đầy đủ và các thiết bị bảo hộ an toàn lao động khác. Có các quy định chặt chẽ riêng về an toàn lao động.

Phế thải sản xuất

Công ty không sản xuất phôi sắt thép cho nên phế thải từ quá trình sản xuất cũng là những phôi thép đã bị cắt hoặc các sản phẩm lỗi, có thể tận dụng bán lại cho các công ty thu mua phế liệu, phế thải để tái sử dụng hoặc tái sản xuất, có thêm một nguồn thu mới mà không làm lãng phí nguyên liệu. Công ty hoàn toàn không thải ra môi trường các chất có hại.

2.1.3.3. Sản lượng, sản phẩm, doanh thu.

Bảng 2.4: Doanh thu từng năm

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075
2	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	2.563.942.340	3.184.193.150	2.990.300.927

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Nhận xét:

Qua bảng trên ta có thể thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty qua 3 năm đều có xu hướng tăng. Doanh thu bán hàng của công năm 2021 là 66.512.316.278 đồng, cao hơn 92% so với năm 2020. Và đến năm 2022 thì Doanh thu bán hàng của công ty đã đạt mức là 69.295.787.075 đồng, so với năm 2021 thì cao hơn 4,2%. Điều này cho thấy kết quả kinh doanh của công ty đang có xu hướng tốt.

Bảng 2.5: Khối lượng tiêu thụ từng loại sản phẩm theo từng năm

STT	Tên thành phẩm	ĐVT	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
			Số lượng	Số lượng	Số lượng
1	Thép tấm các loại loại 1 (tôn tấm)	Tấn	313.445	508.069	645.300
2	Thép tấm các loại loại 2 (tôn tấm)	Tấn	214.985	389.958	569.924
3	Thép hình các loại loại 1 (U, I, V, ống, hộp đủ kích thước đạt chuẩn)	Tấn	291.364	330.086	378.545
4	Thép hình các loại loại 2 (U, I, V, ống, hộp chưa đạt chuẩn)	Tấn	105.539	383.035	374.134
5	Các loại thép hình mạ kẽm (U, I, V, ống, hộp các loại mạ kẽm)	Tấn	163.222	199.872	170.500
6	Các loại thép tấm mạ kẽm (tôn tấm các loại mạ kẽm)	Tấn	258.168	219.619	180.438

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy trong 3 năm qua Công ty có nhiều thay đổi trong các mặt hàng tiêu thụ. Cụ thể là năm 2021, sản lượng tiêu thụ của các mặt hàng của công ty đều tăng, đặc biệt mặt hàng thép tấm các loại loại 1 tăng gần gấp đôi năm trước (tăng 62,09%), thép hình các loại loại 2 cũng tăng gấp đôi năm 2020 (tăng 262,93%); năm 2022 cũng tăng mạnh ở mặt hàng thép tấm các loại loại 2

(tăng 46,15%). Lý do như đã nói ở trên, do các dự án xây dựng cầu đường và nhà xưởng tăng cao nên nhu cầu tiêu thụ của thép tấm tăng mạnh. Qua đó có thể thấy thép tấm là mặt hàng được tiêu thụ tốt nhất trên thị trường do những công dụng to lớn mà nó mang lại trong ngành công nghiệp nặng (như công nghiệp đóng tàu, công nghiệp chế tạo máy móc, công nghiệp xây dựng...) và xếp sau đó là các thép hình với góp phần không nhỏ vào công nghiệp đồ gia dụng. Tuy nhiên, bên cạnh những tín hiệu tốt đó thì mặt hàng thép hình các loại 2 lại giảm nhẹ vào năm 2022 (giảm 2,32%), các loại thép hình mạ kẽm và các loại thép tấm mạ kẽm giảm mạnh lần lượt là 14,69% và 17,84%. Điều này cũng dễ hiểu bởi giá cả của mặt hàng thép mạ kẽm trong năm qua đã tăng rất cao, mà lĩnh vực ứng dụng của mặt hàng này chủ yếu trong làm đồ gia dụng và làm các linh kiện xe, mà nhu cầu đi lại và nhu cầu mua sắm của mọi người bị ảnh hưởng của đại dịch cũng bị giảm mạnh. Công ty cần tìm hiểu nguyên nhân và có biện pháp điều chỉnh trước sự sụt giảm tiêu thụ loại mặt hàng này, công ty cũng nên chú ý tiếp tục đẩy mạnh tiêu thụ hàng thép tấm, thép hình trên thị trường.

2.1.4. Hoạt động Marketing

2.1.4.1 Phân tích thị trường

Từ ngày thành lập, công ty luôn không ngừng thay đổi và phát triển. Qua 7 năm hoạt động, công ty không ngừng phát triển. Lúc đầu công ty chỉ giới thiệu và kinh doanh ở một số quận, huyện tại thị trường Hải Phòng, còn giờ đây công ty đã có thể vươn ra một số thị trường khác như: Quảng Ninh, Nam Định, Bắc Ninh, Hà Nội,...

2.1.4.2 Khách hàng

Khách hàng của công ty chủ yếu nằm ở khu vực miền Bắc. Đó là những doanh nghiệp, cơ sở gia công sắt thép hoặc những công ty trong lĩnh vực xây dựng. Công ty còn có cả những khách hàng cá nhân như là những người kinh doanh sắt, thép thành phẩm.

2.1.4.3 Đối thủ cạnh tranh

Hiện nay, trên thị trường thép ở Hải Phòng nói riêng đang có những công ty lớn như Thép Miền Bắc, Thép Việt Úc, Thép Việt Ý,... Họ có lợi thế về

nguồn vốn, kinh nghiệm lâu năm, đội ngũ chuyên gia có chất lượng, mẫu mã đa dạng, kênh phân phối rộng trên khắp cả nước và được nhiều người biết đến.

2.1.4.4 Các hoạt động marketing

Chiến lược sản phẩm

Trong marketing, thì chiến lược sản phẩm mang giá trị cốt lõi đối với hoạt động của một doanh nghiệp. Vậy nên điều quan trọng đầu tiên mang đến quyết định về sự thành bại của công ty là việc nghiên cứu cung – cầu thị trường, mong muốn của khách hàng để cải tiến và phát triển sản phẩm phù hợp.

Phương pháp định giá

Chúng ta đã biết giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các khoản hao phí về lao động sống và lao động vật hóa có liên quan đến khối lượng sản phẩm hoàn thành trong kỳ. Giá thành sản phẩm giữ vai trò hết sức quan trọng nó vừa làm chức năng thước đo bù đắp chi phí, vừa làm chức năng định giá sản phẩm.

Công ty chủ yếu sử dụng phương pháp định giá theo giá thành, phương pháp mà giá bán của sản phẩm được xác định trên cơ sở cộng thêm một khoản vào giá thành sản phẩm.

$$\text{Giá bán} = \text{Giá vốn nguyên liệu} + \text{Chi phí gia công} + \text{Lợi nhuận}$$

Kênh phân phối

Do đặc thù ngành nghề nên kênh phân phối của công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền sẽ là các công ty cùng trong ngành nghề gia công kim loại, các công ty trong lĩnh vực xây dựng hoặc các đại lý, cửa hàng kinh doanh vật liệu xây dựng.

Chiêu thị

Đối với bất cứ công ty nào thì việc thực hiện các hoạt động marketing cũng là một điều cần thiết. Vì vậy công ty Hạnh Huyền cũng có các hình thức chiêu thị khác nhau.

Công ty thường tìm kiếm và liên hệ trực tiếp với các dự án xây dựng cầu đường và nhà xưởng để báo giá và quảng cáo cho bên đó về các mặt hàng mình

đang kinh doanh, tính toán nhu cầu sử dụng vật liệu và tư vấn luôn cho khách hàng.

Công ty cũng có chính sách chiết khấu cho các bên phân phối, giá bán được chiết khấu bán với giá thấp hơn thị trường 5% - 10% để thúc đẩy quá trình tiêu thụ hàng hoá của công ty diễn ra mạnh mẽ hơn.

2.1.5 Quản trị nhân sự

2.1.5.1 Đặc điểm lao động

Bảng 2.5: Số lượng và cơ cấu lao động trong công ty

STT	Chỉ tiêu	2020		2021		2022	
		Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
1	Theo tính chất lao động						
	- Trực tiếp	14	70	17	68	21	70
	- Gián tiếp	6	30	8	32	9	30
2	Theo tuổi						
	- 18-30	10	50	12	48	14	47
	- 31-40	6	30	7	28	10	33
	- 41-50	4	20	6	24	6	20
3	Theo giới tính						
	- Nam	15	75	18	72	23	77
	- Nữ	5	25	7	28	7	23
4	Theo trình độ lao động						
	- Phổ thông	16	80	18	72	22	74
	- Cao đẳng, trung cấp, sơ cấp	0		1	4	1	3
	- Đại học và trên đại học	4	20	6	24	7	23
	Tổng	20	100	25	100	30	100

Nhìn chung, tổng số lao động của công ty trong 3 năm đều có xu hướng tăng qua từng năm, từ 20 lao động năm 2020 lên 25 lao động năm 2021 và 30 lao động trong năm 2022.

Qua bảng trên ta thấy, đặc điểm lao động của từng nhóm chỉ tiêu như sau:

- **Theo tính chất lao động:** số lượng lao động trực tiếp qua các năm chiếm một tỷ lệ lớn: năm 2020 chiếm 70%, năm 2021 chiếm 68% và năm 2022 chiếm 70%. Điều này cũng là hợp lý vì công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền là một công nhỏ, họ cần lực lượng lao động gián tiếp có thể kiêm nhiệm nhiều việc.

- **Theo độ tuổi:** Qua số liệu ta thấy được là lực lượng lao động của công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền ở độ tuổi 31-50 chiếm một tỷ lệ tương đối cao (tỷ lệ qua các năm 2020, 2021, 2022 lần lượt là 50%,52% và 53%). Điều này là vì ngành nghề kinh doanh của công ty đòi hỏi những lao động có tay nghề và kinh nghiệm lâu năm để có thể hoàn thành tốt công việc. Những lao động trẻ trong khoảng 18-30 tuổi chủ yếu là những lao động mới, có trình độ học vấn để giúp công ty có thể theo kịp với đà phát triển của thời đại nhưng vẫn cần được bồi dưỡng và đào tạo để có kinh nghiệm hơn.

- **Theo giới tính:** Do công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền là một công ty hoạt động trong ngành công nghiệp nặng, công việc lao động vất vả, cần nhiều sức khỏe nên nhu cầu về lao động cũng như số lượng lao động nam là rất lớn (lao động nam chiếm tỷ lệ 75% vào năm 2020, 72% vào năm 2021 và đến năm 2022 là 77%). Lao động nữ trong công ty toàn bộ là thuộc vào các bộ phận văn phòng như bộ phận kế toán, bộ phận kinh doanh,...

- **Theo trình độ lao động:** Phần lớn lao động ở công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền là lao động phổ thông: năm 2020 lao động phổ thông ở công ty là 16 người (tương ứng 80%), năm 2021 có 18 người là lao động phổ thông (tương ứng tỷ lệ là 72%) và đến năm 2022 thì có 22 lao động phổ thông (tương ứng 74%). Đây cũng là một điều hoàn toàn dễ hiểu vì công việc ở công ty chủ yếu là những công việc tay chân nặng nhọc nên không đòi hỏi nhiều về trình độ học vấn của lao động. Tuy nhiên điều đáng nói là lực lượng lao động có trình độ

từ Cao đẳng, trung cấp và sơ cấp trở lên của công ty cũng có tăng dần qua các năm, đến năm 2022 thì đã chiếm 26% thay vì 20% như năm 2020. Đó là dấu hiệu cho thấy công ty đang ngày càng chú trọng đến việc nâng cao trình độ lao động, nhằm tạo đà cho công ty phát triển thuận lợi hơn trong tương lai.

2.1.5.2 Tuyển dụng lao động

Do tính chất công việc nên khi tuyển dụng công ty cần chú ý đến nhu cầu tuyển dụng như: Lao động nam, có sức khỏe hoặc những người lao động lành nghề, có kinh nghiệm. Để phù hợp với xu hướng phát triển của công nghệ, công ty cần thêm những lao động, kỹ sư có học vấn, trình độ chuyên môn cao để bắt kịp thời đại, tạo được cho mình một vị thế vững vàng để có thể cạnh tranh trên thị trường.

2.1.5.3 Sử dụng và quản lý lao động

Số lượng lao động của công ty có sự thay đổi từng năm, năm 2020 công ty có 14 lao động, năm 2021 công ty có 20 lao động và đến năm 2022 công ty có 25 lao động. Nhìn chung thì số lượng lao động của công ty đang có xu hướng tăng lên do nhu cầu sản xuất cũng như mở rộng quy mô sản xuất của công ty.

Để phát huy tốt nhất năng lực của người lao động thì việc công ty cần theo dõi, tìm hiểu và sắp xếp từng lao động với những công việc đúng chuyên môn là một việc vô cùng quan trọng.

2.1.5.4 Phương pháp trả lương

Hiện tại công ty đang áp dụng phương thức trả lương theo giờ. Ngoài ra còn có các khoản phụ cấp khác như: phụ cấp xăng xe, phụ cấp ăn trưa, phụ cấp tiền điện thoại đối với khối lao động văn phòng, phụ cấp nghỉ ngơi với những lao động là lái xe giao hàng,... và đóng BHXH cho người động

2.1.6. Tài chính doanh nghiệp

2.1.6.1. Phân tích sự biến động tài sản

Bảng 2.6: Bảng phân tích sự biến động tài sản Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

CHỈ TIÊU	2020		2021		2022		So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
TÀI SẢN										
TÀI SẢN NGẮN HẠN	25.705.746.562	83,6	38.722.645.310	89,6	26.407.307.662	88,74	13.016.898.748	50,6	-12.315.337.648	-31,8
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	7.911.081.156	25,74	14.436.794.675	33,39	1.296.114.605	4,36	6.525.713.519	82,5	-13.140.680.070	-91,0
III. Các khoản phải thu	12.411.547.726	40,38	20.020.739.753	46,31	20.785.644.852	69,85	7.609.192.027	61,3	764.905.099	3,8
1. Phải thu của khách hàng	9.898.998.226	32,20	20.020.739.753	46,31	20.785.644.852	69,85	10.121.741.527	102,3	764.905.099	3,8
2. Trả trước cho người bán	2.506.817.392	8,16	0		0	0,00	-2.506.817.392	-100	0	0
4. Phải thu khác	5.732.108		0		0	0,00	-5.732.108	-100	0	0
IV. Hàng tồn kho	5.383.117.680	17,51	4.265.110.882	9,86	4.325.548.205	14,54	-1.118.006.798	-20,8	60.437.323	1,4
1. Hàng tồn kho	5.383.117.680	17,51	4.265.110.882	9,86	4.325.548.205	14,54	-1.118.006.798	-20,8	60.437.323	1,4
TÀI SẢN DÀI HẠN	5.033.409.888	16,4	4.513.710.485	10,4	3.349.815.004	11,26	-519.699.403	-10,3	-1.163.895.481	-25,8
V. Tài sản cố định	4.533.169.186	14,75	4.159.987.365	9,62	3.158.999.954	10,62	-373.181.821	-8,2	-1.000.987.411	-24,1
- Nguyên giá	5.189.545.454	16,88	5.189.545.454	12,00	5.189.545.454	17,44	0	0	0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế	-656.376.268	-2,14	-1.029.558.089	-2,38	-2.030.545.500	-6,82	-373.181.821	56,9	-1.000.987.411	97,2
VIII. Tài sản khác	500.240.702	1,63	353.723.120	0,818	190.815.050	0,64	-146.517.582	-29,3	-162.908.070	-46,1
1. Thuế GTGT được khấu trừ	500.240.702	1,63	352.099.862	0,814	162.662.500	0,55	-148.140.840	-29,6	-189.437.362	-53,8
2. Tài sản khác	0		1.623.258	0,004	28.152.550	0,09	1.623.258		26.529.292	
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	30.739.156.450	100,0	43.236.355.795	100,0	29.757.122.666	100,00	12.497.199.345	40,7	-13.479.233.129	-31,2

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Qua bảng trên ta thấy, đến cuối năm 2022 công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền đang quản lý và sử dụng tổng số tài sản là 29.757.122.666 đồng, trong đó tài sản ngắn hạn là 26.407.307.662 đồng (chiếm 88,74% tổng số tài sản), tài sản dài hạn là 3.349.815.004 đồng (chiếm 11,26% tổng số tài sản). Nhìn chung, từ năm 2020 đến 2021, tài sản của công ty đã tăng gấp 1,4 lần từ 30.739.156.450 đồng lên 43.236.355.795 đồng, từ năm 2021 đến 2022 đã giảm 0,68 lần từ 43.236.355.795 đồng xuống 29.757.122.666 đồng.

- Tài sản ngắn hạn: Trong cả 3 năm 2020, 2021 và 2022, tài sản ngắn hạn của công ty đều chiếm một tỷ lệ lớn trong tổng số tài sản: năm 2020 chiếm 83,6%, năm 2021 là 89,6% và đến năm 2022 là 88,74%. Nguyên nhân chính là do công tác thu hồi nợ chưa hiệu quả, làm cho các khoản phải thu chiếm phần lớn trong tài sản ngắn hạn (năm 2022 khoản phải thu chiếm đến 69,85%).

- Tiền mặt: Ngoại trừ năm 2022 lượng tiền mặt của công ty chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ (4,36%) thì trong năm 2020 và 2021 số lượng tiền mặt cũng là khá cao: năm 2020 chiếm 25,74%, năm 2021 chiếm 33,39%. Để đánh giá tỷ trọng này tốt hay xấu công ty cần tính toán và phân tích về tình hình khả năng thanh toán cũng như đặc thù kinh doanh để đưa ra lượng tiền mặt dự trữ tối ưu phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian tới.

- Hàng tồn kho: Năm 2020 lượng hàng tồn kho của công ty là 5.383.117.680 đồng, tương ứng với tỷ lệ là 17,51% trên tổng tài sản của công ty. Nguyên nhân dẫn đến việc này có thể là do công ty không dự đoán hết được sự biến động của thị trường. Nhưng đến năm 2021 và 2022 thì lượng hàng tồn kho cũng đã giảm đáng kể so với năm 2020, cụ thể là năm 2021 lượng hàng tồn kho của công ty chỉ chiếm 9,86% trên tổng tài sản và có tăng nhẹ vào năm 2022 chiếm 14,54%. Đây là một dấu hiệu đáng mừng rằng công ty đang dần nắm bắt được những diễn biến trên thị trường.

- Tài sản dài hạn: Tài sản dài hạn của công ty trong 3 năm 2020, 2021, 2022 đều chiếm một tỷ lệ nhỏ, cụ thể là: năm 2020 tài sản dài hạn của công ty là 5.033.409.888 đồng (tương ứng tỷ lệ 16,4%), năm 2021 là 4.513.710.485 đồng (tỷ lệ còn 10,4% tổng tài sản) và đến năm 2022 con số này là 3.349.815.004 (tương ứng tỷ lệ 11,26%).

2.1.6.2 Phân tích sự biến động nguồn vốn

Bảng 2.7: Bảng phân tích biến động nguồn vốn của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

CHỈ TIÊU	2020		2021		2022		So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
NGUỒN VỐN										
I. Nợ phải trả	22.645.740.606	73,67	34.966.504.551	80,87	21.203.815.428	71,26	12.320.763.945	54,41	-13.762.689.123	-39,36
1. Phải trả người bán	13.101.925.640	42,62	24.391.369.937	56,41	8.416.217.312	28,28	11.289.444.297	86,17	-15.975.152.625	-65,50
2. Người mua trả tiền trước	1.511.895.240	4,92	0		0		-1.511.895.240	-100,00	0	
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	0	0,00	9.092.957	0,02	14.958.116	0,05	9.092.957		5.865.159	64,50
4. Phải trả người lao động			0		37.080.000		0		37.080.000	
5. Phải trả khác	0		0		0		0		0	
6. Vay và nợ thuê tài chính	8.031.919.726	26,13	10.566.041.657	24,44	12.735.560.000	42,8	2.534.121.931	31,55	2.169.518.343	20,53
II. Vốn chủ sở hữu	8.093.415.844	26,33	8.269.851.244	19,13	8.553.307.238	28,74	176.435.400	2,18	283.455.994	3,43
1. Vốn góp của chủ sở hữu	8.000.000.000	26,03	8.000.000.000	18,5	8.000.000.000	26,88	0	0,00	0	0,00
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	93.415.844	0,3	269.851.244	0,62	553.307.238	1,86	176.435.400	188,87	283.455.994	105,04
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	30.739.156.450	100	43.236.355.795	100	29.757.122.666	100	12.497.199.345	40,66	-13.479.233.129	-31,18

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Qua bảng trên ta thấy, tổng nguồn vốn của công ty qua 3 năm có tăng giảm không đều. Cụ thể năm 2020 tổng nguồn vốn của công ty là 30.739.156.450 đồng, đến năm 2021 là 43.236.355.795 đồng (tăng 40,66% so với năm 2020) và đến năm 2022 con số này là 29.757.122.666 đồng (giảm 31,18% so với năm 2021). Điều này cho thấy khả năng huy động vốn của công ty đang đang gặp vấn đề.

- Nợ phải trả: Nợ phải trả của công ty trong cả 3 năm đều chiếm một tỷ lệ khá cao trong tổng nguồn vốn của công ty. Năm 2020 số nợ phải trả của công ty là 22.645.740.606 đồng (tương ứng 73,67% tổng nguồn vốn, năm 2021 là 34.966.504.551 đồng (tương ứng tỷ lệ 80,87% tổng nguồn vốn) tăng 54,41% so với năm 2020 và đến năm 2022 thì nợ phải trả của công ty là 21.203.815.428 đồng (tương ứng tỷ lệ 71,26% tổng nguồn vốn) so với năm 2021 giảm xuống 39,36%.

- Vốn chủ sở hữu: Vốn chủ sở hữu của công ty năm 2020 là 8.093.415.844 đồng chiếm 26,3% tổng nguồn vốn, đến năm 2021 tăng lên là 8.269.851.244 đồng chiếm 19,1% và năm 2022 là 8.553.307.238 đồng chiếm 28,74% tổng nguồn vốn.

Qua bảng số liệu trên ta thấy được sự phát triển của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền có số vốn chủ sở hữu thấp, nợ phải trả tương đối cao đây là một bất lợi của công ty, cơ cấu nguồn vốn của công ty được tài trợ chủ yếu bằng vốn vay. Cũng dễ hiểu bởi đặc thù ngành cần nguồn vốn lớn để mua nguyên vật liệu.

2.2 Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

Bảng 2.8: Bảng báo cáo kết quả kinh doanh

Chỉ tiêu	2020	2021	2022	So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. DT bán hàng và CCDV	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	91,99	2.783.470.797	4,18
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0		0	0
3. DTT về bán hàng và CCDV	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	91,99	2.783.470.797	4,18
4. Giá vốn hàng bán	32.079.580.769	63.328.123.128	66.305.486.148	31.248.542.359	97,41	2.977.363.020	4,70
5. LN gộp về bán hàng và CCDV	2.563.942.340	3.184.193.150	2.990.300.927	620.250.810	24,19	-193.892.223	-6,09
6. Doanh thu hoạt động tài chính	204.587	179.237	378.156	-25.350	-12,39	198.919	110,98
7. Chi phí tài chính	477.091.919	586.835.765	886.975.790	109.743.846	23,00	300.140.025	51,15
<i>- Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	477.091.919	586.835.765	886.975.790	109.743.846	23,00	300.140.025	51,15%
8. Chi phí quản lý kinh doanh	1.925.135.320	2.376.992.372	1.868.975.490	451.857.052	23,47	-508.016.882	-21,37
9. LN thuần từ hoạt động KD	161.919.688	220.544.250	234.727.803	58.624.562	36,21	14.183.553	6,43
10. Thu nhập khác	328.199.878	513.552.467	0	185.352.589	56,48	-513.552.467	-100,00
11. Chi phí khác	328.199.878	513.552.467	0	185.352.589	56,48	-513.552.467	-100,00
12. Lợi nhuận khác	0	0	0	0		0	0
13. Tổng LN kế toán trước thuế	161.919.688	220.544.250	234.727.803	58.624.562	36,21	14.183.553	6,43
14. Chi phí thuế TNDN	32.383.938	44.108.850	46.945.561	11.724.912	36,21	2.836.711	6,43
15. LNST thu nhập doanh nghiệp	129.535.750	176.435.400	187.782.242	46.899.650	36,21	11.346.842	6,43

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Căn cứ vào bảng phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền, ta có thể thấy rằng:

Qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh trên ta có thể thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty qua 3 năm đều có xu hướng tăng. Doanh thu bán hàng của công ty năm 2021 là 66.512.316.278 đồng, cao hơn 91,99% so với năm 2020. Và đến năm 2022 thì Doanh thu bán hàng của công ty đã đạt mức là 69.295.787.075 đồng, so với năm 2021 thì cao hơn 4,18%. Điều này cho thấy kết quả kinh doanh của công ty đang có xu hướng tốt. Có thể thấy rằng nguyên nhân cho sự nhảy vọt này có công rất lớn ở đường lối lãnh đạo của ban quản lý công ty, cũng như các chính sách được đưa ra kịp thời với xu thế của thị trường. Các chính sách của nhà nước và nhu cầu tiêu dùng của thị trường ngành cũng thúc đẩy cho sự phát triển của công ty, khiến doanh thu của công ty tăng như vậy.

Về giá vốn hàng bán, giá vốn hàng bán năm 2021 của công ty đã tăng lên 31.248.542.359 đồng so với năm 2020, năm 2022 thì tăng lên 2.977.363.020 đồng so với năm 2021. Giá vốn hàng bán tăng lên có thể là do số lượng sản phẩm tiêu thụ tăng hoặc cũng có thể là do giá nguyên vật liệu đầu vào tăng lên do ảnh hưởng của dịch covid. So sánh với mức tăng doanh thu thì ta thấy mức tăng của giá vốn hàng bán đang là lớn hơn, nên có lẽ mức thu lợi của công ty không phải là rất tốt. Tuy nhiên với lượng tiêu thụ hàng hóa của ngành, thị trường sắt thép hiện nay thì điều này cũng không gây ảnh hưởng gì quá nghiêm trọng, dù có gây trở ngại về việc giá không tốt sẽ gây trở ngại khi tiếp cận đến một lượng khách hàng đáng kể.

Lợi nhuận gộp của công ty trong 3 năm có tăng có giảm, lợi nhuận gộp năm 2020 của công ty là 2.563.942.340 đồng, năm 2021 là 3.184.193.150 đồng, và đến năm 2022 là 2.990.300.927 đồng. Lợi nhuận gộp tăng lên chứng tỏ rằng công ty đang hoạt động có hiệu quả. Tuy có sự giảm đi trong lợi nhuận gộp do trở ngại về giá đã nói ở trên nhưng theo xu thế giá hiện nay đang có đà giảm

xuống thì lợi nhuận của công ty chắc chắn sẽ có sự khởi sắc và với sự giảm đi này là không đáng kể.

Mặc dù chi phí tài chính và chi phí quản lý của doanh nghiệp của công cũng tăng lên qua các năm nhưng tỷ lệ tăng này nhỏ hơn tỷ lệ tăng này nhỏ hơn tỷ lệ tăng so với mức doanh thu của công ty nên lợi nhuận sau thuế của công ty vẫn tăng lên. Năm 2020 lợi nhuận sau thuế của công ty là 129.535.750 đồng, năm 2021 là 176.435.400 đồng, tăng 36,21% so với năm 2020) và năm 2022 là 187.782.242 đồng, tăng 6,43% so với năm 2021. Nhìn chung, trong 3 năm qua công ty đang làm ăn tốt và đang trên đà phát triển.

Kết quả sản xuất kinh doanh cho chúng ta nhìn tổng quan về hoạt động của công ty trên thị trường. Thông qua kết quả này chúng ta có thể phân tích kinh doanh công ty đạt hiệu quả hay không. Từ đó chúng ta sẽ nhìn nhận rõ cái gì đã đạt được cũng như các tồn tại và nguyên nhân của chúng trong hoạt động kinh doanh của công ty. Trên cơ sở đó mới có thể đưa ra những giải pháp phát huy những điểm mạnh và khắc phục những vấn đề tồn tại nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền.

2.2.2 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận

Bảng 2.9 Phân tích chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	Chỉ tiêu	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
		2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	92,0%	2.783.470.797	4,2%
2	Doanh thu HĐTC	204.587	179.237	378.156	(25.350)	-12,4%	198.919	111,0%
3	Thu nhập khác	328.199.878	513.552.467	0	185.352.589	56,5%	(513.552.467)	-100,0%
4	Tổng doanh thu	34.971.927.574	67.026.047.982	69.296.165.231	32.054.120.408	91,7%	2.270.117.249	3,4%
5	Lợi nhuận sau thuế	129.535.750	176.435.400	187.782.242	46.899.650	36,2%	11.346.842	6,4%
6	Tỷ suất lợi nhuận doanh thu	0,37	0,265	0,271	(0,11)	-29,1%	0,006	2,156%

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Qua số liệu trên ta thấy: Tổng doanh thu từ 2020 đến 2021 tăng là 32.054.120.408 đồng tương ứng với 91,7% và đến năm 2022 tiếp tục tăng thêm 2.783.470.797 đồng tương ứng 4,2%, nguyên nhân là do sự tăng lên của doanh thu thuần và thu nhập khác. Trong hai năm 2020 - 2022 doanh thu từ hoạt động tài chính có sự tăng giảm nhưng không ảnh hưởng nhiều đến tổng doanh thu của công ty. Lợi nhuận sau thuế năm 2020 là 129.535.750 đồng, năm 2021 là 176.435.400, năm 2022 là 187.782.242 đồng. Như vậy lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp liên tục tăng qua các năm từ năm 2020 đến 2021 là 46.899.650 đồng tương ứng 36,2%, đến năm 2022 là 11.346.842 đồng. Lợi nhuận sau thuế tăng là một lợi thế của doanh nghiệp.

Tỷ suất LNST trên doanh thu thuần của công ty năm 2021 là 0,265 điều này có nghĩa là trong tổng 100 đồng tổng doanh thu mà công ty thực hiện được lãi 26,5 đồng LNST. Tỷ lệ lợi nhuận doanh thu năm 2021 giảm 0,11 lần so với năm 2020, tương ứng với tỷ lệ 29,11%. Tương tự năm 2022 tỷ suất LNST trên doanh thu thuần của công ty dương 0,271 điều đó có nghĩa trong tổng 100 đồng tổng doanh thu mà công ty thực hiện được lãi 27,1 đồng LNST. Tỷ lệ lợi nhuận doanh thu năm 2022 tăng 0,006 lần so với năm 2021, tương ứng với tỷ lệ 2,156%. Tuy tỷ suất này chỉ tăng giảm nhẹ nhưng đây cũng là một tín hiệu mà doanh nghiệp cần quan tâm để không lặp lại vấn đề đã phạm phải khiến tỷ suất này tăng giảm không báo trước nữa.

2.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí trong quá trình SXKD của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động và vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra trong kỳ kinh doanh nhất định. Chi phí kinh doanh là một trong những chỉ tiêu quan trọng giúp cho các nhà hoạch định tài chính của doanh nghiệp có thể tổng hợp và đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao tình hình tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy khi phân tích hoạt động SXKD các chỉ tiêu chi phí là một chỉ tiêu không thể thiếu trong quá trình thực hiện. Chi phí kinh doanh gồm: Giá vốn hàng bán, Chi phí bán hàng, Chi phí QLDN, Chi phí TC.

Bảng 2.10: Bảng phân tích các chỉ tiêu chi phí của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	Chỉ tiêu	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2021/2020	
		2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Giá vốn hàng bán	32.079.580.769	63.328.123.128	66.305.486.148	31.248.542.359	97,41%	2.977.363.020	4,7%
2	Chi phí tài chính	477.091.919	586.835.765	886.975.790	109.743.846	23%	300.140.025	51,15%
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.925.135.320	2.376.992.372	1.868.975.490	451.857.052	23,47%	-508.016.882	-21,37%
4	Chi phí khác	328.199.878	513.552.467	0	185.352.589	56,48%	-513.552.467	-100%
5	Tổng chi phí	34.810.009.906	66.805.505.753	69.061.439.450	31.995.495.847	91,91%	2.255.933.697	3,38%
6	Doanh thu thuần	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	91,99%	2.783.470.797	4,18%
7	Doanh thu hoạt động tài chính	204.587	179.237	378.156	-25.350	-12,39%	198.919	110,98%
8	Thu nhập khác	328.199.878	513.552.467	0	185.352.589	56,48%	-513.552.467	-100%
9	Tổng doanh thu	34.971.927.574	67.026.047.982	69.296.165.231	32.054.120.408	91,66%	2.270.117.249	3,39%
10	Lợi nhuận sau thuế	129.535.750	176.435.400	187.782.242	46.899.650	36,21%	11.346.842	6,43%
11	Hiệu quả sử dụng CP	1,0047	1,0033	1,0034	(0,0014)	-0,13%	0,0001	0,01%
12	Sức sinh lời của CP	0,004	0,003	0,003	-0,0011	-29,03%	0	2,95%

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

- Tổng chi phí năm 2021 so với năm 2020 tăng 31.995.495.847 đồng tương ứng với tỷ lệ 91,91%. Tổng chi phí tăng lên nguyên nhân là do giá vốn hàng bán, chi phí tài chính chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác tăng cao. Cụ thể giá vốn hàng bán tăng 31.248.542.359 đồng tương ứng 97,41%, chi phí tài chính tăng 109.743.846 đồng tương đương 23%, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 451.857.052 đồng tương ứng 23,47%, chi phí khác tăng thêm 185.352.589 đồng tương ứng 56,48% so với năm 2020. Sang năm 2022 tổng chi phí vẫn có xu hướng tăng nhưng không nhiều khi chi phí quản lý doanh nghiệp giảm -508.016.882 đồng tương ứng 21,37% và chi phí khác giảm 100% tương ứng -513.552.467 đồng.

- Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2021 là 1,0033 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 100,33 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí năm 2020 lớn hơn năm 2021 là 0,0014 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 0,13%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của chi phí thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu. Tương tự năm 2022 hiệu quả sử dụng chi phí là 1,0034 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 100,34 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí năm 2022 lớn hơn năm 2021 là 0,0001 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 0,01%.

- Sức sinh lời của chi phí năm 2021 là dương 0,003 lần. Tức là cứ 100 đồng chi phí tham gia vào hoạt động kinh doanh sẽ lãi 0,3 đồng lợi nhuận. So với năm 2020, sức sinh lời của chi phí đã giảm 0,0011 lần tương ứng với tỷ lệ 29,03%. Tương tự năm 2022 sức sinh lời của chi phí là dương 0,003 lần. Tức là cứ 100 đồng chi phí tham gia vào hoạt động kinh doanh sẽ lãi 0,3 đồng lợi nhuận. So với năm 2021, sức sinh lời của chi phí đã tăng 0,0001 lần tương ứng với tỷ lệ 2,95%.

- Đó cũng là do tốc độ tăng của lợi nhuận là 6,43%, trong khi đó tốc độ tăng của chi phí là 3,38%

2.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn

- Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Bảng 2.11 Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	92%	2.783.470.797	4,2%
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	129.535.750	176.435.400	187.782.242	46.899.650	36,2%	11.346.842	6,4%
3	Vốn KD bình quân	Đồng	15.954.930.336	40.450.087.273	33.711.282.338	24.495.156.937	153,5%	(6.738.804.935)	-16,7%
4	Sức SX của vốn KD (1/3)	Lần	2,171	1,644	2,056	(0,53)	-24,3%	0,411	25,0%
5	Sức sinh lời của vốn KD (2/3)	Lần	0,008	0,004	0,006	(0,004)	-46,3%	0,001	27,7%

(Nguồn: Phòng Kế toán - Công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền)

Nhận xét:

Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2020 là 2,171 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 217,1 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2021 là 1,644 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 1,644 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2022 là 2,056 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 2,056 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất năm 2021 giảm 0,53 lần tương ứng 24,3% so với năm 2020 và sức sản xuất năm 2022 tăng 0,411 lần tương ứng 25% so với năm 2021.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2020 là 0,008 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra 0,8 đồng lợi nhuận. Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2021 là 0,004 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra 0,4 đồng lợi nhuận. Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2022 là 0,006 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra 0,6 đồng lợi nhuận. Như vậy sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2021 đã giảm 0,004 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 46,3% so với năm 2020, sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2022 đã tăng 0,001 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 27,7% so với năm 2021.

Ta thấy chỉ tiêu đánh giá hiệu quả nguồn vốn biến động. Nếu sức sản xuất của vốn kinh doanh của năm 2021 giảm so với năm 2020 và năm 2022 tăng nhẹ so với năm 2021 thì sức sinh lời của vốn kinh doanh lại giảm mạnh vào năm 2021 và tăng nhẹ năm 2022. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng tổng vốn năm 2021, 2020, 2022. Doanh nghiệp cần thay đổi chiến lược kinh doanh để mang lại lợi nhuận trong các năm tiếp theo.

- Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là số vốn đầu tư trước để mua sắm xây dựng, hay lắp đặt TSCĐ hữu hình và vô hình. Số vốn này nếu được sử dụng hiệu quả thì sẽ không bị mất đi mà doanh nghiệp sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Bảng 2.12: Hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	92%	2.783.470.797	4,2%
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	129.535.750	176.435.400	187.782.242	46.899.650	36,2%	11.346.842	6,4%
3	Vốn cố định bình quân	Đồng	4.359.056.179	3.856.420.971	3.370.003.540	(502.635.208)	-12%	(486.417.431)	-12,6%
4	Sức SX của vốn cố định (1/3)	Lần	7,947	17,247	20,563	9,3	117%	3,315	19%
5	Sức sinh lời của vốn cố định (2/3)	Lần	0,03	0,046	0,056	0,016	54%	0,01	21,8%

(Nguồn: Phòng Kế toán của công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

Nhận xét:

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty tăng qua từng năm. Năm 2020 hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty là 7,947 tức là cứ 100 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 794,7 đồng doanh thu thuần, năm 2021 hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng 17,247 tức là cứ 100 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 1724,7 đồng doanh thu thuần. Năm 2022 hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng lên 20,563 tức là cứ 100 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 2056,3 đồng doanh thu thuần. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng rất nhiều 9,3 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 117% vào năm 2021 so với năm 2020, tăng 3,315 lần tương ứng 19% vào năm 2022 so với 2021. Nguyên nhân hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty tăng qua các năm là do công ty đã đầu tư vào các trang thiết bị hiện đại, máy móc thuận tiện cho hoạt động sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất hơn.

Sức sinh lời của vốn cố định công ty cũng tăng qua từng năm. Cụ thể, năm 2020 sức sinh lời vốn cố định là 0,03 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 3 đồng lợi nhuận. Đến năm 2021, sức sinh lời vốn cố định tăng tiếp 0,046 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất doanh tạo ra 4,6 đồng lợi nhuận. Và năm 2022 sức sinh lời vốn cố định tăng lên đến 0,056 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất doanh tạo ra 5,6 đồng lợi nhuận. Điều đó cho ta thấy sức sinh lời vốn cố định năm 2022 so với năm 2021 tăng 0,01 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 21,8% và sức sinh lời vốn cố định năm 2021 so với năm 2020 tăng 0,016 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 54%.

- Phân tích đánh giá về việc sử dụng vốn lưu động

Bảng 2.13: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	92%	2.783.470.797	4,2%
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	129.535.750	176.435.400	187.782.242	46.899.650	36,2%	11.346.842	6,4%
3	Vốn lưu động bình quân	Đồng	11.595.874.157	36.593.666.302	30.341.278.798	24.997.792.145	215,6%	(6.252.387.504)	-17,1%
4	Sức SX của vốn lưu động (1/3)	Lần	2,988	1,818	2,284	(1,17)	-39,2%	0,466	25,7%
5	Sức sinh lời của vốn lưu động (2/3)	Lần	0,011	0,005	0,006	(0,006)	-56,8%	0,001	28,4%

(Nguồn: Phòng Kế toán của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

Nhận xét:

Vòng quay vốn lưu động của công ty qua ba năm có sự biến động. Cụ thể, năm 2020 vòng quay vốn lưu động bình quân là 2,988 vòng. Tức là cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu về âm 298,8 đồng doanh thu thuần. Hệ số này năm 2021 là 1,818 vòng, giảm 1,17 vòng so với năm 2020, có nghĩa cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 181,8 đồng doanh thu thuần. Năm 2022 vòng quay vốn lưu động bình quân là 2,284 vòng, tăng 0,466 vòng so với năm 2021, có nghĩa cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 228,4 đồng doanh thu thuần.

Hiệu suất sử dụng vốn lưu động cũng có sự biến động. Năm 2020, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 0,011 lần tức là 100 đồng vốn lưu động tham gia vào sản xuất thì tạo ra 1,1 đồng lợi nhuận. Đến năm 2021, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 0,005 lần. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động giảm 0,006 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 56,8% so với năm 2020. Năm 2022, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 0,006 lần, hiệu suất sử dụng vốn lưu động tăng 0,001 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 28,4%. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động của công ty giảm mạnh vào năm 2021 và tăng nhẹ vào năm 2022.

2.2.5 Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản

Khả năng thanh toán của một công ty được đánh giá dựa trên quy mô và khả năng luân chuyển của tài sản ngắn hạn, là những tài sản có khả năng luân chuyển nhanh, phù hợp với thời hạn thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Bảng 2.14 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Tổng nguồn vốn	Đồng	30.739.156.450	43.236.355.795	29.757.122.666	12.497.199.345	40,7%	-13.479.233.129	-31,2%
2	Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	8.093.415.844	8.269.851.244	8.553.307.238	176.435.400	2,2%	283.455.994	3,4%
3	Nợ phải trả	Đồng	22.645.740.606	34.966.504.551	21.203.815.428	12.320.763.945	54,4%	-13.762.689.123	-39,4%
4	Tài sản ngắn hạn	Đồng	25.705.746.562	38.722.645.310	26.407.307.662	13.016.898.748	50,6%	-12.315.337.648	-31,8%
5	Tài sản dài hạn	Đồng	5.033.409.888	4.513.710.485	3.349.815.004	-519.699.403	-10,3%	-1.163.895.481	-25,8%
6	Hệ số nợ (3/1)	%	73,67%	80,87%	71,26%	7,20%	9,8%	-9,62%	-11,9%
7	Tỷ suất tài trợ (2/1)	%	26,33%	19,13%	28,74%	-7,20%	-27,4%	9,62%	50,3%
8	Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/1)	%	16,37%	10,44%	11,26%	-5,93%	-36,2%	0,82%	7,8%
9	Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/1)	%	83,63%	89,56%	88,74%	5,93%	7,1%	-0,82%	-0,9%
10	Tỷ suất đầu tư tài trợ TSDH (2/5)	%	160,79%	183,22%	255,34%	22,42%	13,9%	72,12%	39,4%

(Nguồn: Phòng Kế toán của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

Nhận xét:

Hệ số nợ năm 2021 tăng so với năm 2020 là 9,8% tuy nhiên lại giảm 11,9% vào năm 2022 so với năm 2021, cụ thể hệ số nợ năm 2020 là 73,67% tăng 7,20% lên 80,87% vào năm 2021 và giảm 9,62% vào năm 2022 so với năm 2021 làm cho hệ số nợ giảm xuống 71,26%. Tức là năm 2020 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có 73,67 đồng vay nợ, còn trong năm 2021, cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 80,87 đồng vay nợ và năm 2022 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 71,26 đồng vay nợ. Ta thấy hệ số nợ của công ty là khá cao, trên 70% vào năm 2020 và năm 2021, trên 80% vào năm 2022. Nguyên nhân có thể nhận thấy chính là do nợ ngắn hạn của công ty tương đối lớn. Đặc biệt là khoản phải trả người bán, người mua trả tiền trước, thuê và các khoản phải nộp Nhà nước và các khoản phải trả, phải nộp khác. Ngoài ra công ty khoản vay nợ dài hạn của công ty khá lớn điều đó khiến công ty có thêm áp lực về vay nợ.

Do hệ số nợ năm 2021 tăng dẫn tới tỷ suất tự tài trợ giảm trong năm 2021 và ngược lại hệ số nợ năm 2022 giảm dẫn đến tỷ suất tự tài trợ tăng trong năm 2022. Cụ thể, năm 2020 tỷ suất tự tài trợ 26,33% đến năm 2021 tỷ suất tự tài trợ là 19,13% và năm 2022 là 28,74%. Điều đó có nghĩa, trong năm 2020, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 26,33 đồng vốn chủ sở hữu, trong năm 2021, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 19,13 đồng vốn chủ sở hữu còn năm 2022, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 28,74 đồng vốn chủ sở hữu. Trong cả 3 năm hệ số vốn chủ đều thấp hơn 30% chứng tỏ mức độ độc lập của doanh nghiệp là thấp. Tuy nhiên khi doanh nghiệp sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì hệ số nợ cao sẽ có lợi. Hệ số nợ được coi là đòn bẩy tài chính, nó được sử dụng để điều chỉnh vốn chủ sở hữu trong các trường hợp cần thiết.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn của công ty 2020 là 83,63% có nghĩa là trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 83,63 đồng là tài sản ngắn hạn, và cho tới năm 2021, tỷ suất này là 89,56%, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 89,56 đồng tài sản ngắn hạn và tỷ suất này ở năm 2022 là 88,74% có nghĩa

là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 88,74 đồng tài sản ngắn hạn. Như vậy tỉ trọng tài sản ngắn hạn trong tổng vốn kinh doanh là cao và có sự biến động. Điều này có thể là do sự biến động đáng kể của lượng tiền mặt tồn quỹ của doanh nghiệp.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn dùng để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ máy móc thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tỷ suất này năm 2020 là 16,37%, đến năm 2021 giảm xuống còn 10,44% tức là giảm 5,93% so với năm 2020 và năm 2022 tăng nhẹ 7,8% so với năm 2021 lên 11,26%. Tỷ suất đầu tư tăng phản ánh năng lực sản xuất của công ty có xu hướng tăng. Rõ ràng, khả năng tự đầu tư của doanh nghiệp đã tốt hơn. Trong những năm tiếp theo, công ty vẫn phải chú trọng hơn tới việc đầu tư các trang thiết bị hiện đại hơn để hỗ trợ quá trình hoạt động sản xuất được hiệu quả.

Số liệu về tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng cho trang bị tài sản cố định là bao nhiêu. Ta thấy, tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định năm 2020 là 160,79%, năm 2021 là 183,22% và đến năm 2022 tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn là 255,34%. Năm 2021 và 2022 tỷ số này đều tăng so với năm 2020, chứng tỏ doanh nghiệp rất chú trọng vào phần máy móc phân xưởng. Cả 3 năm tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn đều lớn hơn 1, chứng tỏ tài chính của công ty vẫn khá vững và luôn tập trung cho hoạt động sản xuất.

Bảng 2.15 Tỷ số khả năng thanh toán của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Tổng tài sản	Đồng	30.739.156.450	43.236.355.795	29.757.122.666	12.497.199.345	40,66%	-13.479.233.129	-31,18%
2	Nguồn tổng nợ phải trả	Đồng	22.645.740.606	34.966.504.551	21.203.815.428	12.320.763.945	54,41%	-13.762.689.123	-39,36%
3	Tổng tài sản ngắn hạn	Đồng	25.705.746.562	38.722.645.310	26.407.307.662	13.016.898.748	50,64%	-12.315.337.648	-31,80%
4	Tổng nợ ngắn hạn	Đồng	0	0	0	0		0	
5	Hàng tồn kho	Đồng	5.383.117.680	4.265.110.882	4.325.548.205	-1.118.006.798	-20,77%	60.437.323	1,42%
6	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	161.919.688	220.544.250	234.727.803	58.624.562	36,21%	14.183.553	6,43%
7	Lãi vay	Đồng	477.091.919	586.835.765	886.975.790	109.743.846	23,00%	300.140.025	51,15%
8	Hệ số TT tổng quát (1/2)	Lần	1,36	1,24	1,40	-0,12	-8,91%	0,17	13,50%
9	Hệ số TT ngắn hạn (3/4)	Lần	-	-	-	-	-	-	-
10	Hệ số TT nhanh (3-5)/4	Lần	-	-	-	-	-	-	-
11	Hệ số TT lãi vay (6+7)/7	Lần	1,34	1,38	1,26	0,04	2,72%	-0,11	-8,08%

(Nguồn: Phòng Kế toán của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

Nhận xét:

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2021 giảm so với năm 2020 từ 1,36 lần năm 2020 xuống còn 1,24 lần năm 2021. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2020 có 1,36 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2021 là 1,24 đồng. Cùng với đó và hệ số thanh toán tổng quát năm 2022 tăng so với năm 2021 từ 1,24 lần năm 2021 tăng lên 1,40 lần năm 2022. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2021 có 1,24 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2022 là 1,4 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là khá tốt, chứng tỏ các khoản huy động tài sản bên ngoài đều có tài sản đảm bảo.

Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay trong cả 3 năm 2020, 2021 và 2022 đều ở mức > 1 . Năm 2020, hệ số thanh toán lãi vay là 1,34 lần, năm 2021 con số này là 1,38 lần tăng 2,72% so với năm 2020 và tới năm 2022, hệ số thanh toán lãi vay chỉ còn là 1,26 lần giảm 0,11 lần so với năm 2021. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty vẫn được nhìn nhận là cao, cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp là được sử dụng hiệu quả.

Tóm lại, khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho ta thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty trong 3 năm 2020, 2021 và 2022 khá tốt. Tuy nợ phải trả khá lớn nhưng thay vào đó hoạt động kinh doanh của công ty rất hiệu quả có thể thấy qua phần Lợi nhuận công ty đã thu về được.

- Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Bảng 2.16 Tỷ số khả năng sinh lời của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
		2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	91,99%	2.783.470.797	4,18%
2	Lợi nhuận sau thuế	129.535.750	176.435.400	187.782.242	46.899.650	36,21%	11.346.842	6,43%
3	Tổng nguồn vốn	30.739.156.450	43.236.355.795	29.757.122.666	12.497.199.345	40,66%	-13.479.233.129	-31,18%
4	Vốn chủ sở hữu	8.093.415.844	8.269.851.244	8.553.307.238	176.435.400	2,18%	283.455.994	3,43%
5	Hiệu suất sử dụng tổng nguồn vốn (ROI) (5=1/3)	1,1270	1,5383	2,3287	0,4113	36,50%	0,7904	51,38%
6	Tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA) (6=2/3)	0,0042	0,0041	0,0063	-0,0001	-3,16%	0,0022	54,64%
7	Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu ROE (7=2/4)	0,0160	0,0213	0,0220	0,0053	33,30%	0,0006	2,90%
8	Tỷ suất lợi nhuận doanh thu ROS (8=2/1)	0,0037	0,0027	0,0027	-0,0011	-29,06%	0,0001	2,16%

(Nguồn: Phòng Kế toán của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

- Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI)

Hiệu suất sử dụng tổng nguồn vốn của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Uyên tăng qua các năm cụ thể năm 2020 là 1,1270, năm 2021 tăng lên là 1,5383 và đến năm 2022 tăng 0,7904 lên 2,3287. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn của doanh nghiệp tăng đều là do công ty đã có hoạt động kinh doanh hiệu quả, nhu cầu sử dụng sản phẩm về sắt thép trong thị trường tăng cao như sản xuất ô tô, xây dựng cầu đường, công trình nhà xưởng...

- Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)

Khả năng tạo ra doanh thu của doanh nghiệp là những chiến lược dài hạn, quyết định tạo ra lợi nhuận và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên mục tiêu cuối cùng của chủ doanh nghiệp không phải là doanh thu mà là lợi nhuận sau thuế. Do vậy để tăng lợi nhuận sau thuế cần phải duy trì tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí, khi đó mới có sự tăng trưởng bền vững.

Tỷ suất sinh lời của doanh thu thể hiện trình độ kiểm soát chi phí của doanh nghiệp nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Năm 2020, ứng với mỗi 100 đồng doanh thu thì doanh nghiệp lãi 0,37 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Các năm tiếp theo lần lượt lãi 0,27 đồng và 0,27 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay trên mỗi 100 đồng doanh thu thu được.

- Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)

Trong quá trình tiến hành những hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp mong muốn mở rộng quy mô sản xuất, thị trường tiêu thụ, nhằm phát triển nhanh và mạnh hơn. Do vậy, chủ doanh nghiệp có thể dùng tỷ suất sinh lời của tài sản để đánh giá hiệu quả sử dụng các tài sản đã đầu tư.

Tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA) biến động qua các năm từ 2020-2022, lần lượt là 0,0042; 0,0041; 0,0063. Cụ thể năm 2021 một đồng tài sản sẽ tạo ra được 1,5383 đồng doanh thu tăng 36,5% so với năm 2020, lợi nhuận sau thuế trên một đồng doanh thu được 0.0041, giảm 3,16% so với năm 2020. Tương tự

như thế năm 2022 một đồng tài sản tạo ra được 2,3287 đồng doanh thu tăng 51,38% so với năm 2021, lợi nhuận sau thuế trên một đồng doanh thu tăng 0,0022, so với năm 2021 tăng 54,64%. Như vậy một trong những mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp là tăng hệ số sinh lời của vốn chủ sở hữu. Ở đây cả ba chỉ tiêu tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu, tỷ suất sinh lời trên tài sản và hiệu suất sử dụng tổng nguồn vốn đều biến động. Như vậy tín hiệu không kém cũng không tốt cho doanh nghiệp.

Chỉ tiêu ROA liên tục biến động tăng giảm phản ánh hiệu quả của việc sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp không ổn định. Điều này xảy ra là do doanh nghiệp liên tục tăng vốn đầu tư nhưng thị trường thay đổi liên tục làm giá vốn hàng bán tăng mà lượng tiêu thụ không ổn định, khiến lợi nhuận mà doanh nghiệp thu về cũng không ổn định.

- Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

Chỉ tiêu ROE phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu. Các nhà đầu tư thường rất quan tâm tới chỉ tiêu này, nó là một trong những căn cứ để các nhà đầu tư quyết định việc nên hay không nên đầu tư vào 1 doanh nghiệp. Thêm vào đó, tăng mức doanh lợi VCSH là mục tiêu quan trọng trong hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) tăng qua các năm từ 2020-2022 lần lượt là: 0,0160; 0,0213; 0,0220.

Từ những phân tích trên cho thấy, để có thể tiếp tục gia tăng chỉ tiêu ROE của doanh nghiệp, biện pháp hiệu quả nhất đó là làm sao để cải thiện chỉ tiêu hệ số sử dụng vốn của doanh nghiệp.

- Nhóm chỉ tiêu hoạt động

Bảng 2.17 Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Các khoản phải thu	Đồng	12.411.547.726	20.020.739.753	20.785.644.852	7.609.192.027	61,3%	764.905.099	3,8%
2	Hàng tồn kho	Đồng	5.383.117.680	4.265.110.882	4.325.548.205	(1.118.006.798)	-20,8%	60.437.323	1,4%
3	Vốn lưu động	Đồng	11.595.874.157	36.593.666.302	30.341.278.798	24.997.792.145	215,6%	(6.252.387.504)	-17,1%
4	Vốn cố định	Đồng	4.359.056.179	3.856.420.971	3.370.003.540	(502.635.208)	-11,5%	(486.417.431)	-12,6%
5	Tổng nguồn vốn	Đồng	30.739.156.450	43.236.355.795	29.757.122.666	12.497.199.345	40,7%	(13.479.233.129)	-31,2%
6	Doanh thu thuần	Đồng	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	92,0%	2.783.470.797	4,2%
7	Giá vốn hàng bán	Đồng	32.079.580.769	63.328.123.128	66.305.486.148	31.248.542.359	97,4%	2.977.363.020	4,7%
8	Số vòng quay hàng tồn kho $(7/((2^*)/2))$	Vòng	5,32	13,13	15,44	7,81	147%	2,31	17,6%
9	Số ngày một vòng quay HTK $(360/8)$	Ngày	67,73	27,42	23,32	(40,31)	-59,5%	(4,1)	-15%
10	Vòng quay các khoản phải thu $(6/((7^*)/2))$	Vòng	1,26	1,39	1,07	0,14	10,8%	(0,33)	-23,3%
11	Kỳ thu tiền trung bình $(360/10)$	Ngày	286,19	258,2	336,73	(27,99)	-9,8%	78,5	30,4%
12	Vòng quay vốn lưu động $(6/((3^*)/2))$	Vòng	2,71	2,76	2,07	0,05	1,8%	(0,69)	-25%
13	Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động $(360/12)$	Ngày	132,70	130,41	173,87	(2,29)	-1,7%	43,45	33,3%
14	Vòng quay toàn bộ vốn $(6/((5^*)/2))$	Vòng	1,49	1,8	1,90	0,31	20,4%	0,1	5,6%
15	Hiệu suất sử dụng vốn cố định $(6/4)$	Lần	7,95	17,25	20,56	9,3	117%	3,32	19,2%

(*): số dư kì trước + số dư kì sau

(Nguồn: Phòng Kế toán của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

- Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

So sánh trong 3 năm 2020, 2021 và 2022, ta thấy số vòng quay hàng tồn kho đã tăng lên nhiều. Cụ thể năm 2020, số vòng quay hàng tồn kho là 5,32 vòng, đến năm 2021, số vòng quay hàng tồn kho là 13,13 vòng và năm 2022 số vòng quay hàng tồn kho là 15,44 vòng. Như vậy năm 2021 số vòng quay hàng tồn kho tăng 7,81 vòng, tương ứng 147% và năm 2022 tăng 17,6% tương ứng 2,31 vòng. Số vòng quay hàng tồn kho tăng làm cho số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho giảm đi, cho thấy hàng tồn kho của công ty đã được giải phóng nhanh. Đây được cho là tín hiệu khá tốt vì công ty đã kinh doanh hiệu quả khi hàng tồn kho không còn bị ứ đọng lại như các năm trước nữa.

- Số vòng quay các khoản phải thu và số ngày một vòng quay các khoản phải thu:

Về số vòng quay các khoản phải thu năm 2020 là 1,26 vòng, năm 2021 là 1,39 vòng và năm 2022 1,07 vòng. Đã có sự biến động nhẹ về số vòng quay các khoản phải thu là tăng 0,14 vòng tương ứng 10,8% vào năm 2021 so với năm 2020 và năm 2022 giảm 23,3% tương ứng 0,33 vòng so với năm 2021. Điều đó chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu chậm, đó là dấu hiệu không tốt vì doanh nghiệp phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu. Vòng quay các khoản phải thu tăng giảm không ổn định, nên trong năm 2021 và 2022, kỳ thu tiền trung bình cũng tăng giảm không đều. Đây là một dấu hiệu không tốt trong công tác thu hồi nợ của công ty.

- Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động:

Số vòng quay vốn lưu động năm 2020 là 2,71 vòng tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu được 271 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 132,70 ngày. Trong năm 2021 số vòng quay vốn lưu động là 2,76 vòng tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về 276 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 130,41 ngày. Cùng với đó Số vòng quay vốn lưu động năm 2022 là 2,07 vòng tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về 207 đồng doanh thu

thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 173,87 ngày. So với năm 2020 thì năm 2021 số vòng quay vốn lưu động tăng 0,05 vòng tương ứng với 1,8% và so với năm 2021 thì 2022 giảm 0,69 vòng tương đương 25%.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2020 là 7,95 có nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 7,95 đồng doanh thu thuần. Năm 2021 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 17,25 đồng doanh thu thuần. Năm 2022 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 20,56 đồng doanh thu thuần. Ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định năm 2021 tăng 9,3 tương ứng 117% so với năm 2020, năm 2022 tăng so với năm 2021 3,32 vòng tương ứng 19,2%. Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp rất ổn định. Các loại tài sản cố định phục vụ kinh doanh được sử dụng hết công suất.

- Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2020 là 1,49 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1,49 đồng doanh thu thuần. Năm 2021 số vòng quay toàn bộ vốn là 1,8 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1,8 đồng doanh thu thuần. Và năm 2022 số vòng quay toàn bộ vốn là 1,9 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1,9 đồng doanh thu thuần. Chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư là có xu hướng tăng nhưng không nhiều. Song, doanh thu thuần mà 1 đồng vốn khi tham gia hoạt động kinh doanh mang lại là thấp cho thấy khả năng sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa hiệu quả.

2.2.6 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 2.18 Cơ cấu lao động trong công ty của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2020		NĂM 2021		NĂM 2022	
		SỐ LƯỢNG	TỶ TRỌNG	SỐ LƯỢNG	TỶ TRỌNG	SỐ LƯỢNG	TỶ TRỌNG
1	Tổng số lao động	20	100	25	100	30	100
2	I. Phân theo tính chất công việc						
3	Lao động trực tiếp	14	70	17	68	21	70
4	Lao động gián tiếp	6	30	8	32	9	30
5	II. Phân theo trình độ						
6	- Phổ thông	16	80	18	72	22	74
7	- Cao đẳng, trung cấp, sơ cấp	0		1	4	1	3
8	- Đại học và trên đại học	4	20	6	24	7	23

(Nguồn: Phòng Nhân sự Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

Số lượng lao động của công ty tăng đều qua các năm 2020-2021. Công ty tăng đều số lượng lao động gián tiếp và lao động trực tiếp. Trình độ phổ thông vẫn chiếm tỷ trọng lớn khá lớn trong cơ cấu lao động của công ty.

Để phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty ta sử dụng nhóm các chỉ tiêu ở bảng sau:

Bảng 2.19 Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	34.643.523.109	66.512.316.278	69.295.787.075	31.868.793.169	92%	2.783.470.797	4%
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	129.535.750	176.435.400	187.782.242	46.899.650	36%	11.346.842	6%
3	Tổng số lao động	Đồng	20	25	30	5	25%	5	20%
4	Sức SX của LĐ	Đồng/Người	1.732.176.155	2.660.492.651	2.309.859.569	928.316.496	54%	(350.633.082)	-13%
5	Sức sinh lời của LĐ	Đồng/Người	6.476.788	7.057.416	6.259.408	580.629	9%	(798.008)	-11%

(Nguồn: Phòng Nhân sự của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

Hiệu quả sử dụng lao động năm 2020 của công ty là 1.732.176.155 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2020 một lao động của công ty tạo ra 1.732.176.155 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2021 con số này tăng lên là 2.660.492.651 đồng/người/năm. Như vậy hiệu quả sử dụng lao động trong năm 2021 đã tăng lên so với năm 2020. Cụ thể sức sản xuất sử dụng lao động năm 2021 tăng lên so với năm 2020 là 928.316.496 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ tăng 54%. Đến năm 2022 hiệu quả sử dụng lao động của công ty là 2.309.859.569 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2022 một lao động của công ty tạo ra 2.309.859.569 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu quả sử dụng lao động trong năm 2022 đã giảm xuống so với năm 2021. Cụ thể sức sản xuất sử dụng lao động năm 2022 giảm xuống so với năm 2021 là 350.633.082 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ tăng 13%.

Năm 2020, hiệu suất sử dụng lao động của công ty là 6.476.788 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ năm 2020 một lao động của công ty tạo ra 6.476.788 đồng/người/năm. Đến năm 2021 con số này là 7.057.416 đồng/người/năm. Và năm 2022 con số này là 6.259.408 đồng/người/năm. Như vậy hiệu suất sử dụng lao động của 3 năm 2020, 2021, 2022 có sự biến động. Cụ thể, hiệu suất sử dụng lao động năm 2021 tăng lên 580.629 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ tăng 9%. Tương tự năm 2022 hiệu suất sử dụng lao động giảm xuống 798.008 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ giảm 11%.

Như vậy qua phân tích trên ta thấy Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền đã sử dụng lực lượng lao động của mình trong năm 2021, 2022 có hiệu quả nhưng không ổn định. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả lao động trong 3 năm đều có sự biến động, là cơ sở công ty nên điều chỉnh nhân sự trong công ty. Điều đó góp phần nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

2.3 Đánh giá chung

Bảng 2.19: Bảng chỉ tiêu tổng hợp của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
1. Hiệu quả sử dụng vốn									
1.1	Sức sản xuất của VKD	Lần	4,343	3,289	4,111	-1,054	-24,30%	0,823	25%
1.2	Sức sinh lời của VKD	Lần	0,016	0,009	0,011	-0,008	-46,30%	0,002	27,70%
1.3	Sức sản xuất của VCD	Lần	7,947	17,247	20,563	9,3	117%	3,315	19%
1.4	Sức sinh lời của VCD	Lần	0,03	0,046	0,056	0,016	54%	0,01	21,80%
1.5	Sức sản xuất của VLĐ	Lần	2,988	1,818	2,284	-1,17	-39,20%	0,466	25,70%
1.6	Sức sinh lời của VLĐ	Lần	0,011	0,005	0,006	-0,006	-56,80%	0,001	28,40%
2. Hiệu quả sử dụng chi phí									
2.1	Sức sản xuất của chi phí	Lần	1,0047	1,0033	1,0034	(0,0014)	-0,13%	0,0001	0,01%
2.2	Sức sinh lời của chi phí	Lần	0,004	0,003	0,003	-0,0011	-29,03%	0	2,95%
3. Hiệu quả sử dụng tài sản									
3.1	Sức sản xuất của tổng tài sản	Lần	4,343	3,289	4,111	-1,054	-24,30%	0,823	25%
3.2	Sức sản xuất của TSNH	Lần	2,988	1,818	2,284	-1,17	-39,20%	0,466	25,70%
3.3	Sức sản xuất của TSDH	Lần	7,947	17,247	20,563	9,3	117%	3,315	19%
3.4	Sức sinh lời của tổng tài sản	Lần	0,016	0,009	0,011	-0,008	-46,30%	0,002	27,70%
3.5	Sức sinh lời của TSNH	Lần	0,011	0,005	0,006	-0,006	-56,80%	0,001	28,40%
3.6	Sức sinh lời của TSDH	Lần	0,03	0,046	0,056	0,016	54%	0,01	21,80%
4. Khả năng thanh toán									
4.1	Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	1,36	1,24	1,4	-0,12	-8,91%	0,17	13,50%
4.2	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	-	-	-	-	-	-	-
4.3	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	-	-	-	-	-	-	-

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
			2020	2021	2022	(±)	(%)	(±)	(%)
4.4	Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	1,34	1,38	1,26	0,04	2,72%	-0,11	-8,08%
5. Hệ số cơ cấu nguồn vốn									
5.1	Hệ số nợ	%	73,67%	80,87%	71,26%	7,20%	9,80%	-9,62%	-11,90%
5.2	Tỷ suất đầu tư vào TSDH	Lần	16,37%	10,44%	11,26%	-5,93%	-36,20%	0,82%	7,80%
5.3	Tỷ suất đầu tư vào TSNH	Lần	83,63%	89,56%	88,74%	5,93%	7,10%	-0,82%	-0,90%
6. Hệ số hiệu suất hoạt động									
6.1	Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	5,32	13,13	15,44	7,81	147%	2,31	17,60%
6.2	Vòng quay khoản phải thu	Ngày	1,26	1,39	1,07	0,14	10,80%	-0,33	-23,30%
6.3	Hiệu suất sử dụng TSCĐ	Lần	7,95	17,25	20,56	9,3	117%	3,32	19,20%
6.4	Vòng quay tổng vốn	Vòng	1,49	1,8	1,9	0,31	20,40%	0,1	5,60%
7. Khả năng sinh lời									
7.1	ROE	%	0,016	0,0213	0,022	0,0053	33,30%	0,0006	2,90%
7.2	ROA	%	0,0042	0,0041	0,0063	-0,0001	-3,16%	0,0022	54,64%
7.3	ROS	%	0,0037	0,0027	0,0027	-0,0011	-29,06%	0,0001	2,16%
8. Hiệu quả sử dụng lao động									
8.1	Sức sản xuất của lao động	Lần	1.732.176.155	2.660.492.651	2.309.859.569	928.316.496	54%	-350.633.082	-13%
8.2	Sức sinh lời của lao động	Lần	6.476.788	7.057.416	6.259.408	580.629	9%	-798.008	-11%

(Nguồn: Phòng Kế toán của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền)

Đánh giá chung:

Thứ nhất: Về cơ cấu tài chính

- Tài sản: Qua việc phân tích ta có thể thấy được kết cấu tài sản của công ty có một số sự thay đổi

+ Tài sản ngắn hạn năm 2021 tăng 50,6% so với năm 2020, năm 2022 giảm 31,8% so với năm 2021. Đó là do sự biến động tiền và các khoản tương đương tiền năm 2021 so với năm 2020 tăng 6.525.713.519 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm 82,5% tiền và các khoản tương đương tiền năm 2022 so với năm 2021 giảm 13.140.680.070 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm 91%. Có sự sụt giảm này là do năm 2021, năm 2022 Công ty đã giảm khoản tiền gửi ngân hàng do việc huy động tiền mặt đầu tư xây dựng nâng cấp cơ sở hạ tầng, nâng cấp các thiết bị máy móc hiện đại cho công ty tại cả hai chi nhánh.

+ Tài sản dài hạn năm 2021 so với năm 2020 giảm 519.699.403 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 10,3%, tài sản dài hạn năm 2022 so với năm 2021 giảm 1.163.895.481 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 25,8%. Tài sản dài hạn giảm đi chủ yếu là do sự giảm đi của giá trị hao mòn lũy kế và thuế GTGT được khấu trừ. Giá trị hao mòn lũy kế năm 2021 giảm 56,9% tương ứng 373.181.821 đồng so với năm 2020 và so với năm 2021 tài sản dở dang dài hạn năm 2022 giảm 1.000.987.411 tương ứng 97,2%. Nguyên nhân là do việc mở rộng kinh doanh, công ty đã đầu tư xây dựng nâng cấp cơ sở hạ tầng, nâng cấp các thiết bị máy móc hiện đại cho công ty tại cả hai chi nhánh.

- Nguồn vốn: Cơ cấu nguồn vốn của công ty cũng có xu hướng tăng. Năm 2021 so với năm 2020 vốn của chủ sở hữu tăng 176.435.400 đồng tương ứng 2,18% thì năm 2022 so với năm 2021 vốn của chủ sở hữu tăng 283.455.994 đồng tương ứng 3,43%. Nguyên nhân có thể là do nhu cầu tiêu thụ hàng hóa trên thị trường sắt thép tăng cao.

Thứ hai: Về khả năng thanh toán

- Khả năng thanh toán tổng quát năm 2020, 2021 và năm 2022 đều ở mức cao. Điều đó cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ công ty khá tốt.

- Khả năng thanh toán lãi vay có sự biến động tăng giảm không ổn định. Cụ thể năm 2020 hệ số thanh toán lãi vay là 1,34, năm 2021 là 1,38 và năm 2022 là 1,26. Điều đó cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp là được sử dụng hiệu quả.

Thứ 3: Về hiệu quả hoạt động

- Vòng quay hàng tồn kho tăng, cụ thể năm 2020 vòng quay hàng tồn kho là 5,32 sang năm 2021 là 13,13 và năm 2022 là 15,44 tương đương với tỷ lệ tăng 147% và 17,6%. Điều này cho thấy khả năng tiêu thụ sản phẩm của công ty khá tốt.

- Khoản phải thu giảm xuống làm kỳ thu tiền bình quân tăng giảm không ổn định chứng tỏ chính sách thu hồi nợ vẫn chưa thực sự hiệu quả, tuy nhiên khả năng thu hồi vốn vẫn tốt.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp của cả 3 năm đều tăng và ở mức cao, cho thấy hiệu suất sử dụng vốn đã đáp ứng được yêu cầu của doanh nghiệp. Hệ số này càng cao thì cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định càng hiệu quả.

- Số vòng quay tổng vốn tăng qua 3 năm. Có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn năm 2022 là tốt nhất, chứng tỏ công ty càng ngày càng kinh doanh và quản lý nguồn vốn có hiệu quả. Trong năm tới công ty nên quan tâm đến quảng bá, truyền thông để thu hút nhiều khách hàng hơn.

Thứ tư: Về hoạt động kinh doanh

Năm 2022, hầu hết các tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp đều có sự biến động nhất định so với năm 2021 và 2020 hoặc có tăng nhưng không đáng kể. Điều này xảy ra khi công ty chưa tiết kiệm được chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh. Trong những năm tới công ty cần thay đổi chiến lược kinh doanh, góp phần tăng thu nhập cho người lao động, giúp sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn.

Thành công và hạn chế:

Thành công

- Mô hình hoạt động của công ty đã đi vào ổn định và càng ngày phát triển.

- Ý thức cán bộ công nhân viên toàn công ty đã được nâng lên.

- Công ty nâng cấp hạ tầng cơ sở hiện đại và khang trang hơn ở cả hai chi nhánh, cụ thể cơ sở 1 đã được nâng cấp máy móc sản xuất và xây dựng thêm một nhà điều hành trong khu vực sản xuất; cơ sở 2 xây dựng thêm nhiều nhà xưởng và nhà điều hành, khu nhà kho riêng biệt, máy móc trang thiết bị hiện đại hơn.

- Xây dựng một cách thành công và có kinh nghiệm đối với các công trình lớn ở các khu vực có địa hình khó khăn cho việc lắp dựng, có tiếng tăm đối với những khách hàng trong nước và quốc tế. Đặc biệt công ty xây dựng được những công trình ở địa hình vùi núi và có hợp tác với các khách hàng có dự án xây dựng các Khu Công nghiệp.

- Mối quan hệ giữa công ty với bạn hàng đã có nhiều uy tín.

Hạn chế

- Đại dịch COVID-19 kéo dài khiến cho quá trình vận chuyển hàng hóa trở nên khó khăn hơn, nên sẽ làm ảnh hưởng lớn đến kinh doanh của công ty nói riêng và các ngành kinh doanh sắt thép nói chung. Ngoài ra chính sách giãn cách xã hội khiến cho hoạt động kinh doanh của công ty chững lại và khiến các đơn hàng không được giao kịp thời, khiến công ty phải bù các chi phí phát sinh.

- Các yếu tố chi phí đầu vào đều tăng. Đây có thể coi là khó khăn lớn đối với công ty.

- Hoạt động quảng bá - xúc tiến mua bán chưa có hệ thống và sâu rộng. Chất lượng thấp, hình thức quảng bá chưa phong phú...

- Địa bàn có nhiều đối thủ cạnh tranh có cùng phân khúc sản phẩm, cùng giá và có sức mạnh cạnh tranh trên nhiều thị trường.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI HẠNH HUYÊN

3.1 Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền trong thời gian tới

- Ngày 28/03/2016, Sở Kế Hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh cho Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền.

- Có thể nói đây là một bước ngoặt quan trọng để doanh nghiệp phát triển theo định hướng của Đảng, được nhà nước khuyến khích, tạo điều kiện và động lực phát triển. Mục đích của cổ phần hóa là việc huy động vốn từ các thành phần kinh tế nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Từ chủ trương trên và các điều kiện cũng như thách thức: Triển vọng của ngành công nghiệp thép Việt Nam nói chung và công nghiệp thép Hải Phòng nói riêng, cùng với những điều kiện về cơ sở vật chất ngày càng được nâng cao, thách thức cũng như cơ hội đối với công ty trong thực trạng tình hình kinh tế thế giới ngày càng phức tạp, công ty đã đề ra những quan điểm, mục tiêu phát triển trong giai đoạn tiếp theo như sau:

- + Bảo toàn và phát triển nguồn vốn công ty.
- + Xây dựng nền tảng tài chính của công ty lành mạnh, có mức độ tự chủ và độc lập cao.
- + Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao. Lợi nhuận năm sau phải cao hơn lợi nhuận năm trước, tăng tích lũy để mở rộng kinh doanh và tăng cường đầu tư.
- + Đảm bảo việc làm, nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động.
- + Ổn định và phát triển doanh nghiệp và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với nhà nước và vận động tích cực tham gia các hoạt động xã hội.

+ Xây dựng Công ty trở thành Công ty có chỗ đứng vững chắc trong ngành sắt thép ở Hải Phòng nói riêng và Việt Nam nói chung.

- Duy trì, nâng cao chất lượng sản phẩm, phát huy các mặt mạnh, hạn chế các mặt yếu. Duy trì lợi thế về vị trí cũng như các lợi thế của một công ty có trang thiết bị tương đối hiện đại, đội ngũ nhân công lành nghề và có trình độ cao so với các công ty cùng cấp, ở Hải Phòng.

- Tập trung phát triển thị trường lắp dựng, xây dựng công trình.

- Xúc tiến, truyền thông quảng bá thương hiệu của công ty: Tăng cường quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng... Bên cạnh đó, chú trọng tuyên truyền quảng bá tại địa phương, thông qua nâng cao chất lượng sản phẩm, quảng bá mạnh mẽ về các hạng mục sản xuất của công ty...

3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền

3.2.1 *Đẩy mạnh công tác đào tạo nguồn nhân lực*

Phát triển trình độ đội ngũ lao động và tạo động lực cho tập thể và cá nhân người lao động Lao động sáng tại của con người là nhân tố quyết định đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy việc nâng cao trình độ của người lao động, hợp lý hoặc cấu lao động, áp dụng các biện pháp kích thích lao động là nhiệm vụ cần thiết đối với mọi doanh nghiệp nói chung và đối với công ty TNHH TM Hạnh Huyền nói riêng.

3.2.1.1 *Nâng cao trình độ của người lao động*

Nâng cao trình độ của người lao động trong công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền là vấn đề quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Bởi lẽ đội ngũ cán bộ công nhân viên trong công ty hiện nay có trình độ chưa cao, lực lượng lao động làm công tác kỹ thuật còn mỏng trình độ vẫn chưa đáp ứng với việc đang dần thay đổi công nghệ hiện đại, máy móc thiết bị mới của công ty. Mặt khác nâng cao trình độ lao động trong công ty còn nâng cao chất lượng gia công và sản xuất sản phẩm, nâng cao chất lượng phục vụ

khách hàng trên cơ sở nâng cao tinh thần trách nhiệm của người lao động đối với công việc được giao, góp phần tích cực nhất vào việc thực hiện mục tiêu chung của công ty.

Trình độ của người lao động trong điều kiện hiện đại phải đảm bảo yêu cầu toàn diện:

- Có trình độ chuyên môn cao
- Làm chủ được công việc được giao
- Có ý thức trách nhiệm trong công việc
- Có ý thức hợp tác chặt chẽ với đồng nghiệp trong công việc

Để nâng cao trình độ toàn diện của người lao động trong công việc Công Ty cần chú ý những vấn đề chủ yếu sau:

- Đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật, công nhân để sử dụng các máy móc công nghệ mới, rút ngắn thời gian chạy thử, giảm tỷ lệ sản phẩm sai hỏng giai đoạn đầu đi vào sản xuất.

- Xây dựng chiến lược phát triển nhân lực của công ty, chiến lược này phải được xây dựng trên cơ sở chiến lược phát triển kinh doanh của công ty. Chú trọng nâng cao chất lượng trong việc xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch phát triển nhân lực hàng năm. Coi phát triển nhân lực là một bộ phận trong kế hoạch hoạt động hàng năm của công ty.

- Đa dạng hoá hình thức đào tạo, bồi dưỡng lao động cho thích hợp với từng công việc, từng vị trí, từng đối tượng và từng thời gian.

3.2.2 Biện pháp tăng doanh thu

3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp

- Qua thực tiễn qua hoạt động kinh doanh các năm 2020 - 2022 cho thấy, doanh thu và thị phần của công ty TNHH Thương mại Hạnh Huyền đang có phần tăng trưởng chậm hơn. Những năm gần đây công ty không có hoặc rất ít đầu tư vào công tác và chính sách dành cho hoạt động marketing. Mặc dù mối quan hệ của ban quản trị công ty là khá rộng nhưng trong bối cảnh ngày càng có nhiều công ty trong ngành đi vào hoạt động khiến cho thị phần của Hạnh Huyền

có xu hướng biến động. Việc giữ vững thị phần và phát triển thêm khách hàng đòi hỏi phải nhiều giải pháp nhưng trong luận văn này tác giả đi sâu vào giải pháp là Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền cần phải thực hiện hoạt động Marketing.

- Điểm hạn chế tồn tại cần khắc phục là nguồn tài chính mà Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền dành cho công tác quảng cáo còn hạn hẹp, chính sách quảng cáo còn chưa rộng và vào tâm lý người dùng và chưa có cách thức quảng cáo sản phẩm mới mẻ, chưa chú trọng cách hình thức quảng cáo của thời đại như quảng cáo trên internet hay hợp tác với các website hay các nhà cung cấp dịch vụ.

3.2.2.2 Nội dung của biện pháp

- Về quảng cáo: Đẩy mạnh hơn nữa công tác quảng bá thương hiệu thông qua phương tiện thông tin đại chúng như: Báo, đài, trang web của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền nhất là trên các trang phương tiện đại chúng như Facebook, Tiktok,... bởi nhu cầu xây dựng nhà cửa hiện nay của người dân rất lớn, những công ty xây dựng hoặc người dân đều có thể qua đó để tìm đến và hợp tác với nhà cung cấp hoặc nhà thầu là Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền. Tăng cường băng rôn, áp phích quảng cáo tại những Khu Công Nghiệp. Đẩy mạnh các nội dung thông tin quảng bá dịch vụ một cách có chọn lọc đến tất cả đối tượng khách hàng.

- Về tài trợ: Hàng năm trích một phần doanh thu đi làm từ thiện ở các vùng còn khó khăn ngoài ra tổ chức và tài trợ các chương trình thể thao nhằm nâng cao thương hiệu hình ảnh của Hạnh Huyền.

Tất cả các giải pháp trên đều nhằm vào hoạt động Marketing của doanh nghiệp, giúp mở rộng thị phần, góp phần tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, giữ khách hàng. Tạo nên Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền ngày một vững mạnh

3.2.3 Quản lý và sử dụng chi phí hợp lý

3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp

Do đặc thù của ngành là sản xuất nên doanh nghiệp cũng cần phải chú ý việc bảo toàn và phát triển nguồn vốn bằng cách thực hiện tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, làm tốt công tác phòng ngừa rủi ro trong sản xuất kinh doanh. Đây là giải pháp hữu hiệu để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng cường khả năng cạnh tranh.

3.2.1.2 Mục đích của biện pháp

- Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cũng như nguyên liệu đầu vào góp phần tăng cao hiệu quả sử dụng chi phí. Xây dựng định mức lao động.
- Tăng khả năng cạnh tranh với doanh nghiệp khác.
- Tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

3.2.1.3 Nội dung của biện pháp

Để quản lý và sử dụng hợp lý tài sản cũng như nguyên liệu đầu vào, công ty có thể thực hiện các giải pháp sau:

- Hiện tại, công ty tiếp tục thực hiện chương trình thực hành tiết kiệm chống lãng phí, căn cứ các định mức ban hành để thường xuyên kiểm tra, giám sát tiêu hao nguyên vật liệu, tránh lãng phí trong quản lý vật tư, giảm chi phí sản xuất.
- Bố trí vận hành máy móc thiết bị hợp lý, hạn chế tối đa sản xuất vào giờ cao điểm, tiết kiệm điện năng, giảm chi phí sử dụng điện.
- Tuân thủ nghiêm ngặt các quy trình, hướng dẫn về kiểm tra, kiểm soát chất lượng từ nguyên vật liệu cho đến thành phẩm cuối cùng.
- Xây dựng kế hoạch sản xuất, tiêu thụ, mua sắm nguyên liệu, vật tư thay thế và phụ tùng đảm bảo kịp thời, không làm ảnh hưởng tới công tác sản xuất và sửa chữa, không gây ứ đọng vốn.
- Quá trình thi công chậm trễ dẫn đến các chi phí phát sinh lớn cùng với đó việc chưa đi vào được hoạt động cũng khiến công ty mất đi cơ hội tìm kiếm một lượng lớn khách hàng tiềm năng do đó công ty phải đốc thúc các nhà thầu cũng như ban dự án đẩy nhanh tiến độ xây dựng của các dự án dở dang để khách hàng nghiệm thu và đưa công trình vào sử dụng sớm nhất.

- Ngoài ra phải tiến hành giám sát chặt chẽ quá trình hoàn thiện dự án tránh các trường hợp sai sót về thiết kế cũng như vật liệu để đảm bảo các công trình kết thúc đúng kế hoạch.

3.2.4 *Đẩy mạnh đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ*

Đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm là công việc thường xuyên và lâu dài của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền. Phát triển công nghệ kỹ thuật cao, hiện đại trong ngành công nghiệp nặng là yêu cầu cấp bách trong bối cảnh hội nhập ngày nay. Công ty cần đầu tư các loại máy móc thiết bị, công nghệ mới với giá cả phù hợp với khả năng tài chính của doanh nghiệp để sản xuất - kinh doanh đạt lợi nhuận cao.

- Hiện nay tại cả hai cơ sở Kiên Bái và Cao Nhân đều được đầu tư các máy móc phục vụ sản xuất và gia công như Máy Chấn Tôn Komatsu 2.5M, Máy Cắt Tôn 3M 10Ly Thủy Lực 1994 Komatsu,... Nhưng như thế vẫn chưa đủ bởi máy móc chưa đáp ứng được nhu cầu gia công cắt chặt thép tấm dải dài của khách hàng cũng như của công ty khi gia công kết cấu thép. Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền vẫn cần đầu tư thêm máy cắt tôn loại 6m, 12m để đáp ứng được nhu cầu gia công của khách hàng.

- Thường xuyên kiểm tra đánh giá các máy móc thiết bị xem có hỏng hóc, xuống cấp hay không để bảo dưỡng, sửa chữa kịp thời. Máy móc dùng lâu mà với cường độ cao như ở ngành sắt thép nên việc hỏng hóc là điều không thể tránh khỏi. Đặc biệt vị trí công ty là tại Thủy Nguyên có các làng nghề đúc Mỹ Đồng, làng nghề đóng tàu Hợp Thành, các khu công nghiệp VISIP, Nam Cầu Kiền nên nhu cầu tiêu thụ các mặt hàng thép và gia công thép là rất lớn. Vì vậy, công ty nên thuê một đội ngũ kỹ sư máy móc giàu kinh nghiệm để bảo dưỡng và có thể xử lý kịp thời khi máy móc xảy ra vấn đề, không làm gián đoạn quá trình sản xuất của công ty.

3.2.4. Tích cực triển khai ứng dụng công nghệ thông tin

Ngày nay, công nghệ thông tin giữ vai trò rất quan trọng trong phát triển của mỗi doanh nghiệp. Vì vậy, công ty cần tích cực triển khai ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động của doanh nghiệp. Bên cạnh xây dựng phần cứng (kỹ thuật), Công ty cần quan tâm đến hoàn thiện phần mềm (nội dung) của trang Web nhằm đảm bảo thông tin trên mạng được đầy đủ, kịp thời và chính xác. Đồng thời, các doanh nghiệp cần nâng cao hiệu quả sử dụng mạng Internet phục vụ cho hoạt động sản xuất - kinh doanh thông qua việc thường xuyên tìm hiểu nhu cầu của thị trường, tìm kiếm khách hàng trên mạng để kịp thời đề ra những chính sách thích hợp.

- Chủ động thiết lập mạng thương mại điện tử để giải quyết có hiệu quả những vấn đề phát sinh trong quá trình sản xuất - kinh doanh. Mặt khác, công ty nên áp dụng mạnh mẽ mạng lưới Internet thông qua việc cập nhật thường xuyên những thông tin liên quan đến các văn bản quy phạm pháp luật mới được ban hành, công tác nghiên cứu thị trường, giá cả nhập khẩu hàng hóa của các doanh nghiệp nhập khẩu để cập nhật tình hình về giá sớm nhất.

- Phải đầu tư nâng cấp hệ thống máy tính, trang thiết bị liên lạc giữa các bộ phận, đặc biệt là bộ phận kinh doanh và bộ phận phân xưởng sản xuất, để đảm bảo công tác bán hàng và sản xuất luôn được trôi chảy và kịp thời. Công ty nên có hệ thống máy tính và thông tin liên lạc gọn nhẹ, thuận tiện cho sử dụng, đủ để đáp ứng nhu cầu thông tin, và tiết kiệm chi phí. Việc đầu tư như vậy sẽ giúp các CBCNV làm việc hiệu quả, tiết kiệm thời gian, công sức lao động, đồng thời tăng hiệu quả phục vụ khách. Khách hàng được phục vụ nhanh chóng, tiện lợi, chuyên nghiệp hơn.

KẾT LUẬN

Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền là một công ty có sức phát triển rất mạnh mẽ. Trong giai đoạn vừa qua sự phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp ngành công nghiệp nặng này đòi hỏi đơn vị cần có những giải pháp hiệu quả để gia tăng lợi thế và giữ vững thị phần.

Khoá luận đã trình bày các vấn đề lý luận về hiệu quả, hiệu quả kinh doanh, khái quát về Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền và thực trạng hoạt động nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty. Trên cơ sở đó, khoá luận đề xuất các giải pháp khả thi để nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, làm cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty trong thời gian tới.

Nghiên cứu thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền; kết quả cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh còn rất nhiều vấn đề cần cải thiện để phù hợp với tình hình xã hội hiện nay, đặc biệt là mảng đào tạo nguồn nhân lực và mảng quản lý hoạt động sản xuất, mới chú trọng tới cạnh tranh bằng giá để thu hút khách hàng mới. Chính vì thế, dù công ty đã nâng cấp rất nhiều thiết bị hiện đại nhưng để sử dụng thì cần có nhân công lành nghề và nhân công có kỹ thuật cao, quản lý công tác sản xuất chưa hiệu quả cũng khiến tác động sụt giảm doanh thu, hao tổn nguồn lực, sụt giảm thị phần, lợi thế cạnh tranh giảm sút đặt ra yêu cầu hết sức cấp bách cần được phân tích và nghiên cứu kỹ về mặt lý thuyết cũng như thực hành để giúp cho các doanh nghiệp đạt hiệu quả kinh doanh cao hơn trong môi trường cạnh tranh hiện nay.

Nhận thức về các vấn đề của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền còn mờ nhạt, chưa chuyển biến thành hành động trong khi các đối thủ khác ra đời sau nhưng với nhân lực trẻ, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ và kỹ năng giao tiếp ứng xử tiềm ẩn nguy cơ mất thị phần.

Nghiên cứu cũng cho thấy còn các tồn tại và hạn chế sau đây đối với kết quả và hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền. Đó là nguồn nhân lực, công tác truyền thông.

Nghiên cứu đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh căn cứ trên định hướng phát triển của Công ty TNHH Thương Mại Hạnh

Huyền. Đó là giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; giải pháp tăng doanh thu; nâng cấp cơ sở vật chất; đẩy mạnh việc thu thập thông tin thị trường cho công ty.

Tuy nhiên cũng phải nhìn nhận thực tế rằng trong giai đoạn 2020-2022 kết quả sản xuất kinh doanh của công ty có rất nhiều sự khởi sắc đặc biệt là tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận tăng trưởng đều đặn qua từng năm, đời sống và thu nhập bình quân đầu người của CBCNV công ty liên tục được cải thiện trong những năm gần đây, đóng góp của công ty cho ngân sách thành phố liên tục tăng... Các mặt tích cực trên ghi nhận sự cố gắng rất nhiều của tập thể ban lãnh đạo và toàn thể CBCNV trong những năm qua.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đặng Kiều Anh (2016), Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty CP Cảng Dịch vụ Dầu khí Đình Vũ, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Hàng hải Việt Nam, Hải Phòng.
2. Ngô Thế Chi (2001), *Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê.
3. Dương Văn Chung (2003), Nghiên cứu về hiệu quả sản xuất kinh doanh và một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước xây dựng giao thông, Luận án tiến sĩ Kinh tế, Đại học Giao thông vận tải, Hà Nội.
4. Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền (2020), *Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2020*.
5. Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền (2021), *Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2021*.
6. Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền (2022), *Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2022*.
7. Công Ty TNHH Thương Mại Hạnh Huyền (2022), *Quy chế hoạt động, nội quy của công ty 2022*.
8. Tạ Văn Điệt (2015), Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Cảng Tân Vũ – Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Hàng hải Việt Nam, Hải Phòng.