

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên

**: Hoàng Thùy Linh
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thị Thu Huyền**

HẢI PHÒNG - 2015

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH
TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KHÔNG HẢI VẬN TẠI
THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG**

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

Sinh viên

**: Hoàng Thùy Linh
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thị Thu Huyền**

HẢI PHÒNG - 2015

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Hoàng Thùy Linh

Mã SV: 1112402041

Lớp: QT1501N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại chi nhánh
công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Nghiên cứu lý luận chung về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.
- Đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp và phương hướng phát triển.
- Đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hơn hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán:

Số liệu năm 2012, năm 2013, năm 2014

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp:

**CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KHÔNG HẢI VẬN TẠI THÀNH PHỐ
HẢI PHÒNG**

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày tháng năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2015

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....

.....

Hải Phòng, ngày tháng năm 2015
Cán bộ hướng dẫn

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	3
1.1. Hiệu quả kinh doanh và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.	3
1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh.	3
1.1.2. Phân loại hiệu quả kinh doanh	Error! Bookmark not defined.
1.1.2.1. Căn cứ vào đối tượng cần đánh giá hiệu quả	Error! Bookmark not defined.
1.1.2.2. Căn cứ vào phạm vi xác định hiệu quả: hiệu quả chi phí bộ phận và hiệu quả chi phí tổng hợp.	Error! Bookmark not defined.
1.1.2.3. Căn cứ vào chỉ tiêu phản ánh hiệu quả ..	Error! Bookmark not defined.
1.1.2.4. Căn cứ vào lợi ích nhận được trong khoảng thời gian dài hay ngắn	Error! Bookmark not defined.
1.1.3. Bản chất của hiệu quả kinh doanh	Error! Bookmark not defined.
1.1.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ..	Error! Bookmark not defined.
1.2. Các nhân tố tác động tới việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	Error! Bookmark not defined.
1.2.1. Nhóm các nhân tố thuộc môi trường bên ngoài	Error! Bookmark not defined.
1.2.1.1. Các nhân tố ảnh hưởng thuộc môi trường kinh doanh	Error! Bookmark not defined.
1.2.1.2. Nhân tố văn hóa – xã hội.....	Error! Bookmark not defined.
1.2.1.3. Nhân tố môi trường tự nhiên.....	Error! Bookmark not defined.
1.2.1.4. Môi trường chính trị - pháp luật.....	Error! Bookmark not defined.
1.2.1.5. Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng	Error! Bookmark not defined.
1.2.1.6. Môi trường kinh tế và công nghệ.....	Error! Bookmark not defined.
1.2.2. Nhóm các nhân tố bên trong	Error! Bookmark not defined.
1.2.2.1. Nhân tố vốn	Error! Bookmark not defined.
1.2.2.2. Nhân tố con người.....	Error! Bookmark not defined.

1.2.2.3. Nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ.....	Error! Bookmark not defined.
1.2.2.4. Nhân tố tổ chức quản lý trong doanh nghiệp	Error! Bookmark not defined.
1.2.2.5. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin	Error! Bookmark not defined.
1.3. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh	13
1.3.1. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	18
1.3.2. Hiệu quả sử dụng lao động.....	21
1.3.3. Hiệu quả sử dụng chi phí	21
1.3.4. Một số chỉ tiêu về tài chính của doanh nghiệp.....	22
1.3.4.1. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn	22
1.3.4.2. Các chỉ số về hoạt động	23
1.3.4.3. Các chỉ tiêu khả năng thanh toán	24
1.3.4.4. Các chỉ tiêu khả năng sinh lợi	25
1.4. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh	26
1.4.1. Phương pháp so sánh.....	26
1.4.2. Phương pháp chi tiết.....	27
1.4.3. Phương pháp thay thế liên hoàn	28
1.4.4. Phương pháp chênh lệch	28
CHƯƠNG 2:PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH	
DOANH CỦA CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KHÔNG HẢI VẠN TẠI	
THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG	
	29
2.1. Khái quát về chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vạn tại thành phố Hải Phòng.....	29
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	29
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty.....	30
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty	30
2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty	32
2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh công ty Không hải Vạn tại thành phố Hải Phòng.....	36
2.2.1. Sản phẩm kinh doanh của công ty.	36
2.2.2. Hoạt động marketing.....	36
2.2.2.1. Thị trường và đối thủ cạnh tranh của công ty	36
2.2.2.2. Các hoạt động marketing	37
2.2.3. Tình hình nhân sự của công ty	39

2.3. Hiệu quả kinh doanh tại chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng.....	41
2.3.1. Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh.....	41
2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	44
2.3.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	44
2.3.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	46
2.3.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	48
2.3.3. Hiệu quả sử dụng lao động.....	50
2.3.4. Hiệu quả sử dụng chi phí.....	52
2.3.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	54
2.3.5.1. Cơ cấu nguồn vốn trong doanh nghiệp.....	54
2.3.5.2. Cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.....	56
2.3.5.3. Số vòng quay các khoản phải thu.....	58
2.3.5.4. Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán.....	60
2.3.5.5. Phân tích hệ số sinh lời.....	63
2.4. Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.....	65
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KHÔNG HẢI VẬN TẠI THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG.....	67
3.1. Phương hướng phát triển của công ty.....	67
3.1.1. Về công tác kinh doanh.....	67
3.1.2. Về công tác quản lý lao động.....	67
3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.....	67
3.2.1. Biện pháp đầu tư thêm tài sản cố định (xe vận tải container).....	67
3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp.....	67
3.2.1.2. Mục tiêu của biện pháp.....	69
3.2.1.3. Nội dung biện pháp.....	69
3.2.2. Biện pháp quản lý lao động.....	73
3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp.....	73
3.2.2.2. Mục tiêu biện pháp.....	74
3.2.2.3. Nội dung biện pháp.....	74
3.2.3. Biện pháp thu hồi công nợ.....	75
3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp.....	75
3.2.3.2. Mục tiêu biện pháp.....	78
3.2.3.3. Nội dung biện pháp.....	78

KẾT LUẬN	80
TÀI LIỆU THAM KHẢO	81
PHỤ LỤC 1: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2012.....	82
PHỤ LỤC 2: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2013.....	84
PHỤ LỤC 3: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2014.....	86

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

TNHH:	trách nhiệm hữu hạn
VCD:	vốn cố định
VLD:	vốn lưu động
KD:	kinh doanh
VCSH:	vốn chủ sở hữu
CP:	chi phí
EBIT:	lợi nhuận trước thuế và lãi vay
BP:	bộ phận
TSCĐ:	tài sản cố định
HĐTC:	hoạt động tài chính
CPQLDN:	chi phí quản lý doanh nghiệp
HĐKD:	hoạt động kinh doanh
TNDN:	thu nhập doanh nghiệp
LNST:	lợi nhuận sau thuế
LNTT:	lợi nhuận trước thuế
GVHB:	giá vốn hàng bán
CPBH:	chi phí bán hàng
KH:	khách hàng
NV:	nguồn vốn
TSNH:	tài sản ngắn hạn
TSDH:	tài sản dài hạn
CKTĐT:	các khoản tương đương tiền

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong những năm gần đây, có rất nhiều doanh nghiệp tại Việt Nam tham gia vào hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu bởi lẽ đất nước ta đang trên đường hội nhập kinh tế quốc tế.

Nền kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển, nhu cầu con người ngày càng nâng cao, các hoạt động – sản xuất ngày càng được chú trọng, không ngừng cải thiện. Tuy nhiên, nguồn tài nguyên, nhân lực thì hữu hạn. Chính vì vậy, logistics đã ra đời để giúp con người sử dụng các nguồn lực một cách tối ưu nhất, đáp ứng được nhu cầu của xã hội.

Trong vòng 10 năm qua, ngành logistics tại Việt Nam đã được mọi người biết đến, nghe nói đến nhưng thực trạng phát triển ra sao thì nhiều người vẫn chưa nắm rõ.

Giai đoạn từ năm 2001-2005: hoạt động giao nhận kho vận, đặc biệt là giao nhận vận tải quốc tế đã có những bước chuyển biến đáng kể. Là một ngành kinh doanh còn mới mẻ, khó cạnh tranh bình đẳng với các công ty nước ngoài nên ngành giao nhận kho vận là một trong những ngành kinh doanh được Nhà nước bảo hộ và khuyến khích phát triển. Cơ cấu hàng chỉ định và không chỉ định trong vận tải ngoại thương mất cân đối trầm trọng bắt nguồn từ tập quán nhập CIF xuất FOB, điều này dẫn đến các doanh nghiệp Việt Nam chỉ khai thác vận tải và bảo hiểm được từ 10% đến 18% lượng hàng hóa xuất nhập khẩu.

Giai đoạn 2006-2010: thị trường dịch vụ logistics phát triển và chuyển biến mạnh mẽ hơn với khoảng 1200 doanh nghiệp đang hoạt động lĩnh vực này nhưng với số vốn và tay nghề hạn chế. Theo một báo cáo của Ngân hàng thế giới (WB) đưa ra vào giữa năm 2011, Việt Nam cũng với các nước Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Philippines, Nam Phi có sự phát triển kinh tế ấn tượng nhất trong nhóm các nước đang phát triển. Trong đó, về bảng xếp hạng các nước về logistics, Việt Nam đứng thứ 53 trong tổng số 155 nước. Điều này chứng tỏ nước ta đang dần cải thiện một cách toàn diện việc phát triển hệ thống logistics bao gồm: kho vận, giao nhận, vận chuyển và phân phối. Theo như dự báo, trong tương lai, dịch vụ logistics sẽ trở thành một trong những ngành kinh tế quan trọng của Việt Nam, đóng góp tới 15% GDP của cả nước. Đặc biệt trong 10 năm

tới, khi kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam có thể đạt mức 200 tỷ USD/năm thì nhu cầu sử dụng dịch vụ logistics lại càng tăng.

2. Mục đích nghiên cứu

Được sự giới thiệu của Nhà trường và sự đồng ý của Chi nhánh Công ty TNHH Không Hải Vận tại Thành phố Hải Phòng em đã có cơ hội được thực tập tại Chi nhánh Công ty. Công ty là một doanh nghiệp trẻ mới được thành lập với nhiều triển vọng trong tương lai.

Qua quá trình thực tập tại chi nhánh công ty em đã có nhiều cơ hội để tìm hiểu về tình hình hoạt động kinh doanh của công ty, và rút ra một vài vấn đề còn tồn tại trong công ty cần phải giải quyết để phát triển trong năm tới. Vì vậy, em đã mạnh dạn nghiên cứu, tìm hiểu sâu và hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp với đề tài nghiên cứu: “một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng”. Với mục đích phát huy những mặt mạnh của công ty và tìm ra những hạn chế để từ đó đề xuất một vài biện pháp nhằm khắc phục tình trạng và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong những năm tới.

3. Nội dung nghiên cứu

Luận văn tốt nghiệp bao gồm 3 chương:

- Chương 1: lý luận chung về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.
- Chương 2: phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng.
- Chương 3: một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Hiệu quả kinh doanh và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.1. *Khái niệm hiệu quả kinh doanh.*

Có nhiều cách hiểu hiệu quả kinh doanh khác nhau về khái niệm. Có quan điểm cho rằng: Hiệu quả khi xã hội sản xuất diễn ra không thể tăng sản lượng của một lượng hàng hoá không cắt giảm sản phẩm mà của một loại hàng hoá khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trong giới hạn khả năng sản xuất của nó. Thực chất quan điểm khía cạnh phân bổ có hiệu quả các nguồn lực này đã đề cập tới của nền sản xuất xã hội. Trên góc độ này rõ ràng lực kinh tế sao cho đạt được việc sử dụng mọi nguồn lực trên đường phân bổ các nguồn giới hạn khả năng sản xuất làm cho nền kinh tế ràng xét trên phương diện lý thuyết thì kinh tế có thể đạt được trên giới hạn này là mức hiệu quả cao nhất mà mỗi của doanh nghiệp nên nâng lực sản xuất của doanh nghiệp.

Một số nhà quản trị học lại được xác định bởi tỷ số quan niệm hiệu quả kinh doanh giữa kết quả đạt được và để đạt được kết quả đó chi phí phải bỏ ra. Manfred Kuhn cho rằng: Tính hiệu cách lấy kết quả tính theo đơn vị quả được xác định bằng giá trị chia cho chi phí kinh doanh.

Quan điểm khác nữa lại cho rằng: Hiệu quả là một phạm trù kinh tế, nó chiếm hữu nô lệ đến xã hội xuất hiện và tồn tại từ xã hội xã hội chủ nghĩa. Hiệu quả trình độ sử dụng các yếu tố kinh doanh thể hiện cần thiết tham gia vào theo mục đích hoạt động sản xuất kinh doanh nhất định.

Trong những hình thức bản chất xã hội có quan hệ sản xuất khác nhau của phạm trù hiệu quả và hiệu quả vận động theo những yếu tố hợp thành phạm trù khuynh hướng khác nhau.

Trong xã hội tư bản, về tư liệu sản xuất và giai cấp tư sản nắm quyền sở hữu do vậy, chính trị quyền lợi về kinh tế... đều dành cho nhà tư bản. Chính vì thế quả kinh doanh thực chất là việc phấn đấu tăng hiệu đem lại lợi nhuận nhiều hơn nữa cho thu nhập cho nhà tư bản nhằm nâng cao, trong khi thu nhập của người lao động lại có thể thấp hơn nữa. Do vậy, việc tăng sản phẩm chất lượng không phải là người tiêu dùng để phục vụ trực tiếp mà để thu hút khách hàng nhằm và qua đó thu được bán được càng nhiều hơn có lợi nhuận lớn hơn.

Trong xã hội chủ nghĩa, phạm trù hiệu quả vốn kinh doanh tồn tại vì sản phẩm sản xuất kinh doanh ra vẫn là hàng hoá. Do các tài sản hữu của đều thuộc quyền sở Nhà nước, toàn dân và tập thể, hơn nữa hội chủ nghĩa mục đích của nền sản xuất xã cũng khác của nền sản xuất tư bản mục đích chủ nghĩa. Mục đích đáp ứng đủ nhu cầu xã hội của nền sản xuất chủ nghĩa là ngày càng tăng của trong xã hội nên mọi thành viên bản chất quả của phạm trù hiệu cũng khác với tư bản xã hội chủ nghĩa.

Xét trên bình diện các quan điểm kinh tế học khác nhau cũng có nhiều ý kiến khác nhau về hiệu như thế nào về hiệu quả kinh doanh.

- Nhà kinh tế học Adam Smith thì cho rằng: Hiệu quả là kết quả trong hoạt động kinh tế được, là doanh thu của tiêu thụ hàng hoá. Như vậy, hiệu quả đồng kết quả hoạt động nghĩa với chỉ tiêu phản ánh kinh doanh, có thể do nguồn lực sản tăng chi phí mở rộng sử dụng. Nếu có hai mức chi phí khác nhau cùng một kết quả thì doanh nghiệp theo quan điểm này cũng đạt hiệu quả.

- Quan điểm nữa cho rằng: Hiệu quả kinh doanh là so sánh tỷ lệ tương đối giữa kết quả và chi phí kết quả đó để đạt được. Ưu điểm là phản ánh được mối quan hệ của quan điểm này bản chất của hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên được tương chưa biểu hiện quan chất giữa kết quả về lượng và và chưa phản ánh hết mức độ chặt chẽ được của mối liên hệ này.

- Quan điểm khác nữa lại cho rằng: Hiệu quả kinh doanh là mãn yêu cầu của quy mức độ thoả luật kinh tế cơ bản của cho rằng quỹ chủ nghĩa xã hội tiêu dùng chỉ tiêu đại diện với ý nghĩa là cho mức sống của mọi người trong các là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh doanh nghiệp. Quan điểm này là đã có ưu điểm bám sát mục tiêu của nền sản xuất là đời sống vật chất và tinh thần không ngừng nâng cao cho người dân. Nhưng khó khăn ở đây là thể hiện tư tưởng phương tiện để đo lường định hướng đó.

Từ các quan điểm nêu trên ta có thể hiểu một cách khái quát thế nào là hiệu quả kinh doanh đó là phạm trù phản ánh trình độ các nguồn lực bị lợi dụng (nhân tài, vật lực, tiền vốn...) để đạt được mục tiêu xác định. Trình độ lợi dụng các nguồn lực trong mối quan hệ chỉ có thể được đánh giá với kết quả tạo ra để xem xét xem xác định có thể với mỗi sự hao phí nguồn lực tạo ra ở mức độ nào. Vì vậy, ta có thể mô tả các công thức hiệu quả kinh doanh bằng chung nhất sau đây:

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Nguồn lực đầu vào gắn}}{\text{với kết quả đó}}$$

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế theo khái niệm rộng phản ánh những lợi ích đạt được từ các hoạt động kinh doanh. Như vậy, ta cần phân định sự khác nhau và quan trọng mối liên hệ giữa kết quả và hiệu quả.

Bất kỳ con người nói chung hành động nào của và trong kinh doanh nói riêng đều mong muốn được những kết quả hữu ích đạt cụ thể nào đó, kết quả đạt được mà cụ thể là trong kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất, phân phối lưu thông mới được phần nào chỉ đáp ứng tiêu dùng của cá nhân và xã hội. Tuy nhiên, kết quả đó mức độ được tạo ra ở nào, với giá xét vì nó phản ánh chất lượng nào là vấn đề cần xem của hoạt động tạo ra kết quả. Mặt khác con người bao giờ cũng nhu cầu tiêu dùng của có xu hướng lớn hơn khả năng tạo ra sản phẩm nhất. Vì vậy đánh giá chất lượng nên khi đánh giá hoạt động kinh doanh tức là của hoạt động tạo ra kết quả mà kinh doanh nó có được.

Như vậy, hiệu quả đại lượng kinh doanh là một so sánh: So sánh giữa đầu vào với đầu ra, so sánh giữa chi phí kinh doanh bỏ ra với kết quả kinh doanh ta thu được. Đúng trên xã hội góc độ, chi phí xem xét xã hội phải là chi phí, do có của các yếu tố sự kết hợp lao động, tư đối tượng lao động theo liệu lao động và một tương quan và chất trong cả về lượng quá trình kinh doanh để tạo ra đủ tiêu chuẩn cho sản phẩm tiêu dùng....

Tóm lại, hiệu mặt chất lượng các hoạt động quả kinh doanh phản ánh kinh doanh, trình độ nguồn lực sản xuất của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh trong sự vận động không ngừng của sản xuất kinh doanh các quá trình, không phụ thuộc động vào tốc độ biến của từng nhân tố.

1.1.2. Phân loại hiệu quả kinh doanh

1.1.2.1. Căn cứ vào đối tượng cần đánh giá hiệu quả

- Hiệu quả kinh tế cá biệt: thể hiện lợi ích mà doanh nghiệp thu được kết quả kinh doanh cũng như từ hoạt động kinh doanh. Đó có thể là lợi nhuận cũng có thể là doanh thu mà doanh nghiệp đã thu về.

- Hiệu quả kinh tế - xã hội: thể hiện sự tăng trưởng sự đóng góp của doanh nghiệp vào và phát triển bền vững trong của nền kinh tế như tạo tăng nguồn thu ngân sách việc làm, nâng cao đời sống tinh thần người dân...

Doanh nghiệp được coi là một tế bào của nền kinh tế, mọi hoạt động kinh doanh đều chịu ảnh hưởng của doanh nghiệp bởi xu hướng vận động của nền kinh tế. Do đó hiệu quả kinh tế cá biệt có mối quan và hiệu quả kinh tế - xã hội hệ khăng khít, ảnh hưởng lẫn nhau. Hiệu quả kinh tế cá biệt sẽ ảnh hưởng đến của doanh nghiệp hiệu quả kinh tế - xã hội và hiệu quả kinh tế - xã hội cơ sở hiệu quả chỉ đạt được trên kinh tế cá biệt.

Việc phân loại trên quan điểm toàn diện khi đánh giá đòi hỏi doanh nghiệp phải có hiệu quả kinh tế thương mại. Trong kinh doanh, doanh nghiệp không nên chỉ tính đến mà bỏ qua lợi ích của riêng doanh nghiệp các lợi ích kinh tế - xã hội.

1.1.2.2. Căn cứ vào phạm vi xác định hiệu quả: hiệu quả chi phí bộ phận và hiệu quả chi phí tổng hợp.

Hoạt động gắn liền với môi trường kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng của nó nhằm giải quyết trong kinh doanh những vấn đề then chốt như: doanh nghiệp kinh doanh cái gì, doanh nghiệp kinh doanh cho ai, kinh doanh như thế nào và sẽ chi phí bao nhiêu...

Mỗi doanh nghiệp hoạt động kinh doanh của mình tiến hành trong những điều kiện riêng về trình độ trang thiết bị kỹ thuật tài nguyên, quản lý lao động trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh Paul Samuelson gọi đó là hợp đên kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Bằng khả năng cung ứng cho xã hội của mình họ những sản phẩm nhất định với chi phí cá biệt và nhà kinh doanh nào cũng muốn tiêu thụ hàng hoá với số lượng nhiều nhất của mình. Tuy nhiên, thị trường hoạt động mọi doanh nghiệp khi tham gia theo quy luật riêng của nó và vào thị trường là phải chấp nhận luật choi đó. Một trong những tác động rõ nét nhất đến quy luật thị trường các chủ là quy thể của nền kinh tế luật giá trị. Thị trường mức hao phí trung bình xã hội chỉ chấp nhận cần thiết để sản xuất ra một đơn vị hàng hoá sản phẩm. Quy luật giá trị đã với mức chi phí cá biệt đặt tất cả các doanh nghiệp khác nhau trên một mặt bằng trao đổi chung, và đó là giá cả thị trường.

Suy đến cùng, chi phí bỏ ra là chi phí lao động xã hội, nhưng đối với mỗi doanh nghiệp mà ta đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh thì chi phí lao động xã hội đó lại được thể hiện dưới các dạng chi phí khác nhau: giá thành sản xuất, chi phí sản xuất. Bản thân mỗi loại chi phí này lại một cách tỷ mỉ được phân chia hơn. Vì vậy, khi đánh giá hiệu quả kinh doanh không thể không đánh giá hiệu quả chi phí trên tổng hợp của các loại, đồng thời hiệu quả của từng loại chi phí

cần thiết phải đánh giá hay nói cách khác là hiệu quả đánh giá của chi phí bộ phận.

1.1.2.3. Căn cứ vào chỉ tiêu phản ánh hiệu quả

- Hiệu quả tuyệt đối: là hiệu quả được xác định cho từng phương án kinh doanh trong từng kỳ kinh doanh. Hiệu quả tuyệt đối chính là phần chênh lệch giữa kết quả thu được với chi phí bỏ ra để có được kết quả đó.

- Hiệu quả tương đối hay hiệu quả so sánh: được xác định bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối của các phương án kinh doanh khác nhau trong một kỳ kinh doanh hoặc giữa các kỳ kinh doanh với nhau

Trong kinh doanh để thực hiện các mục tiêu kinh doanh, doanh nghiệp có thể có nhiều phương án khác nhau. Mỗi phương án mang lại mức hiệu quả khác nhau với mức chi phí khác nhau. Việc tính toán các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối, hiệu quả tương đối giúp doanh nghiệp lựa chọn được phương án kinh doanh tối ưu nhất.

1.1.2.4. Căn cứ vào lợi ích nhận được trong khoảng thời gian dài hay ngắn

- Hiệu quả trước mắt: là hiệu quả được xem xét trong một thời gian ngắn

- Hiệu quả lâu dài: là hiệu quả được xem xét trong khoảng thời gian dài

Doanh nghiệp cần phải tiến hành các hoạt động kinh doanh sao cho nó mang lại cả lợi ích trước mắt cũng như lâu dài cho doanh nghiệp. Phải kết hợp hài hòa lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài, không được chỉ vì lợi ích trước mắt mà làm thiệt hại đến lợi ích lâu dài của doanh nghiệp.

1.1.3. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh mặt phản ánh trình độ lợi dụng chất lượng của các hoạt động kinh doanh, các nguồn lực sản xuất như lao động, máy móc, nguyên liệu, nguồn thiết bị, vốn... trong quá trình tiến hành các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bản chất của hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội. Chính nguồn lực và việc sử dụng việc khan hiếm cạnh tranh nhu cầu ngày càng tăng của nhằm thỏa mãn xã hội, đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng chúng có tính chất triệt để, và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng đến điều kiện nội tại, nghiệp phát huy năng hiệu lực của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Vì vậy yêu cầu của việc nâng cao là đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay là phải đạt hiệu quả kinh doanh tối đa với chi phí nhất nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là chi phí của sự lựa chọn tốt nhất đã bị bỏ qua hay là chi phí của sự hy sinh công việc

Sinh viên: Hoàng Thùy Linh – QT1501N

định hoặc quả nhất định với chi ngược lại đạt kết quả tối thiểu. Chi phí ở đây là chi phí tạo ra nguồn lực và chi phí được hiểu theo nghĩa rộng sử dụng nguồn lực, đồng thời chi phí cơ phải bao gồm cả hội. Chi phí cơ hội đã bị bỏ qua là chi phí của sự lựa chọn tốt nhất hay là chi phí của việc kinh doanh khác sự hy sinh công để thực động kinh doanh hiện hoạt này. Chi phí cơ hội phải được bổ sung phải loại ra khỏi lợi nhuận kế toán vào chi phí kế toán và để thấy rõ lợi ích thực. Cách tính như vậy các nhà kinh doanh lựa chọn sẽ khuyến khích phương án kinh doanh tốt nhất.

1.1.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Trong quá trình kinh doanh luôn gắn mình với thị trường, nhất các doanh nghiệp phải là trong cơ chế thị trường hiện nay nghiệp trong sự cạnh tranh đặt các doanh nghiệp gay gắt lẫn nhau. Do đó để tồn tại cạnh tranh hiện nay được trong cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải hoạt động một cách có hiệu quả hơn.

Các nguồn lực là một phạm trù khan hiếm sản xuất xã hội, trong khi các nguồn lực sản xuất xã hội của con người lại ngày càng giảm thì nhu cầu càng đa dạng. Điều này khan hiếm. Quy luật khan hiếm phản ánh quy luật bắt buộc mọi doanh nghiệp phải trả lời chính xác ba câu hỏi: sản xuất như thế nào?. Vì thị trường chỉ chấp nhận sản xuất sản xuất cái gì? đúng loại sản phẩm với số lượng và chất lượng phù hợp. Để thấy được sự sản xuất cho ai? cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh trong nền kinh tế thị trường trước hết đối với các doanh nghiệp chúng ta phải nghiên cứu cơ chế thị trường của doanh nghiệp trong cơ chế và hoạt động thị trường.

Thị trường là nơi trình trao đổi diễn ra quá hàng hoá. Nó tồn tại một cách khách vào một ý kiến chủ quan không phụ thuộc nào. Bởi vì thị trường ra đời và phát triển gắn liền với của nền sản xuất lịch sử phát triển hàng hoá.

Ngoài ra thị trường trò quan trọng trong việc điều tiết và lưu thông hàng hoá. Thông qua đó các còn có một vai doanh nghiệp có thể nhận sự phân phối các nguồn lực thông biết được qua hệ thống giá cả trên thị trường. Trên thị trường luôn tồn tại vận động của hàng hoá các quy luật, tiền tệ giá cả,... Như các quy luật giá trị, quy luật giá cả, quy luật cạnh tranh, quy luật thặng dư... Các quy luật này thống nhất và hệ thống này chính tạo thành hệ thống là cơ chế thị trường. Như vậy được hình thành bởi sự cơ chế thị trường tác động tổng hợp trong sản xuất và trong hàng hoá trên lưu thông thị trường. Thông qua các quan Tóm lại, với sự vận động đa dạng, phức tạp của cơ chế thị trường dẫn đến sự hệ Sinh viên: Hoàng Thùy Linh – QT1501N

mua, dịch vụ trên thị trường bán hàng hoá nó tác động đến việc điều tiết sản xuất, tiêu dùng, đầu tư và đổi nhằm đáp ứng cơ cấu sản phẩm, cơ cấu ngành. Nói cách khác cơ chế thị trường điều tiết quá trình phân phối từ đó làm thay lại các nguồn lực trong sản xuất kinh doanh nhu cầu xã hội một cách tối ưu nhất.

Tóm lại, phức tạp của cơ chế thị trường với sự vận động đa dạng dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt, góp phần thúc đẩy gắt giữa các doanh sự tiến bộ của cả về chiều rộng lẫn chiều sâu các doanh nghiệp. Tuy nhiên để tạo ra được sự của doanh nghiệp đòi hỏi tồn tại và phát triển các doanh nghiệp phải xác định cho mình một, xây dựng các chiến lược phương thức hoạt động riêng, các phương án cách phù hợp kinh doanh một và có hiệu quả.

Như vậy trong cơ chế thị trường việc quả kinh doanh vô cùng nâng cao hiệu quan trọng, nó được thể hiện thông qua:

- Thứ nhất: nâng cao là cơ sở cơ bản để đảm bảo hiệu quả kinh doanh sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Sự tồn tại của được xác định bởi sự có mặt của doanh nghiệp trên thị trường doanh nghiệp, mà hiệu quả kinh doanh lại là nhân tố sự tồn tại này, đồng thời trực tiếp đảm bảo mục tiêu của doanh nghiệp là luôn tồn tại và phát triển một cách vững chắc. Do đó việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là yếu khách quan đối với tất cả một đòi hỏi tất hoạt động trong cả các doanh nghiệp cơ chế thị trường hiện nay. Do yêu cầu của sự tồn tại của doanh nghiệp và phát triển của mỗi doanh nghiệp đòi hỏi phải không ngừng tăng nguồn thu nhập lên. Nhưng và các yếu tố kỹ thuật cũng như trong điều kiện nguồn vốn các yếu tố khác chỉ thay đổi trong khuôn khổ của quá trình sản xuất nhất định thì để tăng doanh nghiệp phải nâng lợi nhuận đòi hỏi các cao hiệu quả kinh doanh. Như vậy, hiệu quả kinh doanh là điều kiện hết sức quan trọng trong tồn tại và phát triển việc đảm bảo sự của doanh nghiệp.

Một cách nhìn tại của doanh nghiệp được xác định khác là sự tồn bởi sự tạo ra hàng hoá, của cải và các dịch vụ phục vụ vật chất cho nhu cầu của xã hội, đồng sự tích lũy cho thời tạo ra xã hội. Để thực hiện được như vậy thì mỗi doanh để đảm bảo thu nhập đủ bù đắp nghiệp đều phải vượt lên chi phí bỏ ra và có quá trình hoạt lãi trong động kinh doanh. Có như vậy mới đáp ứng cầu tái sản xuất được nhu trong nền kinh tế. Và như vậy nâng cao hiệu quả kinh doanh một cách liên tục chúng ta buộc phải trong mọi khâu của quá trình hoạt động một yêu cầu tất yếu kinh doanh như là. Tuy nhiên, là yêu cầu sự tồn tại mới chỉ mang tính chất giản đơn còn và mở rộng của sự phát triển doanh nghiệp mới yêu cầu quan trọng. Bởi vì sự tồn luôn luôn phải đi kèm tại của doanh nghiệp với sự phát triển

doanh nghiệp mở rộng của, đòi đảm bảo cho quá trình tái sản xuất phải có sự tích lũy xuất mở phát triển rộng theo đúng quy luật. Như vậy để phát triển và mở rộng tiêu lúc này không còn doanh nghiệp mục là đủ bù đắp chi phí bỏ ra để phát triển quá giản đơn mà phải đảm bảo trình tái sản xuất bảo có tích lũy đáp ứng nhu cầu tái sản xuất phù hợp với quy mở rộng, luật khách quan và một lần nâng cao hiệu quả nữa kinh doanh được nhấn mạnh.

- Thứ hai, nâng kinh doanh là nhân tố thúc cao hiệu quả đẩy sự cạnh tranh kinh doanh và tiến bộ trong. Chính việc thúc đẩy cầu các doanh nghiệp cạnh tranh yêu phải tự tìm đầu tư tạo nên tài, sự tiến bộ trong kinh doanh. Chấp nhận là chấp nhận sự cơ chế thị trường cạnh tranh. Trong ngày càng phát triển khi thị trường thì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp gay gắt và nghiệp ngày càng khốc liệt hơn. Sự cạnh tranh này không còn tranh lúc là cạnh tranh về mặt hàng mà cạnh tranh cả về chất giá cả và các lượng, yếu tố khác. Trong khi mục tiêu doanh nghiệp đều là phát triển thì cạnh tranh chung của các là yếu tố làm các doanh nghiệp không tồn tại mạnh lên nhưng ngược lại cũng có thể là các doanh nghiệp được trên thị trường. Để đạt được và phát triển mở rộng thì doanh nghiệp mục tiêu là tồn tại phải chiến thắng trong cạnh tranh trên thị trường. Do đó doanh nghiệp hàng hoá dịch vụ chất phải có giá cả hợp lý lượng tốt. Mặt khác hiệu quả kinh doanh là đồng nghĩa giá thành với việc giảm tăng khối lượng hàng hoá bán không ngừng được, chất lượng cải thiện nâng cao...

- Thứ ba, mục tiêu bao trùm, doanh nghiệp là tối đa hoá lâu dài của lợi nhuận. Để thực hiện mục tiêu này, hành mọi hoạt động doanh nghiệp phải tiến sản xuất tạo ra sản phẩm cung kinh doanh để cấp cho thị trường. Muốn vậy, sử dụng các nguồn lực sản xuất doanh nghiệp phải xã hội nhất định. Doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực càng tiết kiệm này bao nhiêu sẽ càng có cơ hội để thu bấy nhiêu được nhiều lợi nhuận. Hiệu quả kinh ảnh tính tương đối của doanh là phạm trù phản việc sử dụng tiết kiệm các nguồn nên là điều kiện lực xã hội để mục tiêu bao trùm thực hiện, lâu dài của doanh nghiệp. Hiệu quả đã sử dụng tiết kiệm kinh doanh càng cao càng phản các nguồn lực ảnh doanh nghiệp sản xuất. Vì vậy, nâng cao hiệu quả kinh hời khách quan để doanh nghiệp là đòi nghiệp thực hiện, lâu dài là tối đa hoá lợi nhuận mục tiêu bao trùm. Chính sự nâng cao hiệu quả kinh nâng cao sức cạnh tranh và doanh là con đường khả năng phát triển của tồn tại, mỗi doanh nghiệp.

cấu ngành, tập quán,... Trong môi trường kinh doanh còn có môi trường cạnh tranh, có thể nói cạnh tranh được xác định là động lực thúc đẩy sự phát **1.2. Các nhân tố tác động tới việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

1.2.1. Nhóm các nhân tố thuộc môi trường bên ngoài

1.2.1.1. Các nhân tố ảnh hưởng thuộc môi trường kinh doanh

Nhân tố ảnh hưởng môi trường kinh doanh thuộc bao gồm như: đối thủ cạnh tranh trong nước, môi trường kinh, thị trường kinh doanh doanh cấu ngành quốc tế, cơ, tập quán,... Trong môi trường kinh doanh cạnh tranh, có thể nói cạnh tranh được xác định còn có môi trường là động lực thúc đẩy triển của nền kinh tế thị sự phát trường ai hoàn thiện hơn với nguyên tắc, thỏa mãn nhu cầu tốt hơn người đó sẽ thắng và hiệu quả hơn, sẽ được tồn tại và phát triển. Duy trì và đúng luật là cạnh tranh bình đẳng công việc của chính phủ. Trong điều kiện đó vừa mở nghiệp kiến tạo hoạt động ra cơ hội để doanh của mình, vừa yêu cầu lên phía trước để vượt qua doanh nghiệp phải vượt các đối thủ. Các doanh nghiệp cần xác định cạnh tranh hoàn hảo cho mình một chiến lược. Chiến lược cạnh tranh cần phản ánh hưởng của môi trường cạnh tranh được các yếu tố ảnh hưởng bao quanh doanh nghiệp.

1.2.1.2. Nhân tố văn hóa – xã hội

Mỗi một khu vực trên nền văn hóa đặc trưng thế giới sẽ có một, riêng biệt vì thế đây trọng trong việc nâng cao là một yếu tố quan trọng hiệu quả kinh doanh. Nó quyết định, số lượng của sản phẩm mức độ chất lượng. Doanh nghiệp cần phải nắm bắt và cho phù hợp với văn hóa nghiên cứu làm sao, sức mua, phong tục tập quán lối sống, mức thu nhập bình quân của người dân thói quen tiêu dùng, Những yếu tố này tác động lên quá trình sản xuất cũng như một cách gián tiếp công tác marketing và cuối cùng là doanh của hiệu quả kinh doanh nghiệp.

Bên cạnh đó yếu tố xã hội như: trình độ giáo dục, tình trạng thất nghiệp tâm lý xã hội... đều tác động một cách gián tiếp tới hiệu trực tiếp hoặc qua sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực có thể theo hai. Nếu nghiệp, người lao động không có tình trạng thất có nhiều cơ hội lựa chọn chắc chi phí sử dụng việc làm thì chắc lao động của doanh nghiệp sẽ cao do sản xuất kinh doanh đó làm giảm hiệu quả của doanh nghiệp và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp là cao của doanh nghiệp sẽ giảm dẫn đến làm tăng doanh của doanh nghiệp hiệu quả sản xuất kinh nghiệp. Nhưng tình trạng thất nghiệp cao giảm và dẫn đến tình trạng sẽ làm cầu phẩm mang tính chất mùa vụ như nông, lâm, thủy sản, bánh kẹo,... doanh nghiệp tiêu

dùng an ninh chính trị mất ổn định, do vậy sẽ lại làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.1.3. Nhân tố môi trường tự nhiên

Các điều kiện tự nhiên như :vị trí địa lý,các loại tài nguyên khoáng sản mùa vụ thời tiết khí hậu,... ảnh hưởng tới chi phí vật liệu, nhiên liệu sử dụng nguyên, năng lượng, kinh doanh ảnh hưởng tới mặt hàng, năng suất chất lượng sản phẩm, sản phẩm do tính chất mùa vụ ảnh hưởng tới cung cầu... do đó ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong vùng.

- Nhân tố khí hậu, mùa vụ thời tiết ảnh hưởng rất lớn tới quy trình công nghệ, tiến độ thực hiện kinh doanh đặc biệt là các sản phẩm của các doanh nghiệp mang tính chất mùa vụ như bánh kẹo nông, lâm, thủy sản,...doanh nghiệp phải có với điều kiện chính sách phù hợp. Và nếu các nhân tố này không chính sách hoạt động kinh doanh ổn định sẽ làm cho của doanh nghiệp mất ổn định, dẫn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đó bị ảnh hưởng trực tiếp.

- Nhân tố tài nguyên thiên nhiên chủ yếu đến các doanh nghiệp ảnh hưởng hoạt động trong lĩnh vực khai thác tài nguyên. Doanh nghiệp vực có trữ lượng tài nguyên giàu có ở gần khu, chất lượng tốt sẽ là một lợi thế cho các doanh nghiệp khai thác, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ảnh hưởng tích cực đến.

- Nhân tố vị trí địa lý không chỉ tác động cao hiệu quả kinh doanh đến công tác nâng mà còn tác động đến các mặt khác trong hoạt động kinh doanh như giao dịch,sản xuất vận chuyển, ... Các nhân tố này đến hiệu quả kinh doanh tác động trực tiếp thông qua sự tác động lên các chi phí tương ứng.

Tình trạng môi trường, các phế thải, ô nhiễm, các ràng buộc xã hội vấn đề về xử lý về môi trường,... đều có tác động nhất định kinh doanh, năng suất đến chi phí và chất lượng sản phẩm. Một môi trường sẽ trực tiếp làm giảm trong sạch thoáng mát chi phí kinh doanh, nâng cao năng suất và chất tạo điều kiện sản phẩm kiện cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.2.1.4. Môi trường chính trị - pháp luật

Môi trường chính trị ổn định việc phát triển và mở rộng các luôn luôn là tiền đề cho hoạt động của các doanh nghiệp đầu tư, các tổ chức cá nhân ngoài nước trong và,các hoạt động đầu tư trở lại rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đó lại tác động nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh.Các doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, phải thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước,

trị có thể ảnh hưởng nhóm doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm lợi ích của một hãm sự phát triển doanh nghiệp khác của một nhóm và ngược lại.

Môi trường pháp lý bao gồm các văn bản dưới luật, luật, các quy trình quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo cho các doanh nghiệp ra một hành lang hoạt động, các hoạt động của sản xuất kinh doanh doanh nghiệp như cái gì, sản xuất bằng cách nào, ở đâu, nguồn đầu vào lấy bán cho ai, ở đâu đều phải dựa vào các quy định của pháp luật. Hệ thống pháp luật vị là một trong những hoàn thiện, không thiên tiền đề ngoài kinh tế của doanh nghiệp. Môi trường này có ảnh hưởng tới các mặt hàng sản xuất thương trực tiếp, ngành nghề, phương thức kinh doanh của doanh nghiệp. Không những động đến chi phí của doanh nghiệp thế nó còn tác như chi phí lưu thông, các khoản thuế phải nộp chi phí vận chuyển ... đặc biệt là doanh xuất nhập khẩu còn các doanh nghiệp kinh bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do nhà nước, nước giao, luật bảo hộ cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh. Các doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với phải thực hiện các nghĩa người lao động do luật pháp quy định như thế nào là (nghĩa vụ nộp thuế, trách nhiệm đảm bảo vệ sinh môi trường, cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp đảm bảo đời sống...). Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích triển của các doanh nghiệp sự tồn tại và phát, do đó ảnh hưởng trực tiếp cũng như hiệu quả của tới các kết quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của các hệ thống công cụ pháp luật doanh nghiệp thông qua t, công cụ điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

1.2.1.5. Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng

Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế nó quyết nền kinh tế cũng như sự phát triển của các doanh nghiệp định sự phát triển của. Doanh nghiệp kinh doanh ở khu vực có hệ thống giao, điện, nước đầy đủ, thông thuận lợi dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao thuận lợi phát triển cơ sở sản xuất sẽ có điều kiện, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, giảm chi phí kinh doanh tăng doanh thu ... Và do đó hiệu quả doanh nghiệp được nâng cao. Ngược lại, xa trung tâm, ngoại ô, ở một số khu vực nông thôn, miền núi có cơ sở hạ tầng kém, không thuận lợi cho điều kiện phát triển, các ở đây sẽ không có hiệu quả cao doanh nghiệp kinh doanh. Thậm chí nhiều ra sản phẩm có chất lượng doanh nghiệp sản xuất rất tốt nhưng không có hệ thống giao không thể tiêu thụ được dẫn đến tình trạng thông thuận lợi vẫn ứ đọng hàng hóa, quan trọng hơn là việc kinh doanh không đạt hiệu quả. Như vậy, giao thông, hệ thống thông tin liên lạc hệ thống đường sá, hệ thống ngân Sinh viên: Hoàng Thùy Linh – QT1501N

hàng tín dụng, mạng lưới điện quốc gia... ảnh hưởng tới chi phí kinh doanh, khả năng huy động và sử dụng vốn, khả năng nắm bắt thông tin, khả năng giao dịch thanh toán... của các doanh nghiệp do lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh đó ảnh hưởng rất của doanh nghiệp.

Trình độ dân trí tác động rất lớn của người dân, của lực lượng lao động trong xã hội đến chất lượng sống nên có tác động trực tiếp tới nguồn nhân lực của doanh nghiệp. Chất lượng là nhân tố bên trong quyết định đội ngũ lao động chính chất lượng của sản phẩm, do đó quyết định đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.1.6. Môi trường kinh tế và công nghệ

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

Tình hình phát công nghệ, và tình hình ứng dụng vào thực tiễn triển khoa học kỹ thuật sản xuất trên thế nước sẽ ảnh hưởng tới trình độ kỹ thuật giới cũng như trong công nghệ và kỹ thuật công nghệ của khả năng đổi mới doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng chất lượng sản phẩm tức là ảnh hưởng tới năng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2. Nhóm các nhân tố bên trong

1.2.2.1. Nhân tố vốn

Đây là nhân tố tổng hợp của doanh nghiệp thông qua lượng nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phản ánh thể mạnh phân phối, đầu tư có vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn các nguồn vốn kinh doanh.

Yếu tố vốn quyết định đến quy mô là yếu tố chủ chốt mô của doanh nghiệp. Nó phản ánh thực lực nghiệp tài chính của doanh, phản ánh sự phát triển và là nhân tố quan trọng hiệu quả kinh doanh trọng đánh giá của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp mạnh thì không những đảm bảo có khả năng tài chính cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp đầu tư đổi mới công nghệ có khả năng và áp dụng

sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất kỹ thuật tiên tiến vào và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, về tài chính của doanh nghiệp nếu như khả năng yếu kém thì doanh nghiệp không đảm bảo được các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thường mà còn không có khả năng diễn ra bình thường đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất do đó không nâng cao được lượng sản phẩm năng suất và chất. Khả năng tài chính của doanh nghiệp tới uy tín của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp, tới khả năng chủ động doanh nghiệp tới tốc độ tiêu thụ trong sản xuất kinh và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách ảnh hưởng tới chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Vì vậy tình hình tài chính của tác động rất mạnh tới hiệu quả doanh nghiệp sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp đó.

1.2.2.2. Nhân tố con người

Trong sản xuất kinh doanh, con người đầu cho sự quyết định thành công, đảm bảo cho việc là yếu tố quan trọng hàng đầu phát triển kinh doanh lâu dài. Máy móc thiết bị, có tối tân hiện đại đến đâu cũng cơ sở hạ tầng dù do con người chế tạo ra, công phù hợp với trình độ tổ chức, nghệ kỹ thuật cũng phải trình độ sử dụng máy móc động của người lao. Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật mới và đưa, tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng chúng vào sử dụng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng lao động sáng tạo ra sản phẩm lực lượng phẩm mới với kiểu dáng của người tiêu dùng, làm cho sản phẩm phù hợp với nhu cầu được bán tới tay người tiêu dùng, cơ sở cốt lõi là làm sao để tăng doanh thu, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao là yếu tố cốt lõi tác động động chính trực tiếp đến năng suất lao động.

1.2.2.3. Nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong yếu tố vật chất hữu hình khi doanh nghiệp là trọng yếu cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để hành các hoạt động kinh doanh nghiệp tiến doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh doanh nghiệp trên cơ sở kinh doanh cho sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất lớn hay nhỏ trong tổng tài sản chiếm tỷ trọng của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, mặt kinh doanh của doanh nghiệp nó thể hiện bộ ngành qua hệ thống nhà xưởng, bến bãi kho vật liệu, cửa hàng, ... Cơ sở vật chất của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý kỹ thuật bao nhiêu thì càng đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Điều này thấy khá rõ nếu một góp phần doanh nghiệp có hệ thống nhà xưởng, kho vật liệu

bến bãi được bố trí hợp lý, cửa hàng, nằm trong khu vực có mật độ dân cư lớn, thu nhập của người dân cao về cầu tiêu dùng ... và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại một tài sản vô hình rất lớn đó cho doanh nghiệp là lợi thế kinh doanh doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đảm bảo cho có hiệu quả cao.

Trình độ kỹ thuật và nghệ sản xuất của doanh nghiệp trình độ công ảnh hưởng tới năng suất, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm chất lượng sản phẩm, hay tăng phí nguyên vật liệu đến hiệu quả sản xuất kinh doanh đó ảnh hưởng của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp sản xuất còn có công nghệ sản xuất tiên tiến có trình độ kỹ thuật và hiện đại sẽ đảm bảo sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu cho doanh nghiệp, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của năng suất và doanh nghiệp thấp kém hoặc công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất, phẩm của doanh nghiệp rất thấp, sử dụng lãng phí chất lượng sản phẩm nguyên vật liệu.

1.2.2.4. Nhân tố tổ chức quản lý trong doanh nghiệp

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

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

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

- Tổ chức thực kế hoạch hiện các, các phương án và các hoạt động kinh doanh động sản xuất đã đề ra.

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

- Để hoàn thành nhiệm vụ đó, ban lãnh đạo sẽ phải xây dựng được những tập thể thành một kết, năng động, sáng tạo hệ thống đoàn, lao động hăng say đạt hiệu quả cao, hoạt động vững chắc, ổn định đảm bảo doanh nghiệp.

Với chức năng và nhiệm vụ của bộ máy quản trị doanh nghiệp vô cùng quan trọng nghiệp, ta có thể khẳng định của bộ máy quản trị rằng chất lượng quyết Sinh viên: Hoàng Thùy Linh – QT1501N

định rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu bộ máy quản trị được tổ chức hợp với nhiệm vụ với cơ cấu phù sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, gọn nhẹ, linh hoạt, vụ chức năng rõ ràng có sự phân chia nhiệm, có cơ chế phối hợp hành động hợp lý, với một đội ngũ quản trị viên có năng lực và tinh thần trách nhiệm cho các hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ đảm bảo doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao. Nếu bộ doanh nghiệp được tổ chức máy quản trị hoạt động không hợp lý (quá đơn giản hoặc quá cồng kềnh), chức năng nhiệm vụ và không rõ ràng chồng chéo hoặc là phải kiêm nhiệm quá nhiều, sự không chặt chẽ, các quản trị viên thì phối hợp trong hoạt động thiếu năng lực và tinh thần trách nhiệm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhiệm sẽ dẫn đến hiệu không cao.

1.2.2.5. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin

Hệ thống trao đổi các nghiệp ngày càng lớn hơn bao gồm thông tin bên trong doanh tất cả các thông tin có liên từng bộ phận quan đến, từng phòng ban, từng người lao động trong và các thông tin khác bên ngoài doanh nghiệp doanh nghiệp. Để thực hiện các hoạt động doanh thì giữa các bộ phận sản xuất kinh, các phòng ban cũng lao động trong doanh nghiệp như những người luôn có mối quan hệ ràng giao tiếp, phải liên lạc và trao đổi buộc đòi hỏi phải với nhau các thông tin cần thiết. Do đó hoạt động sản xuất kinh doanh mà hiệu quả các của doanh nghiệp phụ vào hệ thống trao đổi thông tin thuộc rất lớn của doanh nghiệp. Việc hình thành thông tin từ người này sang người khác quá trình chuyển giao, từ bộ phận này sang bộ phận khác tạo sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, kinh nghiệm, những kiến thức và bổ sung những sự am hiểu về mọi mặt thuận lợi nhanh chóng và chính cho nhau một cách xác là điều kiện cần thiết để doanh có hiệu quả các hoạt động sản xuất nghiệp thực hiện kinh doanh của mình.

Thông tin bên ngoài thiếu đối với mỗi doanh nghiệp được coi là yếu tố không thể. Để đạt được kinh doanh khi điều kiện cạnh tranh thành công trong ngày càng gay gắt, nhiều thông tin chính xác về cung cầu các doanh nghiệp cần thị trường hàng hóa, về người mua, nhà cung ứng, về công nghệ kỹ thuật, về các đối thủ cạnh tranh... Ngoài ra, rất cần các thông tin về kinh nghiệm doanh nghiệp còn thành công hay nghiệp khác ở trong nước và quốc tế thất bại của các doanh, cần cập nhật thông tin thường xuyên, chính sách trong nước và quốc tế liên tục các, áp dụng thay đổi vào cho phù hợp với hoàn cảnh hiện tại doanh nghiệp.

Trong kinh doanh, hiểu thấu đáo được đối thủ cạnh tranh chính biết mình biết ta, là một lợi thế đối với doanh nghiệp. Doanh nghiệp thích hợp, xây dựng chiến lược phù hợp sẽ có đối sách. Kinh nghiệm thành công của nhiều doanh nghiệp là nắm cần thiết, hữu ích, được thông tin và biết sử dụng thông tin một cách kịp thời sẽ ra được quyết định, chính xác, đúng đắn, có tính thực thi cao. Những thông tin kịp thời, là cơ sở vững chắc cho doanh nghiệp có ích này sẽ là tiền đề, xây dựng chiến lược dài hạn.

1.3. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh

1.3.1. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

* Khái niệm về vốn kinh doanh: là số vốn được dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, số vốn này được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp (do chủ sở hữu đóng góp ban đầu) và bổ sung thêm trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Bao gồm 2 loại vốn:

- Vốn cố định: là toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền.

- Vốn lưu động: là toàn bộ tài sản lưu động của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền.

* Hiệu quả sử dụng vốn

- Sức sinh lời của vốn kinh doanh

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số vốn kinh doanh trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh được sử dụng trong kỳ thì sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh rất tốt và ngược lại.

- Sức sản xuất của vốn kinh doanh

Chỉ tiêu tỷ suất doanh thu trên vốn kinh doanh

$$\text{Tỷ suất doanh thu trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng số vốn kinh doanh trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh trong kỳ thì sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

* Vốn cố định

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: cứ một đồng vốn cố định bỏ ra kinh doanh trong kỳ sẽ thu lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh tạo ra doanh thu càng cao.

- Hàm lượng VCD

$$\text{Tỷ lệ vốn cố định} = \frac{\text{Vốn cố định}}{\text{Tổng vốn kinh doanh trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: tỷ lệ VCD trong tổng vốn KD là bao nhiêu

- Sức sinh lời của vốn cố định

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: cứ một đồng VCD trong kỳ kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD rất tốt và ngược lại.

* Vốn lưu động

- Sức sinh lời VLĐ

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: cứ một đồng VLĐ trong kỳ kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Sức sản xuất của VLĐ

$$\text{Tỷ suất doanh thu trên vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Ý nghĩa: cứ một đồng VLD trong kỳ kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

- Vòng quay vốn lưu động

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: bình quân trong kỳ vốn lưu động quay được bao nhiêu vòng, nếu vốn vòng quay tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại.

$$\text{Số ngày luân chuyển vốn lưu động} = \frac{360}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho VLD quay được một vòng, thời gian của một vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn.

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Ý nghĩa: số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, điều đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn tại các khoản phải thu.

* Vốn chủ sở hữu

Đánh giá doanh lợi VCSH cần tính toán so sánh giữa hệ số doanh lợi VCSH giữa kỳ phân tích và kỳ gốc, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh lợi càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số doanh lợi vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng VCSH tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này cũng nói lên khả năng độc lập về tài chính của doanh nghiệp, vì tỷ số này nói lên sức

sinh lời của đồng vốn khi đưa vào sản xuất kinh doanh. Nếu chỉ số này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh một cách có hiệu quả.

1.3.2. Hiệu quả sử dụng lao động

- Lao động là yếu tố tham gia trực tiếp vào quá trình phát triển kinh tế xã hội và là tổng thể những người trong độ tuổi lao động có khả năng lao động được huy động vào quá trình lao động.

- Năng suất lao động: là hiệu quả có ích của lao động sản xuất ra trong một đơn vị thời gian hoặc là thời gian để sản xuất ra một kết quả cụ thể có ích với một chi phí nhất định.

$$\text{Năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng số lao động bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: cứ một lao động trực tiếp trong kỳ tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong một thời kỳ nhất định. Nếu chỉ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh ngày càng có hiệu quả.

$$\text{Mức sinh lời lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Số lao động bình quân}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu lợi nhuận trong một kỳ nhất định.

- Thu nhập bình quân: là chỉ tiêu tỷ suất tiền lương tính theo doanh thu thuần

$$\text{Tỷ suất tiền lương trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Tổng quỹ lương}}{\text{Tổng số lao động}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này phản ánh thu nhập bình quân của lao động trong doanh nghiệp.

1.3.3. Hiệu quả sử dụng chi phí

- Khái niệm: chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất, là lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm, dịch vụ trong thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình tạo ra sản phẩm, dịch vụ. Ngoài ra, doanh

ngành còn phải trả thuế gián thu theo luật đã quy định: thuế giá trị gia tăng, thuế xuất nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt.

- Nội dung các khoản chi phí trong sản xuất kinh doanh:

Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhiên liệu, động lực, chi phí tiền lương, các khoản trích theo lương, khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí dự phòng giảm giá hàng tồn kho, các khoản trợ cấp, chi phí hoạt động doanh nghiệp như thuê tài sản, chi phí tài chính... Các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng chi phí:

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này thể hiện với một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao thì càng tốt.

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra sản xuất kinh doanh thì thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì càng chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả.

1.3.4. Một số chỉ tiêu về tài chính của doanh nghiệp

1.3.4.1. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn

- Cơ cấu nguồn vốn là thể hiện tỷ trọng các nguồn vốn trong tổng giá trị nguồn vốn mà doanh nghiệp huy động, sử dụng vào hoạt động kinh doanh.

- Quyết định về cơ cấu nguồn vốn là vấn đề tài chính hết sức quan trọng của doanh nghiệp, bởi vì:

+ Cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp là một trong các yếu tố quyết định đến chi phí sử dụng vốn bình quân của doanh nghiệp.

+ Cơ cấu nguồn vốn ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu hay thu nhập trên một cổ phần và rủi ro tài chính của một doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, việc nghiên cứu cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản, tỷ suất tự tài trợ sẽ cung cấp cho các nhà quản trị tài chính một cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{...}}$$

TỔNG NGUỒN VỐN (TỔNG TÀI SẢN)

Ý nghĩa: chỉ tiêu tài chính này phản ánh nợ phải trả chiếm bao nhiêu phần trăm trong nguồn vốn của doanh nghiệp, hay trong tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu phần trăm được hình thành bằng nguồn nợ phải trả. Hệ số nợ càng cao chứng tỏ khả năng độc lập của doanh nghiệp về mặt tài chính càng kém.

- Tỷ suất tự tài trợ đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho thấy mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh riêng có của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn càng chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao với các chủ nợ. Do đó, không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay.

1.3.4.2. Các chỉ số về hoạt động

Các chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau.

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm, được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu của sản phẩm dịch vụ}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu khách hàng}}$$

Ý nghĩa: hệ số vòng quay các khoản phải thu càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp càng nhanh, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt cao, điều này giúp cho doanh nghiệp nâng cao lượng tiền mặt, tạo ra sự chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất. Ngược lại, nếu hệ số này càng thấp thì số tiền của doanh nghiệp bị chiếm dụng ngày càng nhiều, lượng tiền mặt sẽ ngày càng giảm, dẫn đến việc doanh nghiệp không chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất và có thể doanh

ng nghiệp sẽ phải đi vay ngân hàng để tài trợ thêm cho nguồn vốn lưu động của mình.

1.3.4.3. Các chỉ tiêu khả năng thanh toán

- Khả năng thanh toán tổng quát: là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp trong kỳ

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

Chỉ tiêu này cho biết với tổng số tài sản hiện có, doanh nghiệp có đảm bảo trang trải được các khoản nợ phải trả hay không. Trị số này càng nhỏ hơn 1 thì càng chứng tỏ doanh nghiệp mất dần khả năng thanh toán.

- Khả năng thanh toán hiện hành: phản ánh việc công ty có thể đáp ứng nghĩa vụ trả các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn hay không.

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa: nếu tỷ số lớn hơn 1 thể hiện khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp trong tình trạng tốt. Nếu tỷ số này quá cao thì lại là một biểu hiện không tốt do việc tài sản ngắn hạn quá nhiều (tiền mặt, khoản phải thu, hàng tồn kho,...) ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

Vì vậy, khi phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn trên cơ sở đảm bảo tài sản ngắn hạn, cần phải phân tích chất lượng các yếu tố tài sản ngắn hạn qua các chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân, tốc độ luân chuyển hàng tồn kho.

- Khả năng thanh toán tức thời: thể hiện khả năng bù đắp nợ ngắn hạn bằng số tiền đang có của doanh nghiệp. Do tiền có tầm quan trọng đặc biệt quyết định tính thanh toán nên chỉ tiêu này được sử dụng nhằm đánh giá khả năng thanh toán ngắn hạn của DN.

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

- Khả năng thanh toán nhanh: chỉ tiêu này phản ánh việc doanh nghiệp có thể thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn đến mức độ nào căn cứ vào những tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển hóa thành tiền một cách nhanh nhất.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền+đầu tư ngắn hạn+khoản phải thu}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa: chỉ số này tương tự như thanh toán hiện hành, nếu chỉ số cao thể hiện khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp tốt nhưng nếu cao quá sẽ là một biểu hiện không tốt khi đánh giá về khả năng sinh lời.

- Khả năng thanh toán lãi vay: là một tỷ số tài chính đo lường khả năng sử dụng lợi nhuận thu được từ quá trình kinh doanh để trả lãi các khoản mà công ty đã vay.

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Ebit}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

Tỷ số trên nếu lớn hơn 1 thì công ty hoàn toàn có khả năng trả lãi vay. Nếu nhỏ hơn 1 thì chứng tỏ hoặc công ty đã vay quá nhiều so với khả năng của mình, hoặc công ty kinh doanh kém đến mức lợi nhuận thu được không đủ trả lãi vay.

Tỷ số khả năng trả lãi chỉ cho biết khả năng trả phần lãi của khoản đi vay, chứ không cho biết khả năng trả cả phần gốc lẫn phần lãi ra sao.

1.3.4.4. Các chỉ tiêu khả năng sinh lợi

- Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu (ROS)

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ số sinh lợi này cho biết lợi nhuận chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi, tỷ số càng lớn nghĩa là lãi càng lớn. Tỷ số mang giá trị âm nghĩa là công ty kinh doanh thua lỗ.

Tuy nhiên, tỷ số này phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của từng ngành. Vì thế, khi theo dõi tình hình sinh lợi của công ty, người ta so sánh tỷ số này của công ty với tỷ số bình quân của toàn ngành mà công ty đó tham gia. Mặt khác, tỷ số này và số vòng quay tài sản có xu hướng ngược nhau. Do đó, khi đánh giá tỷ số này, người phân tích tài chính thường tìm hiểu nó trong sự kết hợp với số vòng quay tài sản.

- Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Hệ số này mang ý nghĩa: trong kỳ trung bình một đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này càng cao càng thể hiện doanh nghiệp sắp xếp, phân bổ và quản lý tài sản hợp lý và có hiệu quả.

- Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản

$$\text{ROA}_E = \frac{\text{Ebit}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Hệ số này phản ánh khả năng sinh lời của tài sản hay vốn kinh doanh không tính đến ảnh hưởng của thuế thu nhập và nguồn gốc vốn kinh doanh.

- Tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế cho chủ sở hữu.

Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu một mặt phụ thuộc vào hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh hay phụ thuộc vào trình độ sử dụng vốn. Mặt khác, hiệu quả sử dụng vốn còn phụ thuộc vào trình độ tổ chức nguồn vốn của doanh nghiệp. Hệ số này càng cao thì càng có hiệu quả.

1.4. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

1.4.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét các chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh số liệu với một chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc). Tiêu chuẩn để so sánh thường là:

- Chỉ tiêu kế hoạch của một kỳ kinh doanh
- Tình hình thực hiện các kỳ kinh doanh đã qua
- Chỉ tiêu các doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành

Điều kiện để so sánh là: các chỉ tiêu so sánh phải phù hợp về yếu tố không gian, thời gian, cùng nội dung kinh tế, đơn vị đo lường, phương pháp tính toán.

Phương pháp so sánh có hai hình thức:

- So sánh tuyệt đối dựa trên hiệu số của hai chỉ tiêu so sánh là chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu kỳ gốc.

- So sánh tương đối là tỷ lệ (%) của chỉ tiêu kỳ phân tích so với chỉ tiêu kỳ gốc để thể hiện mức độ hoàn thành hoặc tỷ lệ của số chênh lệch tuyệt đối với chỉ tiêu kỳ gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng.

Phương pháp so sánh đòi hỏi các chỉ tiêu phân tích và các chỉ tiêu dùng làm cơ sở so sánh phải có những điều kiện sau:

- Phải thống nhất về nội dung phản ánh và phương pháp tính toán
- Phải xác định trong cùng độ dài thời gian hoặc những thời điểm tương ứng
- Phải cùng đơn vị tính toán.

1.4.2. Phương pháp chi tiết

Đây là phương pháp sử dụng rộng rãi trong phân tích hoạt động kinh doanh. Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể chi tiết theo các hướng khác nhau.

- Chi tiết theo các bộ phận cấu thành chỉ tiêu: các chỉ tiêu biểu hiện kết quả kinh doanh bao gồm nhiều bộ phận cấu thành. Từng bộ phận biểu hiện chi tiết về một khía cạnh nhất định của kết quả kinh doanh. Phân tích chi tiết các chỉ tiêu cho biết đánh giá một cách chính xác, cụ thể kết quả kinh doanh đạt được.

- Chi tiết theo thời gian: kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian thường không đều. Việc phân tích chi tiết theo thời gian giúp ta đánh giá được nhịp điệu, tốc độ phát triển của hoạt động kinh doanh qua các thời kỳ khác nhau, từ đó tìm ra nguyên nhân và giải pháp cho kỳ tới. Phân tích chi tiết theo thời gian cũng giúp ta nghiên cứu đồng thời nhịp điệu các chỉ tiêu có liên quan với nhau như lượng hàng mua vào, dự trữ với lượng hàng bán ra, lượng vốn cung cấp với khối lượng công việc cần hoàn thành... Từ đó phát hiện ra những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh.

- Chi tiết theo địa điểm: việc phân tích giúp ta đánh giá kết quả thực hiện hạch toán kinh tế nội bộ, thông qua các chỉ tiêu khoán khác như khoán doanh thu, khoán chi phí... cho các bộ phận mà đánh giá mức khoán đã hợp lý chưa và thực hiện mức khoán như thế nào. Cũng thông qua thực hiện các mức khoán mà phát hiện bộ phận nào tiên tiến, bộ phận nào lạc hậu trong thực hiện mục tiêu

kinh doanh, khai thác các khả năng tiềm tàng về sử dụng vật tư, lao động, tiền vốn... trong kinh doanh.

1.4.3. Phương pháp thay thế liên hoàn

Đây là phương pháp xác định ảnh hưởng của các nhân tố bằng cách thay thế lần lượt và liên tục các yếu tố giá trị kỳ gốc sang kỳ phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu thay đổi. Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng kinh tế nghiên cứu. Nó tiến hành đánh giá so sánh và phân tích từng nhân tố ảnh hưởng trong khi đó giả thiết là các nhân tố khác cố định. Do đó để áp dụng vào phân tích hoạt động kinh tế cần áp dụng một trình tự thực hiện sau:

- Căn cứ vào mối liên hệ của từng nhân tố đến đối tượng cần phân tích mà từ đó xây dựng nên biểu thức giữa các nhân tố

- Tiến hành lần lượt để xác định ảnh hưởng của từng nhân tố trong điều kiện giả định các nhân tố khác không thay đổi.

- Ban đầu lấy kỳ gốc làm cơ sở, sau đó lần lượt thay thế các kỳ phân tích cho các số cùng kỳ gốc của từng nhân tố.

- Sau mỗi lần thay thế tiến hành tính lại các chỉ tiêu phân tích. Số chênh lệch giữa kết quả tính được với kết quả tính trước đó là mức độ ảnh hưởng của các nhân tố được thay đổi số liệu đến đối tượng phân tích. Tổng ảnh hưởng của các nhân tố tương đối tương đương với bản thân đối tượng cần phân tích.

1.4.4. Phương pháp chênh lệch

Đây là phương pháp biến dạng của phương pháp thay thế liên hoàn, nhưng cách tính đơn giản hơn và cho phép tính ngay được kết quả cuối cùng bằng cách xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào thì trực tiếp dùng chênh lệch về giá trị kỳ phân tích so với kỳ kế hoạch của nhân tố đó.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KHÔNG HẢI VẬN TẠI THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG

2.1. Khái quát về chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Hệ thống AIR SEA TRANSPORT (AST) được thành lập đầu tiên vào năm 1990 tại Trung Quốc, chuyên về các lĩnh vực Logistics như vận chuyển quốc tế, vận chuyển nội địa, kho bãi, kiểm đếm, đóng gói, thông quan. AIR SEA TRANSPORT được cấp giấy chứng nhận ISO 9001 vào năm 1999 và được gia nhập hiệp hội giao nhận vận tải quốc tế FIATA và hiệp hội vận tải hàng không quốc tế IATA.

Hiện nay hệ thống Air Sea Transport có hơn 300 chi nhánh trên toàn cầu với hơn 3000 nhân viên.

Air Sea Transport HCM là chi nhánh đầu tiên được thành lập tại Việt Nam vào năm 2007 từ AST Hongkong cùng với đầy đủ các dịch vụ về Logistics như vận chuyển hàng không, vận chuyển đường biển, vận chuyển nội địa, kho bãi, kiểm đếm, đóng gói, vận chuyển đường bộ bằng xe tải thường, xe lạnh và container các loại, dịch vụ khai báo Hải Quan...

Đến tháng 4/2010, Air Sea Transport thành lập chi nhánh tại Hải Phòng với 4 bộ phận chính: BP Hàng Nhập, BP Hàng Xuất, BP Kinh Doanh và BP Giao nhận và thủ Tục Hải Quan.

Đến năm 2013, Air sea transport Việt Nam mở rộng chi nhánh sang Campuchia, trụ sở đặt tại Phnôm Penh. Đáp ứng các nhu cầu vận chuyển từ Việt Nam- Cam, China – Cam và mở rộng từ Cam ra quốc tế.

Đến tháng 04/2015 Air Sea Transport Việt Nam tiếp tục mở chi nhánh Hà Nội để đáp ứng các nhu cầu vận chuyển, hậu cần cho các lô hàng air tại Sân Bay Nội Bài.

Với lịch sử hơn 8 năm phát triển hệ thống tại Việt Nam, AST có thể đáp ứng được toàn bộ nhu cầu vận chuyển quốc tế, nội địa cũng như dịch hậu cần, giao nhận tại Việt Nam.

AST sau 8 năm đã phát triển được hơn 100 nhân viên có trình độ 90% tốt nghiệp Đại Học các ngành hàng hải, kinh tế, ngoại thương..., có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao, nhiệt tình, năng động có thể đáp ứng mọi nhu cầu của khách

hàng trong nước và hòa nhập vào sự phát triển mạnh mẽ của Hệ thống Air Sea Transport trên toàn thế giới.

- **Giới thiệu công ty:**

Tên công ty viết bằng tiếng việt: chi nhánh công ty TNHH không hải vận tại thành phố hải phòng

Tên giao dịch: Air Sea Transport Co.,Ltd Hai Phong Branch

Mã số thuế: 0305285198-001

Giấy phép số: 411022000129

Ngày thành lập: 07/05/2010

Loại hình doanh nghiệp: công ty trách nhiệm hữu hạn

Người đại diện: giám đốc Bùi Sỹ Chuẩn.

Địa chỉ trụ sở: phòng 507 tòa nhà TD Plaza Lô 20A đường Lê Hồng Phong, phường Đông Khê, quận Ngô Quyền, t.p Hải Phòng.

Điện thoại: 84-31-3250208

Email: info@airsea.com.vn

Website: www.airsea.com.vn

Thời gian hoạt động: đã hoạt động được 5 năm.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty

- Chức năng: hoạt động theo ủy quyền của doanh nghiệp: công ty TNHH Không Hải Vận. Chi nhánh công ty tại thành phố hải phòng có con dấu riêng và có nghĩa vụ thực hiện theo đúng Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động Chi nhánh, tuân thủ các quy định của pháp luật hiện hành, các quy định của Giấy chứng nhận đầu tư của Công ty.

- Nhiệm vụ: gia tăng giá trị của công ty bằng việc góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu và nhận được lòng tin của khách hàng qua việc cung cấp những dịch vụ chất lượng và quy mô lớn mở rộng ra toàn thế giới.

- Tầm nhìn: trở thành nhà cung cấp dịch vụ giao nhận toàn bộ, hoàn chỉnh, khai thác hoạt động trong lĩnh vực logistics trên toàn quốc và toàn khu vực với chất lượng cùng quy mô vươn rộng tầm cỡ quốc tế.

- Sứ mệnh: cung cấp các giải pháp logistics cho khách hàng và đối tác với trách nhiệm cao nhất và đem lại giá trị cao hơn sự mong đợi của khách hàng và đối tác thông qua các dịch vụ giao nhận phức tạp nhưng chất lượng.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty



(nguồn tài liệu: phòng nhân sự)

- Giám đốc chi nhánh: ra quyết định và quản lý chung các hoạt động kinh doanh của chi nhánh công ty cũng như chịu trách nhiệm trước công ty mẹ về tiến độ hoàn thành mục tiêu đã đề ra của công ty TNHH Không Hải Vận.

- Phòng kinh doanh: thực hiện về công tác chuyên môn, thực hiện các dịch vụ kinh doanh logistics, marketing, làm dịch vụ vận tải, dịch vụ kiểm đếm hàng hóa, dịch vụ tư vấn cho khách hàng về vận chuyển, chịu trách nhiệm chính trong việc bán hàng cho công ty.

- Phòng nhân sự: tiến hành hoạt động tuyển dụng và đào tạo, quản lý hồ sơ cán bộ, nhân viên công ty, tiến hành ký kết hợp đồng lao động trong công ty và quản lý thực hiện quyền lợi cho nhân viên.

- Phòng thủ tục hải quan: thực hiện các hoạt động về khai thuê hải quan, các thủ tục hải quan cần thiết cho từng mặt hàng xuất nhập khẩu.

Các bước làm thủ tục hải quan:

+ Khai và nộp tờ khai hải quan: tờ khai hải quan được lập theo mẫu quy định

+ Lấy kết quả phân luồng:

Luồng xanh: xanh không có điều kiện thì giao nhận hàng không cần làm gì thêm chỉ cần tờ khai không có vấn đề.

Xanh có điều kiện: phải xuất trình thêm những chứng từ bổ sung như: giấy chứng nhận xuất xứ, giấy kiểm tra chất lượng, giấy nộp thuế...

Luồng vàng: phải xuất trình bộ hồ sơ giấy gồm: tờ khai hải quan, hợp đồng ngoại thương, hóa đơn thương mại, chi tiết đóng gói, chứng từ khác...

Luồng đỏ: sau khi kiểm tra hồ sơ giấy sẽ tiến hành kiểm tra thực tế hàng hóa. Đây là mức độ kiểm tra cao nhất, phải làm nhiều thủ tục và tốn chi phí, thời gian.

+ Nộp thuế.

- Phòng kế toán: đây là bộ phận quan trọng trong công ty. Toàn bộ hoạt động liên quan đến vấn đề kinh tế, ký kết hợp đồng, các chế độ tiền lương, thưởng, kiểm tra, kiểm soát việc thu chi, và thanh toán các khoản nợ, nộp ngân sách cho nhà nước, chi trả lương cho nhân viên, và lập báo cáo theo định kỳ.

- Phòng chứng từ: quản lý và lưu trữ hồ sơ, các giấy tờ liên quan đến mọi hoạt động kinh doanh của công ty.

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty

-Thuận lợi: cũng như các doanh nghiệp logistics khác, công ty TNHH Không Hải Vận cũng sẽ có được 1 số thuận lợi sau:

+ Văn phòng nằm trên trục đường lớn của thành phố Hải Phòng, có nhiều trung tâm thương mại phát triển, sẽ thu hút được sự chú ý của khách hàng.

+ Công ty là một chi nhánh ở miền Bắc, có vị trí địa bàn thuận lợi, là một khu vực và cảng biển quan trọng của Việt Nam, có hệ thống đối tác trên toàn quốc và các nước lân cận.

+ Về đường bộ: chi nhánh công ty Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng nằm trong khu vực nội thành, gần trung tâm thành phố, nối tiếp với mạng đường liên tỉnh và đường Quốc lộ, từ đây có thể thông thương với khắp các địa phương, các cơ sở kinh tế, thương mại trên địa bàn thành phố và các tỉnh miền Bắc trong nước.

+ Về đường sông: chi nhánh công ty nằm trên tuyến vận tải đường thủy chính của khu vực, gần các cảng như cảng Nam Hải, cảng Hải Phòng, Cảng Đình Vũ của thành phố. Theo các con sông chảy qua thành phố, các con tàu, sà lan, các phương tiện đường thủy cỡ 250 tấn có thể lưu thông thuận lợi đến hầu hết các nơi

+ Nguồn vốn đầu tư cho hoạt động logistics ngày càng tăng:

Logistics là lĩnh vực ngày càng thu hút sự quan tâm của Nhà nước và các doanh nghiệp tại Việt Nam. Công ty Không Hải Vận cũng dành vốn đầu tư tương đối lớn để đầu tư vào việc đổi mới cho cơ sở hạ tầng logistics của doanh nghiệp.

+ Là chi nhánh của hệ thống air sea transport lâu năm nên công ty cũng có tầm ảnh hưởng không nhỏ, mang trong mình thương hiệu uy tín, hoạt động thâm niên trong lĩnh vực vận tải, giao nhận cùng Ban lãnh đạo và đội ngũ nhân viên công ty có tay nghề cao, có kinh nghiệm, tận tụy trong công việc.

+ Công ty có chất lượng dịch vụ cao. Áp dụng quy trình công nghệ, phương tiện vận tải tiên tiến, áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế.

+ Có hệ thống khách hàng và thị trường tương đối ổn định, giàu tiềm năng phát triển.

+ Giá thành dịch vụ của công ty rất linh hoạt và có tính cạnh tranh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.

+ Bên cạnh đó, hệ thống air sea transport được thành lập đầu tiên vào năm 1990 tại Trung Quốc và được cấp giấy chứng nhận ISO 9001 vào năm 1999, chứng tỏ về cơ bản hệ thống đã phát triển khá tốt và bây giờ cũng chiếm thị phần đáng kể ở Việt Nam.

+ Có điều kiện phát triển, nhiều cơ hội tham gia vào thị trường quốc tế. Từ đó đóng góp 1 phần cho nền kinh tế hội nhập của nước nhà

+ Lĩnh vực dịch vụ đang được quan tâm, phát triển, hoạt động logistics đã thu hút sự chú ý của các cấp quản lý Nhà nước cũng như của các doanh nghiệp trong và ngoài nước

+ Hải Phòng là thành phố có nhiều cảng lớn, mạng lưới giao thông thuận tiện sẽ thích hợp cho việc giao nhận vận tải do đó có tiềm năng lớn.

- Khó khăn:

+ Trụ sở chính đặt tại thành phố Hồ Chí Minh nên tại chi nhánh tại Hải Phòng có quy mô nhỏ, nhân viên chỉ gồm 25 người

+ Tầm hoạt động mới chỉ bao phủ trên nội địa và vài nước trên khu vực

+ Có nhiều doanh nghiệp lớn khác cạnh tranh

+ Hiện nay cơ sở hạ tầng logistics tại Việt Nam nói chung còn nghèo nàn, quy mô nhỏ, bố trí chưa hợp lý. Chất lượng của cơ sở hạ tầng, hệ thống giao thông ở Việt Nam chưa tốt, sự phát triển không đồng đều, có những chỗ chưa đảm bảo về mặt kỹ thuật... vẫn đang là thử thách chung cho hầu hết các doanh nghiệp logistics hiện nay trong đó có công ty Không Hải Vận. Hiện tại, chỉ có khoảng 20 cảng biển trên cả nước có thể tham gia việc vận tải hàng hóa quốc tế, các cảng đang trong quá trình container hóa nhưng chỉ có thể tiếp nhận các đội

tàu nhỏ và chưa được trang bị các thiết bị xếp dỡ container hiện đại, còn thiếu kinh nghiệm trong điều hành xếp dỡ container.

+ Vận chuyển đường bộ trở nên khó khăn khi nhiều tuyến đường đi xuống cấp hoặc đang trong quá trình tu sửa đã gây không ít khó khăn trong quá trình giao hàng đảm bảo đúng thời hạn đồng hồ thời gian của công ty.

+ Mặc dù có quan hệ hợp tác khá tốt với nhiều sân bay, cảng biển có uy tín trong nước như Cát Bi, Nội Bài, Tân Sơn Nhất... nhưng chất lượng, khả năng đáp ứng cho hoạt động logistics của công ty vẫn đang còn khá hạn chế như chưa có nhà ga hàng hóa, nhu cầu vận chuyển tăng cao trong khi sức chứa của kho hàng hay mức độ vận chuyển có hạn.

+ Cơ sở vật chất chưa đủ lớn mạnh để đáp ứng nhu cầu hàng hóa tăng cao, nhiều khi vẫn diễn ra tình trạng hàng hóa bị tồn đọng.

+ Về liên kết với các doanh nghiệp logistics trong nước và khả năng cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài:

Thiếu sự đoàn kết hợp tác với doanh nghiệp trong nước và vướng phải sự cạnh tranh của các tập đoàn hàng hải lớn trên thế giới như APL, Mitsui OSK, Maerk Logistics, NYK Logistics..., những tập đoàn hùng mạnh với khả năng cạnh tranh lớn, bề dày kinh nghiệm và nguồn tài chính khổng lồ với hệ thống mạng lưới đại lý dày đặc, hệ thống kho hàng chuyên dụng, dịch vụ khép kín trên toàn thế giới, mạng lưới thông tin rộng khắp, trình độ tổ chức quản lý cao, đã và đang từng bước xâm nhập, củng cố, chiếm lĩnh thị trường trong nước.

+ Về công nghệ thông tin cho hoạt động logistics:

Công nghệ thông tin chưa được xây dựng bài bản, vẫn còn nhiều khuyết điểm đang được đề cập giải quyết: việc sử dụng phần mềm quản lý kho bãi và cơ sở bán hàng ở hầu hết các tỉnh, thành phố đều rất thấp (23,3% ở tỉnh Hải Dương; 30,3% tại Đà Nẵng; 31,1% tại Hải Phòng; Hà Nội 32,7% và cao nhất là thành phố Hồ Chí Minh cũng chỉ đạt 39,3%). Nghiên cứu khảo của tổ chức tư vấn SMC cũng chỉ ra kết quả tương tự với 45% công nghệ thông tin của nhà cung cấp không đạt yêu cầu.

+ Về chất lượng nguồn nhân lực:

Trong sự gia tăng nhanh của dịch vụ logistics trong nước (từ 20% đến 25%/năm), lao động kỹ năng đang thiếu hụt cả về số lượng và chất lượng.

Đội ngũ cán bộ quản lý, điều hành thiếu kiến thức và kinh nghiệm kinh doanh; số đông chưa được cập nhật tri thức mới; phong cách lãnh đạo, quản lý chưa đáp ứng được yêu cầu. Nhân viên tác nghiệp chủ yếu đào tạo từ những

chuyên ngành ngoài logistics; còn lực lượng lao động trực tiếp đại đa số là bốc vác, xếp dỡ, lái xe, kiểm đếm hàng kho bãi với trình độ thấp, làm việc thiếu chuyên nghiệp. Vấn đề đáng quan ngại là nghiệp vụ logistics chưa xây dựng mang tính chuyên ngành, chưa có trường đào tạo và đội ngũ chuyên gia quá ít so với nhu cầu. Với nguồn nhân lực mang tính chấp vá, vừa thiếu về số lượng lại yếu về chất lượng, công ty sẽ gặp khó khăn trong cơ hội để cạnh tranh bình đẳng được với những đối thủ danh tiếng nước ngoài.

+ Về thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa:

Nhìn chung các doanh nghiệp logistics đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics quốc tế đều vấp phải khó khăn chung là thủ tục xuất nhập khẩu của nước ta tương đối rườm rà, phức tạp. Là một trong những công ty hàng đầu về lĩnh vực giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu nhưng trong quá trình hoạt động công ty cũng vấp phải khó khăn này.

+ Dưới đây là bảng chứng từ xuất nhập khẩu bắt buộc tại Việt Nam, có thể nhận thấy số lượng chứng từ tương đối nhiều (từ 6 - 8 chứng từ trong khi thông thường trên thế giới chỉ khoảng 4 chứng từ) điều này gây mất thời gian và tăng chi phí trong hoạt động của doanh nghiệp:

Bảng 2.1: Chứng từ xuất nhập khẩu bắt buộc tại Việt Nam

Chứng từ xuất khẩu bắt buộc tại Việt Nam	Chứng từ nhập khẩu bắt buộc tại Việt Nam
Vận đơn	Vận đơn
Giấy chứng nhận xuất xứ	Lệnh giải phóng hàng
Hóa đơn thương mại	Hóa đơn thương mại
Tờ khai xuất khẩu hải quan	Tờ khai nhập khẩu hải quan
Phiếu đóng gói	Báo cáo kiểm tra
Giấy chứng nhận tiêu chuẩn kỹ thuật / y tế	Phiếu đóng gói
	Giấy chứng nhận tiêu chuẩn kỹ thuật / y tế
	Biên lai xếp dỡ hàng
Tổng số 6	Tổng số 8

(Nguồn tài liệu: Ngân hàng Thế giới)

- Một số khó khăn khác:

Áp lực cạnh tranh rất lớn từ việc hội nhập quốc tế, sự lớn mạnh không ngừng của thị trường cũng như những đòi hỏi ngày càng tăng từ phía khách hàng, một số doanh nghiệp có sức cạnh tranh lớn trên địa bàn.

Thỏa thuận về giá cước, trình độ cơ giới hóa trong bốc dỡ hàng hóa vẫn còn yếu kém, lao động phổ thông còn phổ biến. Công tác lưu kho còn lạc hậu so với thế giới, chưa áp dụng tin học trong quản trị kho như mã vạch, chương trình quản trị kho...

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh công ty Không hải Vận tại thành phố Hải Phòng.

2.2.1. Sản phẩm kinh doanh của công ty.

- Lĩnh vực kinh doanh:

Cung cấp dịch vụ đại lý vận tải đường biển

Dịch vụ giao nhận hàng hóa quốc tế bằng đường bộ, đường thủy, đường hàng không

Dịch vụ đại lý vận chuyển hàng hóa (không trực tiếp tham gia vào vận tải hàng hóa)

Dịch vụ hậu cần và thu gom hàng hóa (không thực hiện hoạt động thương mại)

Dịch vụ khai báo hải quan.

2.2.2. Hoạt động marketing

2.2.2.1. Thị trường và đối thủ cạnh tranh của công ty

* Thị trường, khách hàng

Thị trường chính của công ty là khách hàng nội địa ở Hải Phòng, Hà Nội, và một số nước trong khu vực như Campuchia, Trung Quốc, Thái Lan, Singapore...

Một số khách hàng quen thuộc như:

- Công ty TNHH Estec Việt Nam
- Air Sea Transport Bondex Logistics Co., LTD
- Công ty TNHH du lịch và vận tải Hoa Việt
- Jao Trading
- Công ty TNHH OOCL Việt Nam
- Công ty TNHH Shilla Bags International
- Tonami Global Logistics
- Công ty TNHH cao su kỹ thuật Việt Nhật

- Công ty TNHH Suntex
- Công ty cổ phần công nghệ Silicom
- Công ty cổ phần tin học Minh Thông
-

* Đối thủ cạnh tranh trực tiếp:

Đối thủ cạnh tranh hiện tại của công ty là các doanh nghiệp hiện đang cùng kinh doanh lĩnh vực ngành logistics như:

- Công ty cổ phần logistics cảng Đà Nẵng tại Đà Nẵng
- Công ty TNHH Yusen logistics solutions Việt Nam tại Hà Nội
- Công ty cổ phần Vinalines logistics tại Hà Nội
- Công ty cổ phần thương mại và dịch vụ tiếp vận Tân Đại Dương tại thành phố Hồ Chí Minh
- Công ty TNHH MMI-Logistics Việt Nam tại Hà Nội
- Công ty TNHH thương mại dịch vụ Palm logistics Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh
- Công ty cổ phần dịch vụ logistics Đại Cồ Việt tại thành phố Hồ Chí Minh
- Công ty TNHH Cái Mép Global logistics tại thành phố Hồ Chí Minh
- Á Mỹ - công ty cổ phần vận tải và dịch vụ Á Mỹ tại thành phố Hồ Chí Minh
- Công ty TNHH dịch vụ và vận tải Trung Việt tại Bà Rịa – Vũng Tàu
- Con Thoi – công ty TNHH dịch vụ hàng hóa Con Thoi tại thành phố Hồ Chí Minh
-

Đây là một vài doanh nghiệp lớn tiêu biểu trong ngành logistics hiện nay, chưa kể đến rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ khác cùng cạnh tranh kinh doanh trong lĩnh vực.

* Đối thủ cạnh tranh tiềm tàng:

Cũng như những đối thủ trực tiếp, luôn có những đối thủ chưa xuất hiện trong lĩnh vực này nhưng có nguy cơ sẽ gia nhập ngành. Bởi lẽ, đây là một ngành đang rất phát triển tại Việt Nam trong 10 năm trở lại đây, hứa hẹn đem lại nhiều lợi nhuận, mang lại triển vọng trong tương lai. Nên sẽ có nhiều doanh nghiệp khác cũng muốn nhảy vào ngành, và một câu hỏi lớn đặt ra là làm thế nào để ngăn cản, có thể hạn chế tối đa mức cạnh tranh ở mức tối thiểu.

2.2.2.2. Các hoạt động marketing

Trong lĩnh vực marketing, công ty thực hiện chiến lược marketing mix. Các bộ phận cấu thành marketing hỗn hợp được phát triển theo 4P: giá thành (price), sản phẩm (product), kênh phân phối, thị trường tiêu thụ (place), chiến lược xúc tiến bán hàng hỗn hợp (promotion).

- Chiến lược giá: từ khi đi vào hoạt động đến nay, công ty luôn tuân theo quy định giá của công ty mẹ theo hợp đồng đã thỏa thuận và giá cả cạnh tranh của quốc tế về hàng không, hàng hải, đồng thời các báo giá cũng dựa trên giá hiện hành của thị trường Việt Nam. Công ty sẽ duy trì mức giá ổn định, ít biến động, giá cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành khác. Có 3 loại giá đối với 3 loại mặt hàng khác nhau:

- + Hàng nhận khai thủ tục hải quan và trucking
- + Hàng trucking
- + Hàng đại lý

Trong 3 mặt hàng đó nếu kèm theo vận chuyển thì giá cả sẽ cao hơn so với doanh nghiệp khác vì: công ty chỉ có xe tải vận chuyển hàng hóa rời, mặt hàng nhỏ, chưa có xe container để vận chuyển hàng hóa lớn theo linh kiện, phải thông qua một bên thứ ba vận chuyển, nên công ty chưa chủ động được trong vấn đề này và đôi khi bị ép giá khiến giá cao. Khách hàng sẽ dựa vào giá cả để tìm đến dịch vụ cung ứng, theo tâm lý họ sẽ lựa chọn nơi có giá thấp hơn, điều này gây bất lợi đối với công ty vì phải phụ thuộc bên ngoài, ảnh hưởng đến doanh thu và làm mất uy tín với khách hàng.

- Chiến lược sản phẩm: công ty luôn đặt tiêu chí chất lượng dịch vụ lên hàng đầu, nhằm đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng một cách tốt nhất và đúng hạn. Nhưng công ty có nguồn nhân lực còn khá trẻ, đặc biệt là nhân viên kinh doanh còn mới, chưa có nhiều kinh nghiệm trong công việc nên đã không quản lý hàng hóa chuyên nghiệp. Đây là một điểm yếu của công ty.

- Chiến lược phân phối: do đặc thù của sản phẩm dịch vụ của công ty nên kênh phân phối chủ yếu của công ty là một cấp, ngoài ra công ty còn có nhiều kênh phân phối khác như kinh doanh đại lý cho Công ty mẹ ở miền Nam, nhận một số hợp đồng do Công ty mẹ chuyển về. Công cụ marketing chủ yếu của công ty là marketing trực tiếp, với các phương pháp như gọi điện, email, gặp trực tiếp khách hàng, sử dụng các catalogue, bảng báo giá...

- Chiến lược xúc tiến hỗn hợp: đây là một điểm yếu của công ty và chưa được chiến lược hoàn thiện như công ty mẹ. Hiện nay chi nhánh công ty mới chỉ đi theo và sử dụng những phương án, công cụ có sẵn của công ty mẹ như

website, trang mạng, tờ quảng cáo. Ngoài ra, việc xúc tiến được thực hiện chủ yếu qua marketing trực tiếp, qua tiếp xúc, chào hàng đến các khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp. Công ty chưa có website bằng tiếng Việt cũng như các ấn phẩm quảng cáo bằng tiếng Việt nên không chủ động quảng bá trên các thông tin đại chúng tại Việt Nam.

2.2.3. Tình hình nhân sự của công ty

Mặc dù công tác tạo động lực cho nhân viên đã được công ty khá chú trọng nhưng thực sự vẫn chưa hấp dẫn được nhân viên, đặc biệt những nhân viên lành nghề, có thâm niên trong lĩnh vực dịch vụ logistics.

Bỏ ra chi phí đào tạo nhân viên trước khi vào làm việc không phải là nhỏ, nhưng sau khi được đào tạo và làm việc thời gian ngắn, tích lũy được kinh nghiệm thì họ lại nhảy việc để có được mức lương tốt hơn. Như vậy, chứng tỏ công tác tạo động lực công ty đã làm chưa tốt và cần có các chính sách biện pháp cải thiện tình trạng trên.

Với quy mô nhỏ nên hiện tại số lượng cán bộ nhân viên của công ty là 25 người. Bao gồm:

- Quản lý: 1 giám đốc chi nhánh, trình độ Thạc sỹ Đại học Kinh tế Quốc dân
- Phòng kinh doanh: có 12 người
- Phòng thủ tục hải quan có: 3 người
- Phòng kế toán: 2 người
- Phòng chứng từ: 3 người
- Phòng nhân sự: 2 người
- Và 2 người lái xe

Bảng 2.2.3: Cơ cấu nhân sự và biến động nhân sự năm 2012 – 2014

STT	Chi tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch năm 2013/2012		Chênh lệch năm 2014/2013	
					Số người	%	Số người	%
1.	Tổng lao động	25	24	25	(1)	(4)	1	4,17
2.	Theo độ tuổi							
	23 – 35	12	12	13	0	0	1	8,3
	36 – 45	9	9	9	0	0	0	0
	46 – 55	4	3	3	(1)	(25)	0	0
3.	Theo giới tính							
	Nam	15	15	15	0	0	0	0
	Nữ	10	9	10	(1)	(10)	1	11
4.	Theo trình độ học vấn							
	Cao học	1	1	1	0	0	0	0
	Đại học	22	21	22	(1)	(4,6)	1	4,8
	Trung cấp, cao đẳng	0	0	0	0	0	0	0
	Lao động phổ thông	2	2	2	0	0	0	0

(Nguồn tài liệu: phòng nhân sự)

Nhận xét:

Thông qua bảng cơ cấu trên, nhìn chung ta thấy được tình hình nhân sự của công ty trong giai đoạn năm 2012 – 2014 không có biến động đáng kể. Năm 2013 giảm 1 lao động nữ trong độ tuổi 46 – 55 và là nhân viên phòng thủ tục hải quan, đây là một nhân viên có nhiều năm công tác trong nghề, vì lý do cá nhân đã xin nghỉ. Năm 2014 công ty tuyển thêm 1 nhân sự nữ vào phòng kinh doanh trong độ tuổi 23 – 35. Lực lượng lao động của công ty chủ yếu là nam với 60% nam và 40% nữ, tất cả đều phải đảm bảo yêu cầu có văn bằng, chứng chỉ trình độ chuyên môn, cụ thể mọi nhân viên đều tốt nghiệp đại học trở lên, thành thạo ngoại ngữ và tin học, riêng phòng thủ tục hải quan phải có chứng chỉ nghiệp vụ hải quan, còn 2 người lái xe chỉ cần có tay nghề.

Như vậy chi nhánh công ty tại Hải Phòng có một số đặc điểm sau:

- Trước hết về cơ cấu lao động trong công ty phần lớn là nam giới, nữ giới chiếm ít hơn và chỉ đảm nhận những công việc như kế toán, nhân sự, bán hàng.
- Độ tuổi lao động chủ yếu từ 23 tuổi trở lên, là nguồn lao động trẻ, nhiệt huyết, linh hoạt nhưng do còn trẻ tuổi nên kinh nghiệm chưa nhiều.
- Nguồn lao động phù hợp với đặc thù lao động trong ngành kinh doanh dịch vụ logistics nhưng ta cần tuyển thêm nhân sự cho một số phòng ban đang thiếu nhân lực và quá tải công việc.

2.3. Hiệu quả kinh doanh tại chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng.

2.3.1. Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh

Bảng 2.3.1: Tổng hợp báo cáo kết quả kinh doanh

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	59.585.391.043	41.605.982.095	25.014.829.286	(17.979.408.948)	(30,2)	(16.591.152.809)	(40)
2. Các khoản giảm trừ	172.730.516	291.706.846	114.255.250	118.976.330	69	(177.451.596)	(60,8)
3. Doanh thu thuần	59.412.660.527	41.314.275.249	24.900.574.036	(18.098.385.278)	(30,5)	(16.413.701.213)	(39,7)
4. Giá vốn hàng bán	46.810.351.284	32.568.649.162	19.571.386.750	(14.241.702.122)	(30,4)	(12.997.262.412)	(40)
5. Lợi nhuận gộp	12.602.309.243	8.745.626.087	5.329.187.286	(3.856.683.156)	(30,6)	(3.416.438.801)	(39)
6. Doanh thu HĐTC	35.100.696	84.310.086	71.126.060	49.209.390	140	(13.184.026)	(15,6)
7. CP tài chính	200.193.036	72.535.742	181.566.019	(127.657.294)	(63,8)	109.030.277	150,3
- Trong đó: CP lãi vay	42536924	59792589	26006917	17.255.665	40,5	(33.785.672)	(56,5)
8. CP bán hàng	4.362.351.796	2.711.634.734	1.520.295.944	(1.650.717.062)	(37,8)	(1.191.338.790)	(44)
9. CP QLDN	6.909.259.113	5.330.091.680	2.711.039.589	(1.579.167.433)	(22,8)	(2.619.052.091)	(49)
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1.165.605.994	715.674.017	987.411.794	(449.931.977)	(38,6)	271.737.777	38
11. Thu nhập khác	105.191.395	801.230.155	595.225.787	696.038.760	661,7	(206.004.368)	(25,7)
12. CP khác	120.344.051	123.957.555	266.185.188	3.613.504	3	142.227.633	114,7

13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.150.453.338	1.392.946.617	1.316.452.393	242.493.279	21	(76.494.224)	(5,5)
14. CP thuế TNDN	219.527.689	281.542.728	351.486.813	62.015.039	28,2	69.944.085	24,8
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN	930.925.649	1.111.403.889	964.965.580	180.478.240	19,3	(146.438.309)	(13)

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Qua bảng trên ta có thể đánh giá chung tình hình hoạt động kinh doanh của công ty như sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ qua 3 năm có xu hướng giảm dần, năm 2012 là 59.585.391.043 đồng, năm 2013 giảm xuống còn 41.605.982.095 đồng, tương ứng giảm tỷ lệ 30,2%. Năm 2014 tiếp tục giảm mạnh còn 25.014.829.286 đồng, tương ứng giảm 40%. Nguyên nhân giảm của doanh thu là do sản lượng bán hàng bị giảm đi, không đáp ứng được nhu cầu dịch vụ của khách hàng.

- Giá vốn hàng bán cũng giảm dần theo doanh thu, từ 46.810.351.284 đồng còn 32.568.649.162 đồng và đến năm 2014 chỉ còn 19.571.386.750 đồng, lần lượt tương ứng tốc độ giảm 30,4% và 40%.

- Doanh thu năm 2013 giảm nhưng lợi nhuận sau thuế năm 2013 lại tăng thêm so với năm ngoái 180.478.240 đồng, tương ứng tăng 19,3%, lý do tăng là do thu nhập khác năm 2013 tăng thêm 696.038.760 đồng so với năm 2012, cụ thể là doanh nghiệp đã thanh lý tài sản cố định có giá trị lớn là 1 xe tải 1,25 tấn, vì chiếc xe đã quá cũ, không còn hoạt động kinh doanh được nữa. Đến năm 2014, lợi nhuận sau thuế bị giảm đi 146.438.309 đồng, tương ứng giảm 13%, do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2014 giảm tới 40%, công ty còn lại 2 xe vận chuyển hàng hóa, 1 xe 3,5 tấn và 1 xe 5 tấn, nhưng không đủ để đáp ứng nhu cầu vận chuyển khách hàng khiến cho doanh thu giảm, lợi nhuận cũng giảm.

2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

2.3.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn cố định.

Việc đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định là một nội dung rất quan trọng trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích, doanh nghiệp sẽ có những căn cứ chính xác để đưa ra các quyết định của mình về mặt tài chính cũng như điều chỉnh lại quy mô, cơ cấu vốn đầu tư.

Bảng 2.3.2: Hiệu quả sử dụng vốn cố định

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh thu thuần	59.412.660.527	41.314.275.249	24.900.574.036	(18.098.385.278)	(30,5)	(16.413.701.213)	(39,7)
2. LNST	930.925.649	1.111.403.889	964.965.580	180.478.240	19,3	(146.438.309)	(13)
3. VCD bình quân	808.658.080	578.042.079	288.596.192	(230.616.001)	(28,5)	(289.445.887)	(50)
4. Hiệu suất sử dụng VCD (1/3)	73,4	71,4	86,2	(2)	(2,7)	14,8	20,7
5. Tỷ suất lợi nhuận VCD (2/3)	1,2	1,9	3,3	0,7	58,3	1,4	73,7

(Nguồn: phòng kế toán)

Nhận xét:

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp năm 2012 có nghĩa là cứ bỏ ra một đồng vốn cố định trong kỳ tạo ra 73,4 đồng doanh thu, năm 2013 thu được 71,4 đồng doanh thu, giảm 2 đồng tương ứng giảm 2,7%. Đến năm 2014, cứ 1 đồng vốn cố định thì tạo ra 86,2 đồng doanh thu, tăng 14,8 đồng so với năm 2013, tương ứng tăng 20,7%. Như vậy, năm 2013 doanh nghiệp đã khai thác nguồn vốn cố định không hiệu quả so với năm 2012, nhưng giảm đi không đáng kể, biểu hiện ở việc doanh thu năm 2013 giảm 30%, nhưng lợi nhuận tăng lên 19,3%. Đến năm 2014 hiệu suất sử dụng vốn đã tăng lên so với 2 năm trước.

- Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định: doanh nghiệp bỏ ra 1 đồng vốn cố định thu về được 1,2 đồng lợi nhuận vào năm 2012. Đến năm 2013, tăng với số tiền thu được là 0,7 đồng lợi nhuận, tương ứng tăng 58,3%. Năm 2014 vẫn tăng cao, lên đến số tiền là 1,4 đồng lợi nhuận, tương ứng tăng 73,7%. Nguyên nhân của sự tăng cao này là do:

+ Giai đoạn 2012 – 2013: lợi nhuận sau thuế tăng 180.478.240 đồng tương ứng tăng 19,3%, còn vốn cố định bình quân giảm nhiều với số tiền 230.616.001 đồng, tương ứng giảm 28,5%.

+ Giai đoạn 2013 – 2014: lợi nhuận sau thuế giảm 146.438.309 đồng, tương ứng giảm 13% nhưng giảm không đáng kể so với vốn cố định bình quân, đã giảm mạnh 289.445.887 đồng tương ứng với 50%.

Nhìn chung doanh nghiệp đã sử dụng vốn cố định khá hiệu quả, biểu hiện là tỷ suất lợi nhuận vốn cố định có xu hướng tăng lên. Công ty sử dụng 3 xe tải khá ổn trong việc vận chuyển hàng hóa, chạy hàng lẻ, đến năm 2013 đã bán đi 1 xe quá cũ không còn sử dụng kinh doanh được nữa, nhưng điều cần lưu ý là doanh thu của công ty bị giảm đi, kéo theo lợi nhuận giảm, do việc thiếu TSCĐ để tham gia kinh doanh, công ty chưa có xe vận tải container để chạy hàng lớn theo linh kiện, mà doanh thu từ mặt hàng này sẽ lớn hơn nhiều so với hàng khai thuê hải quan. Vậy ta cần xem xét việc đầu tư thêm TSCĐ vào kinh doanh trong kỳ tới.

2.3.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Ta xem xét hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp qua việc phân tích bảng số liệu sau:

Bảng 2.3.3: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động năm 2012 – 2014

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. LNST	930.925.649	1.111.403.889	964.965.580	180.478.240	19,3	(146.438.309)	(13)
2. VLD bình quân	8.184.350.455	7.666.662.308	6.289.495.870	(517.688.147)	(6,3)	(1.377.166.438)	(18)
3. Doanh thu thuần	59.412.660.527	41.314.275.249	24.900.574.036	(18.098.385.278)	(30,4)	(16.413.701.213)	(39,7)
4. Tỷ suất lợi nhuận VLD (1/2)	0,11	0,14	0,15	0.03	27	0.01	7
5. Số vòng quay VLD (3/2)	7,2	5,4	3,9	(1,8)	(25)	(1,5)	(27,8)
6. Số ngày 1 vòng quay VLD (360/5)	50	67	92	17	34	25	37,3
7. Hệ số đảm nhiệm VLD (2/3)	0,14	0,18	0,25	0.04	28.6	0.07	39

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Nhận xét:

- Qua bảng trên ta thấy năm 2012 tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động là 0,11; năm 2013 là 0,14, như vậy đã tăng lên 27%. Đến năm 2014 vẫn tăng, là 0,15 nhưng tăng chậm, chỉ thêm được 7%. Nguyên nhân tăng chậm này là do năm 2012 – 2013 tỷ lệ giảm vốn lưu động bình quân là 6,3%, nhưng lợi nhuận sau thuế tăng 19,3%, nhiều hơn so với tỷ lệ giảm nên tỷ suất lợi nhuận không bị giảm sút. Đến năm 2013 – 2014 thì cả hai yếu tố lợi nhuận sau thuế và vốn lưu động bình quân đều giảm nhưng không nhiều nên tỷ suất lợi nhuận năm 2014 so với năm ngoái tăng không đáng kể. Mặc dù tỷ suất vốn lưu động của doanh nghiệp có xu hướng tăng lên qua các năm nhưng con số vẫn ở mức độ thấp, đây là vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm và giải quyết trong kỳ tới.

- Số vòng quay vốn lưu động có xu hướng giảm giảm đi 25% và năm 2014 giảm 27,8%. Kéo theo số ngày 1 vòng quay vốn lưu động có xu hướng tăng lên, năm 2013 tăng 34%, năm 2014 tăng 37,3%. Như vậy điều ấy chứng tỏ rằng, số ngày 1 vòng quay của vốn lưu động không tốt, thời gian quay vòng tăng lên, vốn đã bị ứ đọng tại khoản mục nợ xấu khách hàng, doanh nghiệp cần tìm hiểu và giải quyết vấn đề này.

- Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2012 là 0,14 chứng tỏ để có 1 đồng doanh thu thì công ty cần bỏ ra 0,14 đồng vốn lưu động, năm 2013 và năm 2014 có hệ số này tương ứng lần lượt là 0,18 và 0,25. Hệ số này có xu hướng tăng lên chứng tỏ số vốn lưu động tiết kiệm được có xu hướng giảm đi. Điều này được đánh giá là không tốt đối với doanh nghiệp, vì vậy doanh nghiệp cần phải khắc phục tình trạng này trong năm tới.

- Nhìn chung tình hình sử dụng vốn lưu động của chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng là không tốt, các chỉ tiêu vẫn còn ở mức khá thấp, duy nhất chỉ có chỉ tiêu sức sinh lời vốn lưu động có xu hướng tăng lên nhưng không đáng kể và vẫn chưa thoát khỏi mức thấp. Dựa vào bảng cân đối kế toán ta có thấy được phần vốn lưu động ứ đọng nằm nhiều ở các khoản phải thu ngắn hạn, bên cạnh đó lượng tiền mặt cũng khá lớn khiến việc luân chuyển vốn lưu động không cao. Vì vậy để cải thiện tình hình sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp, cần giải quyết được khó khăn trong vấn đề các khoản phải thu ngắn hạn, đặc biệt là khoản phải thu khách hàng.

2.3.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Bảng 2.3.4: Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. LNTT	1.150.453.338	1.392.946.617	1.316.452.393	242.493.279	21	(76.494.224)	(5,5)
2. VCSH	3.305.154.274	2.753.799.383	1.999.496.406	(551.354891)	(16,7)	(754.302.977)	(27,4)
3. Tỷ suất doanh lợi (1/2)	0,35	0,5	0,66	0,15	42,8	0,16	32

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Qua bảng trên ta thấy, với năm 2012 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào kinh doanh thì mang lại 0,35 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2013 và 2014 đều có xu hướng tăng lên, tỷ suất doanh lợi lần lượt là 0,5 và 0,66. Các con số có tăng lên qua các năm nhưng vẫn chưa chứng tỏ được thực lực tài chính của công ty, khả năng độc lập và sức sinh lời của đồng vốn chủ vẫn khá thấp, từ năm 2013 đến năm 2014 tăng không nhiều, nguyên do là chênh lệch vốn chủ sở hữu năm 2013 so với năm 2012 bị giảm đi 16,7%, đến năm tiếp theo tiếp tục giảm xuống 27,4%, đồng thời chênh lệch lợi nhuận trước thuế cũng là con số âm và giảm đi 5,5%. Vì vậy, để cải thiện tình hình kinh doanh của công ty, cần đề xuất hướng giải quyết và biện pháp thích hợp trong năm tới để doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh một cách hiệu quả hơn.

2.3.3. Hiệu quả sử dụng lao động.

Với đặc trưng của một công ty kinh doanh dịch vụ logistics, nhân sự luôn là vấn đề then chốt quan trọng, trong việc tạo nên hiệu quả kinh doanh. Để đánh giá tình hình lao động của doanh nghiệp ta phân tích bảng số liệu như sau:

Bảng 2.3.5: Hiệu quả sử dụng lao động

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch năm 2013/2012		Chênh lệch năm 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tổng số lao động	25	24	25	(1)	(4)	1	4,17
2. Doanh thu thuần	59.412.660.527	41.314.275.249	24.900.574.036	(18.098.385.278)	(30,5)	(16.413.701.213)	(39,7)
3. Lợi nhuận sau thuế	930.925.649	1.111.403.889	964.965.580	180.478.240	19,4	(146.438.309)	(13,2)
4. Năng suất lao động (2/1)	2.376.506.421	1.721.428.135	996.022.961	(655.078.286)	(27,6)	(725.405.174)	(42)
5. Sức sinh lời 1 lao động (3/1)	37.237.026	46.308.495	38.598.623	9.071.469	24,4	(7.709.872)	(16,6)

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Qua bảng phân tích số liệu trên ta thấy được số lao động năm 2013 và 2014 có chút biến động về số lượng. Việc thay đổi nhân sự trong 2 năm vừa qua đã có tác động tiêu cực đến lợi ích kinh tế, hiệu quả hoạt động của công ty cụ thể như sau:

- Năng suất lao động năm 2012 là 2.376.506.421 đồng/người, năm 2013 giảm xuống còn có 1.721.428.135 đồng/người, tỷ lệ giảm tương ứng là 27,6%. Năm 2014 chỉ tiêu này tiếp tục giảm mạnh, xuống còn 996.022.961 đồng/người, tương ứng tốc độ giảm 42%. Đây là khuyết điểm của doanh nghiệp khi mà tỷ lệ doanh thu tương ứng của doanh nghiệp cũng giảm trong 2 năm vừa qua lần lượt là 30,5% và 39,7%. Nguyên nhân là do nguồn nhân lực trẻ chiếm số đông, công ty tuyển thêm nhiều nhân viên sale mới có ít kinh nghiệm làm việc.

- Sức sinh lời của 1 lao động có nhiều biến động tăng giảm trong 2 năm vừa qua. Năm 2013 tăng 24,4%, đến năm 2014 tuy nhân sự tăng thêm 4,17% nhưng sức sinh lời giảm xuống 7.709.872 đồng/người tương ứng với tỷ lệ giảm 16,6%.

Qua 3 năm 2012 – 2014 ta có thể thấy được việc sử dụng lao động của công ty chưa thực sự đạt hiệu quả, nguyên nhân biến động có thể là do nhân viên phòng thủ tục hải quan giàu kinh nghiệm đã xin nghỉ, chưa tuyển được nhân viên mới trong khi phòng chỉ có 3 nhân viên nên thiếu nhân sự chia sẻ khối công việc lớn, khiến công việc bị trì trệ, quá tải, một người phải kiêm nhiệm nhiều chức năng, phòng kinh doanh tuyển nhân viên mới có ít kinh nghiệm sale hàng, sau 3 tháng thử việc nếu không làm tốt sẽ bị sa thải, dẫn đến hiệu quả lao động chưa cao. Vì vậy, doanh nghiệp cần tìm biện pháp khắc phục những mặt còn tồn tại trong lao động của doanh nghiệp.

2.3.4. Hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng 2.3.6: Hiệu quả sử dụng chi phí

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. GVHB	46.810.351.284	32.568.649.162	19.571.386.750	(14.241.702.122)	(30,4)	(12.997.262.412)	(40)
2. CP lãi vay	42.536.924	59.792.589	26.006.917	17.255.665	40,5	(33.785.672)	(56,5)
3. CPBH	4.362.351.796	2.711.634.734	1.520.295.944	(1.650.717.062)	(37,8)	(1.191.338.790)	(44)
4. CP QLDN	6.909.259.113	5.330.091.680	2.711.039.589	(1.579.167.433)	(22,8)	(2.619.052.091)	(49)
5. CP khác	120.344.051	123.957.555	266.185.188	3.613.504	3	142.227.633	114,7
6. Tổng CP	58.244.843.168	40.794.125.720	24.094.914.388	(17.450.717.448)	(30)	(16.699.211.332)	(41)
7. Doanh thu thuần	59.412.660.527	41.314.275.249	24.900.574.036	(18.098.385.278)	(30,5)	(16.413.701.213)	(39,7)
8. Doanh thu HĐTC	35.100.696	84.310.086	71.126.060	49.209.390	140	(13.184.026)	(15,6)
9. Tổng doanh thu	59.447.761.223	41.398.585.335	24.971.700.096	(18.049.175.888)	(30,4)	(16.426.885.239)	(39,7)
10. LNST	930.925.649	1.111.403.889	964.965.580	180.478.240	19,4	(146.438.309)	(13)
11. Hiệu suất sử dụng CP (8/5)	1,103	1,09	1,106	(0,013)	(1,18)	0,016	1,47
12. Tỷ suất lợi nhuận CP (9/5)	0,017	0,029	0,043	0,012	70	0,014	48

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Qua bảng hiệu quả sử dụng chi phí trên ta có thể rút ra nhận xét sau:

- Năm 2012 tổng chi phí là 58.244.843.168 đồng, đến năm 2013 đã giảm xuống còn 40.794.125.720 đồng, giảm đi 17.450.717.448 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm 30%. Đến năm 2014, tổng chi phí tiếp tục giảm mạnh xuống còn 24.094.914.388 đồng, giảm 16.699.211.332 đồng tương ứng 41%. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2013 giảm mạnh so với năm 2012, từ 59.585.391.043 đồng xuống 41.605.982.095 đồng, năm 2014 còn 25.014.829.286 đồng, nên giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp kéo theo giảm mạnh. Năm 2014, chi phí khác tăng nhiều nhất so với các loại chi phí còn lại, cụ thể đã tăng 114,7%, nguyên nhân là do việc doanh nghiệp bán tài sản cố định bị lỗ phải chịu.

- Hiệu suất sử dụng chi phí có xu hướng giảm tăng trong giai đoạn năm 2012 – 2014. Chỉ tiêu này nói lên cứ 1 đồng chi phí doanh nghiệp bỏ ra kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Năm 2012 cứ 1 đồng kinh doanh thì thu về 1,103 đồng doanh thu, năm 2013 là 1,09 đồng, năm 2014 tăng lên 1,106 đồng. Hiệu suất sử dụng chi phí của công ty đạt trên ngưỡng 1 nhưng vẫn ở mức thấp nên hiệu quả kinh doanh chưa cao, trong khi đó tổng chi phí năm 2014 đã giảm đáng kể 41% so với năm 2013, năm 2013 giảm 30% so với năm 2012 nhưng không đem lại lợi nhuận cao, doanh thu bị sụt giảm theo từng năm, điều này chứng tỏ tình hình sử dụng chi phí của công ty chưa đạt hiệu quả tốt.

- Tỷ suất lợi nhuận có xu hướng tăng lên, năm 2012 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra kinh doanh công ty thu về 0,017 đồng lợi nhuận, năm 2013 là 0,029 đồng, năm 2014 là 0,043 đồng, tương ứng lần lượt tăng 70% và 48%. Nguyên nhân của việc tỷ suất lợi nhuận tăng lên là do năm 2012 – 2013 tốc độ tăng của lợi nhuận lớn hơn tốc độ giảm của tổng chi phí, năm 2013 – 2014 tốc độ giảm của lợi nhuận nhỏ hơn tốc độ giảm của tổng chi phí. Tuy tỷ suất lợi nhuận có sự tăng lên nhưng chỉ số vẫn ở mức thấp vì vậy công ty cần cố gắng hơn nữa để việc sử dụng chi phí đạt được hiệu quả cao.

2.3.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.

2.3.5.1. Cơ cấu nguồn vốn trong doanh nghiệp.

Bảng 2.3.7: Hiệu quả sử dụng nguồn vốn

ĐVT: đồng

Chi tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch năm 2013/2012		Chênh lệch năm 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Nợ phải trả	5.668.022.411	5.201.636.716	3.356.401.467	(466.385.695)	(8,2)	(1.845.235.249)	(35,5)
2. Nợ ngắn hạn	5.354.577.963	5.180.136.716	3.205.901.467	(174.441.247)	(3,2)	(1.974.235.249)	(38)
3. Nợ dài hạn	313.444.448	21.500.000	150.500.000	(291.944.448)	(93)	129.000.000	600
4. Nguồn VCSH	3.305.154.274	2.753.799.383	1.999.496.406	(551.354.891)	(16,7)	(754.302.977)	(27,4)
5. Tổng NV	8.973.176.685	7.955.436.099	5.355.897.873	(1.017.740.586)	(11,3)	(2.599.538.226)	(32,7)
6. Hệ số nợ (1/5)	0,63	0,65	0,63	0,02	3,2	(0,02)	(3,08)
7. Hệ số VCSH (4/5)	0,368	0,35	0,373	(0,018)	(5)	0,023	6,6

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

- Chỉ tiêu tài chính hệ số nợ phản ánh nợ phải trả chiếm bao nhiêu phần trăm trong 1 đồng nguồn vốn doanh nghiệp bỏ ra. Năm 2012 hệ số này là 0,63, năm 2013 hệ số nợ đã tăng nhẹ lên 0,65 tương ứng tăng 3,2%, đến năm 2014 lại giảm đi 0,02 lần tương ứng giảm 3,08%. Trong giai đoạn năm 2012 – 2014, tổng nguồn vốn luôn giảm, năm 2013 giảm 11,3%, năm 2014 giảm 32,7%, chỉ số này giảm nhỏ hơn hệ số nợ chứng tỏ doanh nghiệp bị lệ thuộc nhiều vào vốn đi vay, dẫn đến việc không tự chủ trong vấn đề tài chính. Doanh nghiệp cần tìm ra phương hướng giải quyết, khắc phục tình trạng để nâng cao hiệu quả kinh doanh kỳ tới.

- Hệ số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp có chút biến động trong 2 năm vừa qua, năm 2012 là 0,368 giảm xuống 0,35 ứng với tỷ lệ giảm 5%, đến năm 2014 tăng lên 0,373, tăng tương ứng 6,6%.

Qua việc phân tích hai chỉ tiêu hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu cho ta thấy mức độ về độc lập tài chính của công ty là chưa được. Doanh nghiệp cần giải quyết các vấn đề vay nợ và tự chủ trong nguồn vốn kinh doanh của mình.

2.3.5.2. Cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

Bảng 2.3.8: Hiệu quả sử dụng tài sản

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch năm 2013/2012		Chênh lệch năm 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. TSNH	7.751.531.440	7.581.793.176	4.997.198.563	(169.738.264)	(2)	(2.584.594.613)	(34)
2. TSDH	1.221.645.245	373.642.923	358.699.310	(848.002.322)	(69,4)	(14.943.613)	(4)
3. Tổng tài sản	8.973.176.685	7.955.436.099	5.355.897.873	(1.017.740.586)	(11,3)	(2.599.538.226)	(32,7)
4. Tỷ suất đầu tư TSDH	0,14	0,05	0,07	(0,09)	(64)	0,02	40
5. Tỷ suất đầu tư TSNH	0,86	0,95	0,93	0,09	10,5	(0,02)	(2)

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

- Tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn năm 2012 là 0,14; năm 2013 giảm xuống còn 0,05 tương ứng giảm tỷ lệ 64%. Đến năm 2014 tăng lên 0,07 lần tương ứng tăng 40%. Mặc dù tăng lên nhưng tỷ suất vẫn ở mức thấp, điều này khá tốt vì công ty sẽ không bị lệ thuộc vào việc chi trả tài sản cố định.

- Tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn có xu hướng tăng lên trong giai đoạn năm 2012 – 2014, đã tăng lên 10,5%. Việc tăng lên của chỉ tiêu này là hệ quả của khoản phải thu khách hàng khó đòi, kéo theo tốc độ chu chuyển vốn bị chậm.

- Qua phân tích trên ta thấy doanh nghiệp cần xem xét lại vấn đề quản lý dòng vốn của mình, cũng như tìm ra phương hướng giải quyết thích hợp vấn đề thu hồi công nợ khó đòi.

2.3.5.3. Số vòng quay các khoản phải thu.

Bảng 2.3.9: Hiệu quả số vòng quay các khoản phải thu

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch năm 2013/2012		Chênh lệch năm 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh thu thuần	59.412.660.527	41.314.275.249	24.900.574.036	(18.098.385.278)	(30,5)	(16.413.701.213)	(39,7)
2. Các khoản phải thu bình quân	5.333.085.379	4.838.618.375	4.716.692.906	(494.467.005)	(9,3)	(121.925.469)	(2,5)
3. Vòng quay khoản phải thu (1/2)	11,14	8,54	5,28	(2,6)	(23,35)	(3,26)	(38,2)
4. Kỳ thu tiền bình quân (2*360/1)	32,31	42,16	68,19	9,85	30,5	26,03	61,7

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy được, số vòng quay các khoản phải thu năm 2012 là 11,14 vòng, năm 2013 giảm xuống còn có 8,54 vòng, tương ứng giảm tỷ lệ 23,35%. Năm 2014 tiếp tục giảm xuống còn 5,28 vòng, tốc độ giảm tương ứng là 38,2%. Vòng quay các khoản phải thu đã giảm dần qua các năm 2012 – 2014 và kéo theo kỳ thu tiền bình quân tăng lên qua các năm 2013 và 2014 so với cùng kỳ năm trước lần lượt tương ứng tăng là 30,5 ngày và 61,7 ngày. Điều này chứng tỏ số ngày thu hồi công nợ của công ty đã ngày càng bị kéo dài, doanh nghiệp đang bị rơi vào tình trạng khách hàng chiếm dụng vốn nhiều. Bên cạnh đó, tốc độ thu hồi vốn chậm đã ảnh hưởng đến sự luân chuyển vốn lưu động trong kinh doanh của công ty.

Vì thế, công ty cần sớm tìm ra biện pháp để khắc phục tình trạng trên, sớm thu hồi được các khoản phải thu khó đòi.

2.3.5.4. Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán.

Các chỉ số về khả năng thanh toán phản ánh tình trạng độc lập và thực lực tài chính của doanh nghiệp. Nếu tài chính hoạt động tốt thì công ty ít phải đi vay nợ, do đó tự chủ được tài chính của mình, đảm bảo có khả năng thanh toán kịp thời và ngược lại. Vì vậy ta tìm hiểu bảng phân tích chi tiết số liệu sau:

Bảng 2.3.10: Hiệu quả nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Tổng tài sản	8.973.176.685	7.955.436.099	5.355.897.873	(1.017.740.586)	(11,3)	(2.599.538.226)	(32,7)
2. TSNH	7.751.531.440	7.581.793.176	4.997.198.563	(169.738.264)	(2)	(2.584.594.613)	(34)
3. Tiền và CKTĐT	789.546.140	1.272.408.966	100.503.873	482.862.826	61	(1.171.905.093)	(92)
4. Tổng nợ phải trả	5.668.022.411	5.201.636.716	3.356.401.467	(466.385.695)	(8,2)	(1.845.235.249)	(35,5)
5. Tổng nợ ngắn hạn	5.354.577.963	5.180.136.716	3.205.901.467	(174.441.247)	(3,3)	(1.974.235.249)	(38)
6. Ebit	12.602.309.243	8.745.626.087	5.329.187.286	(3.856.683.156)	(30,6)	(3.416.438.801)	(39)
7. CP lãi vay	42.536.924	59.792.589	26.006.917	17.255.665	40,6	(33.785.672)	(56,5)
8. Hệ số thanh toán tổng quát (1/4)	1,58	1,53	1,6	(0,05)	(3)	0,07	4,6
9. Hệ số thanh toán hiện thời (2/5)	1,45	1,46	1,56	0,01	0,68	0,1	6,84
10. Hệ số thanh toán tức thời (3/5)	0,15	0,25	0,03	0,1	66,7	(0,22)	(88)
11. Hệ số thanh toán nhanh (2/5)	1,45	1,46	1,56	0,01	0,69	0,1	6,85
12. Hệ số thanh toán lãi vay (6/7)	296,3	146,3	204,9	(150)	(50,6)	58,6	40

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Thông qua bảng số liệu trên ta thấy rằng:

- Năm 2013 hệ số thanh toán tổng quát gần như ở mức ổn định, tỷ lệ giảm không nhiều 3%, chỉ số này phản ánh khả năng thanh toán chung của tất cả các loại tài sản doanh nghiệp. Năm 2012 hệ số này đạt 1,58 nghĩa là cứ 1 đồng đi vay của doanh nghiệp sẽ được bảo đảm chi trả bởi 1,58 đồng tài sản. Năm 2013 hệ số này giảm nhẹ còn 1,53 giảm tương ứng 3%; nhưng đến năm 2014 hệ số lại nhích lên 1,6; tăng tương ứng 4,6%. Nguyên nhân của sự tăng giảm này là do, năm 2013 tổng nợ phải trả giảm với tốc độ nhỏ hơn của tổng tài sản, cụ thể lần lượt là giảm 8,2% và 11,3%, năm 2014 thì ngược lại, tốc độ giảm của nợ phải trả lớn hơn tốc độ giảm của tổng tài sản, cụ thể là giảm 35,5% và 32,7%.

- Chỉ tiêu hệ số thanh toán hiện thời phản ánh mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Năm 2012 chỉ số này là 1,45; đến năm 2013 thì nhích lên 1,46; tương ứng tỷ lệ tăng 0,68%. Năm 2014 tiếp tục tăng lên 1,56; tương ứng tốc độ tăng 6,84%. Hệ số này qua các năm luôn lớn hơn 1 có nghĩa là công ty vẫn đảm bảo khả năng thanh toán bằng tài sản lưu động. Tuy nhiên hệ số này chưa cao, chưa phản ánh chính xác được khả năng thanh toán của công ty vì thế chúng ta nên xét tiếp đến các hệ số thanh toán còn lại.

- Chỉ tiêu hệ số thanh toán tức thời phản ánh khả năng thanh khoản của công ty bằng tiền và các khoản tương đương tiền. Qua 3 năm 2012 – 2014, hệ số thanh toán tức thời vẫn luôn ở mức rất thấp. Năm 2012 là 0,15; năm 2013 tăng lên với tốc độ tăng là 66,7%, năm 2014 giảm đi 0,22; tương ứng với tỷ lệ giảm 88%. Nguyên nhân tăng giảm là vì khoản mục tiền biến động tương ứng lần lượt qua các năm. Năm 2013 chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tiền tăng 61%, năm 2014 thì giảm đi 92%. Thông qua chỉ số này đã cho ta thấy được khả năng trả nợ của công ty bằng tiền mặt là khá khó khăn.

Các chỉ số trong hệ số thanh toán tức thời đều nhỏ hơn 1 đã chứng tỏ rằng khả năng thanh khoản của công ty thấp, tình hình thanh toán nợ của doanh nghiệp chưa được bảo đảm ở mức an toàn, đặc biệt là khả năng chi trả bằng tiền mặt. Nguyên do là các khoản phải thu khách hàng của doanh nghiệp khó thu hồi. Vì vậy, công ty cần quản lý chặt chẽ vấn đề thu hồi công nợ, quản lý vốn tiền mặt hiệu quả hơn trong kỳ tới.

- Hệ số khả năng thanh toán nhanh có nghĩa là khả năng thanh toán của doanh nghiệp bằng tiền hoặc tài sản có thể chuyển đổi thành tiền để trả nợ nhanh khi đến hạn. Doanh nghiệp có thể trả nợ bằng tiền mặt hay có thể là tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển, còn tài sản có thể là khoản đầu tư tài chính ngắn hạn

Sinh viên: Hoàng Thùy Linh – QT1501N 62

(nhưng ở đây trong giai đoạn 2012 – 2014 doanh nghiệp không có khoản đầu tư tài chính ngắn hạn). Chỉ số hệ số thanh toán nhanh của doanh nghiệp trong giai đoạn này có xu hướng tăng dần, từ 1,4 trong năm 2012 nhích dần lên 1,46 trong năm tiếp theo, tương ứng tăng tỷ lệ 0,69%, và còn tiếp tục tăng lên 1,56 trong năm 2014 tương ứng tăng lên 6,85%. Điều này đã chứng tỏ rằng khả năng thanh toán của doanh nghiệp bằng các loại tài sản có tính thanh khoản cao chấp nhận được.

- Hệ số khả năng thanh toán lãi vay phản ánh khả năng sử dụng lợi nhuận để chi trả lãi các khoản mà công ty đã vay. Năm 2012 chỉ tiêu này đạt 296,3 có nghĩa là cứ 1 đồng doanh nghiệp đi vay thì được đảm bảo bằng 296,3 đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này rất cao chứng tỏ doanh nghiệp thừa khả năng thanh toán lãi vay nợ phải trả, năm 2013 giảm tỷ lệ 50,6% và đạt 146,3; tuy đã bị giảm đi nhưng hệ số vẫn còn rất cao, năm 2014 lại tăng lên 204,9 và tỷ lệ tăng là 40%.

2.3.5.5. Phân tích hệ số sinh lời.

Bảng 2.3.11: Hiệu quả sử dụng hệ số sinh lời

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch năm 2013/2012		Chênh lệch năm 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. LNST	930.925.649	1.111.403.889	964.965.580	180.478.240	19,4	(146.438.309)	(13,2)
2. VCSH	3.305.154.274	2.753.799.383	1.999.496.406	(551.354891)	(16,7)	(754.302.977)	(27,4)
3. Doanh thu thuần	59.412.660.527	41.314.275.249	24.900.574.036	(18.098.385.278)	(30,5)	(16.413.701.213)	(39,7)
4. Vốn kinh doanh bình quân	9.298.456.797	8.464.306.392	6.655.666.986	(834.150.405)	(9)	(1.808.639.406)	(21,4)
5. Ebit	12.602.309.243	8.745.626.087	5.329.187.286	(3.856.683.156)	(30,6)	(3.416.438.801)	(39)
6. ROA (1/4)	0,1	0,13	0,14	0,03	30	0,01	7,7
7. ROA _E (5/4)	1,35	1,03	0,83	(0,32)	(23,7)	(0,2)	(19,4)
8. ROE (1/2)	0,28	0,4	0,48	0,12	43	0,08	20
9. ROS (1/3)	0,02	0,03	0,04	0,01	50	0,01	33,3

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

Qua bảng phân tích số liệu trên ta thấy được khả năng sinh lời của công ty như sau:

- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản ROA năm 2012 là 0,1 nghĩa là cứ 1 đồng vốn tham gia kinh doanh bỏ ra sẽ thu được 0,1 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2013 con số này tăng lên 0,13, tăng tương ứng 30%, đến năm tiếp theo tiếp tục nhích lên 0,14, tương ứng tăng tỷ lệ 7,7%. Nguyên nhân tăng là do tỷ lệ tăng của lợi nhuận sau thuế lớn hơn vốn kinh doanh bình quân.

- Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản ROA_E phản ánh khả năng sinh lời của vốn kinh doanh hay tài sản không tính đến ảnh hưởng của thuế thu nhập và nguồn gốc kinh doanh. Năm 2012 tỷ số này là 1,35 >1, tỷ số này cho biết sức sinh lời của nguồn vốn tốt, nhưng đến năm 2013 và năm 2014 có xu hướng giảm dần, lần lượt tương ứng là 1,03 và 0,83.

- Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu ROE năm 2012 là 0,28 nghĩa là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia kinh doanh thu được 0,28 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2013 tăng lên 0,4 tương đương tỷ lệ tăng 43%, năm 2014 tiếp tục tăng lên 0,48 tương ứng tỷ lệ tăng 20%. Nguyên do của sự gia tăng này là tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế luôn lớn hơn vốn chủ sở hữu, trong khi đó vốn chủ luôn bị giảm qua các năm, điều này kéo theo tỷ suất sinh lời luôn có xu hướng đi lên.

- Tỷ suất sinh lời trên doanh thu ROS năm 2012 là 0,02 nghĩa là cứ 1 đồng doanh thu thì lợi nhuận sau thuế chiếm 0,02%, năm 2013 tăng thêm 0,01% tương đương tỷ lệ tăng 50%, năm 2014 tiếp tục thêm 0,01 tương đương tốc độ tăng là 33,3%.

- Nói chung các chỉ số đánh giá khả năng sinh lời của công ty có xu hướng gia tăng nhưng vẫn ở mức rất thấp, luôn nhỏ hơn 1, duy chỉ có chỉ số ROA_E là khá hơn, lớn hơn và xấp xỉ bằng 1, nhưng nhìn chung là doanh nghiệp chưa sử dụng tốt vốn kinh doanh và vốn chủ sở hữu của mình.

2.4. Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Nói chung tình hình hoạt động kinh doanh của công ty chưa thực sự đạt hiệu quả, công ty cần xem xét những tình trạng sau:

- Vốn lưu động: tỷ suất lợi nhuận VLĐ khá thấp < 1, khiến vòng quay VLĐ tăng, vốn bị ứ đọng nằm nhiều ở các khoản phải thu ngắn hạn đặc biệt là khoản phải thu khách hàng, bên cạnh đó lượng tiền mặt cũng khá lớn khiến việc luân chuyển vốn lưu động không cao, tốc độ thu hồi vốn chậm.

- VCSH: hệ số thấp, <1, sức sinh lời của đồng vốn chủ k cao, không tự chủ trong nguồn vốn.

- Lao động: năng suất lao động không tốt, do thiếu nhân sự không đảm đương được khối công việc lớn, phân chia nhiệm vụ chưa rõ ràng, nhân viên salemới chưa có kinh nghiệm, qua 3 tháng thử việc không hoàn thành nhiệm vụ sẽ bị sa thải nên cơ cấu nhân sự luôn bị biến động, không mang lại hiệu quả kinh tế cao.

- Các khoản phải thu: vòng quay các khoản phải thu giảm dần kéo theo kỳ thu tiền bình quân tăng lên, các khoản nợ khó đòi từ phía khách hàng tăng.

- Cần đầu tư thêm vào TSCĐ để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, đảm bảo luân chuyển hàng hóa trơn tru, không bị quá tải, điều này là rất cần thiết để tăng doanh thu – lợi nhuận công ty, tự chủ trong tất cả các khâu, và hơn hết là tạo niềm tin vào dịch vụ đối với khách hàng.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH KHÔNG HẢI VẬN TẠI THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG

3.1. Phương hướng phát triển của công ty.

3.1.1. Về công tác kinh doanh.

- Công ty mở rộng quy mô kinh doanh dịch vụ logistics, đầu tư thêm vào tài sản cố định để cải thiện tình hình doanh thu lợi nhuận đi lên.

- Tăng cường quản lý chặt chẽ công tác thu hồi công nợ của khách hàng, sẽ tác động đến nguồn vốn lưu động được luân chuyển nhanh hơn.

- Phấn đấu để trở thành một doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực logistics có thương hiệu uy tín hàng đầu trong con mắt khách hàng, cung cấp chất lượng dịch vụ một cách tốt nhất. Và tăng sức cạnh tranh với các doanh nghiệp khác cùng lĩnh vực kinh doanh.

3.1.2. Về công tác quản lý lao động.

- Vì quy mô vẫn còn nhỏ nên công ty vẫn giữ nguyên số lượng các phòng ban cũng như chức năng riêng, duy chỉ thêm một phòng vận tải, em sẽ nói thêm ở phần biện pháp dưới đây.

- Có chính sách đào tạo và quản lý nguồn nhân lực tốt hơn để họ không còn có ý định nhảy việc, ổn định về số lượng lẫn chất lượng và đảm bảo năng suất lao động cao, lượng công việc phù hợp với lượng nhân viên.

- Quan tâm hơn đến chế độ đãi ngộ, phúc lợi đối với nhân viên, củng cố tinh thần làm việc, để mọi người đoàn kết trong bầu không khí chung của công ty.

3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

3.2.1. Biện pháp đầu tư thêm tài sản cố định (xe vận tải container).

3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp.

- Qua kết quả phân tích ở chương 2 ta thấy được các chỉ tiêu hệ số sinh lời của công ty còn khá thấp, để cải thiện tình hình kinh doanh ta nên đầu tư thêm xe vận tải container để tránh được tình trạng quá tải, đáp ứng đầy đủ nhu cầu các đơn hàng của khách hàng, từ đó cải thiện được tình hình tài chính của công ty.

- Nhu cầu vận tải đang phát triển ngày một mạnh mẽ hơn, đặc biệt trong các tỉnh, thành phố nằm giữ cảng giao thông xuất nhập khẩu. Hải Phòng cũng là một trong những thành phố nằm trong số đó. Sự phát triển của ngành vận tải mang lại khá nhiều lợi nhuận cho các công ty kinh doanh trong lĩnh vực

này. Airsea Transport (chi nhánh Hải Phòng) là một công ty hoạt động trong lĩnh vực logistics, các mảng mà công ty đã và đang khai thác chủ yếu là làm thủ tục hải quan và thông quan hàng hóa và book cước biển, phần trucking phải phụ thuộc vào các công ty vận tải khác. Điều này làm giảm bớt một phần lợi nhuận góp vào sự phát triển mở rộng quy mô công ty. Thêm nữa làm giảm khả năng cạnh tranh, giảm tính tự chủ do một phần chi phí hình thành giá cả bị chi phối bởi các công ty vận tải và làm giảm sự tin tưởng của khách hàng vào năng lực cung ứng logistics của công ty.

Qua điều tra và nhận định sơ bộ cho thấy nhu cầu vận tải đang có xu hướng tăng nhanh do tình trạng cấm chở hàng quá khổ, quá tải của Nhà nước. Do vậy việc đầu tư xe container để phục vụ cho nhu cầu vận tải nhằm hoàn thiện quá trình cung ứng logistics của công ty airsea chi nhánh Hải Phòng là vô cùng cấp thiết.

Ngoài ra việc đầu tư xe container vào thời điểm cuối năm là vô cùng thuận lợi do lượng hàng thường nhiều và quá tải vào thời điểm này. Từ đó giúp công ty tránh được một số rủi ro về chi phí cơ hội của đồng vốn nếu không có hàng hoặc ít hàng để chạy trong thời gian đầu.

- Bên cạnh 2 nguyên nhân tồn tại trực tiếp của doanh nghiệp được kể trên còn có một số nguyên nhân gián tiếp qua điều tra thị trường ta thấy rằng:

+ Hiện trạng cầu vận tải container:

Lượng hàng hóa thông quan qua các cảng tại địa bàn Hải Phòng 4 tháng đầu năm 2014 ước đạt 18.432,9 tăng 11,09% so với cùng kỳ năm trước (theo số liệu thống kê của sở kế hoạch và đầu tư năm 2014). Và dự tính sẽ tiếp tục tăng vào cuối năm và năm 2015. Điều này tạo điều kiện cho ngành vận tải phát triển.

Cầu về vận tải container chi nhánh Hải phòng ước tính khoảng 30 chuyến/tháng, tương ứng khoảng 150.000.000đ /tháng. Lượng hàng hóa này tương đối đều đặn và có xu hướng tăng trong thời gian tới do đội ngũ nhân viên sales ngày càng có nhiều mối quan hệ với khách hàng.

Thêm nữa lượng hàng trucking ngoài công ty chưa khai thác hết do không có phương tiện vận tải, đang có xu hướng tăng lên. Ví dụ các mối hàng trucking thông qua mối quan hệ của một số thành viên trong công ty.

+ Hiện trạng cung vận tải container:

Hiện tại chi nhánh Hải Phòng chưa có phương tiện vận tải container riêng cho mình để phục vụ lượng hàng trucking ngày một gia tăng. Xét về phía cung dịch vụ vận tải thì hiện nay số lượng đầu tư mới xe cont tăng đột biến trong mấy
Sinh viên: Hoàng Thùy Linh – QT1501N

tháng cuối năm, tuy nhiên công ty làm chủ được lượng hàng trucking mỗi tháng, do đó thị trường cho dự án vẫn khá hấp dẫn.

+ Thị trường mục tiêu và thị trường tiềm năng:

Thị trường mục tiêu: qua việc nghiên cứu thị trường cung cầu vận tải đường bộ bằng xe container, dự án tập trung vào đối tượng khách hàng chủ yếu như sau: lượng hàng hóa có được từ doanh số của các nhân viên sales để hoàn thành chuỗi cung ứng logistics cho khách hàng, giúp tăng niềm tin của khách hàng đối với năng lực cung ứng của công ty. Từ đó tạo thương hiệu trong dài hạn.

Thị trường tiềm năng: lượng hàng hóa khai thác thêm từ phòng vận tải do các nhân viên kinh doanh tại phòng vận tải trực tiếp khai thác. Ban đầu sẽ dựa vào các mối quan hệ khách hàng quen biết của một số thành viên trong công ty.

3.2.1.2. Mục tiêu của biện pháp.

Biện pháp đưa ra nhằm cải thiện các chỉ tiêu hệ số sinh lời, cải thiện tình hình tài chính của công ty, tăng thêm doanh thu qua các đơn hàng lớn mà từ trước đến nay công ty chưa trực tiếp vận chuyển.

3.2.1.3. Nội dung biện pháp.

Công ty cần đầu tư thêm các máy móc thiết bị sau:

Bảng 3.2.1: Tài sản cố định đầu tư thêm

STT	Tên sản phẩm	Trọng tải cho phép	Số tiền (đồng)
1	1 đầu kéo container (cũ)		1.000.000.000
2	1 mooc sàn 30 feet 3 trục	30 tấn	380.000.000
3	Mooc xương 20 feet	25 tấn	250.000.000
4	Máy định vị		4.000.000/1 năm đầu
5	Tổng		1.634.000.000

Và thuê thêm 1 lái xe + 1 phụ xe.

*** Dự tính vốn đầu tư ban đầu của biện pháp**

Bảng 3.2.2: Vốn đầu tư ban đầu

STT	Hạng mục	Thành tiền(đồng)
1	Đầu tư TSCĐ	1.634.000.000
2	Vốn lưu động	100.000.000
3	Tổng	1.734.000.000

Vốn đầu tư về tài sản cố định sẽ vay 50% = 817.000.000 đồng và 50% là vốn chủ sở hữu.

*** Dự tính khấu hao tài sản cố định**

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp số dư giảm dần có điều chỉnh (3 năm cuối chuyển sang khấu hao bình quân).

Bảng 3.2.3: Khấu hao tài sản cố định

ĐVT: đồng

STT	Mức khấu hao hàng năm	Giá trị còn lại
1	340.416.667	1.293.583.333
2	269.496.528	1.024.086.806
3	213.351.418	810.735.388
4	168.903.206	641.832.182
5	133.715.038	508.117.144
6	105.857.738	402.259.406
7	83.804.043	318.455.363
8	66.344.867	252.110.496
9	52.523.020	199.587.476
10	66.529.159	133.058.317
11	66.529.159	66.529.159
12	66.529.159	0

*** Dự tính chi phí vận hành của biện pháp:**

Ta dự tính tiền cước/ chuyển xe = 4.000.000 đồng (100km).

Bảng 3.2.4: Chi phí vận hành

ĐVT: đồng

STT	Chi phí	Cách tính	Tổng chi phí/tháng
1	Lương lái xe		15.000.000/1 lái xe + 5.000.000/1 phụ xe
2	Chi phí cầu đường	80.000/chuyến * 30 chuyến/tháng	2.400.000
3	Chi phí luật	100.000/chuyến * 30 chuyến/tháng	3.000.000
4	Chi phí nhiên liệu	40 lít/100km * 30 chuyến/tháng	53.040.000
	Tổng chi phí lưu động/tháng		73.440.000

*** Bảng 3.2.5: Dự tính kế hoạch trả nợ:**

ĐVT: đồng

Năm	Gốc vay	Lãi vay	Còn lại
1	136.166.667	65.360.000	680.833.333
2	136.166.667	54.466.667	544.666.667
3	136.166.667	43.573.334	408.500.000
4	136.166.667	32.680.000	272.333.333
5	136.166.667	21.786.667	136.166.667
6	136.166.667	10.893.334	0

Bảng 3.2.6: Dự tính lãi lỗ của biện pháp từ năm 1 đến năm 12

ĐVT: triệu đồng

Năm	Doanh thu	Khấu hao	CP định vị	CP lưu động	CP phát sinh	Lương lái xe	Lãi vay	CP thuê kho bãi	CP bảo dưỡng	LNTT	Thuế TNDN	LNST
1	1.620	340,416667	4	881,28	15	240	65,36	12	18	43,943333	0	43,943333
2	1.782	269,496528	1,2	881,28	15	264	54,466667	12	18	266,556806	66,639201	199,917604
3	1.960,2	213,351418	1,2	881,28	15	264	43,573333	12	18	485,395249	121,348812	364,046437
4	1.960,2	168,903206	1,2	881,28	15	264	32,68	12	18	540,736794	135,184199	405,552596
5	1.960,2	133,715038	1,2	881,28	15	264	21,786667	12	18	586,818295	146,704574	440,113722
6	1.960,2	105,857738	1,2	881,28	15	264	10,893333	12	18	625,568928	156,392232	469,176696
7	1.960,2	83,804043	1,2	881,28	15	264	-	12	18	658,515957	164,628989	493,886968
8	1.960,2	66,344867	1,2	881,28	15	264	-	12	18	675,975133	168,993783	506,98135
9	1.960,2	52,523020	1,2	881,28	15	264	-	12	18	689,796980	172,449245	517,347735
10	1.960,2	66,529159	1,2	881,28	15	264	-	12	18	675,790841	168,94771	506,843131
11	1.960,2	66,529159	1,2	881,28	15	264	-	12	18	675,790841	168,94771	506,843131
12	1.960,2	66,529159	1,2	881,28	15	264	-	12	18	675,790841	168,94771	506,843131

Qua kết quả dự tính trên ta thấy biện pháp này có tính khả thi cao nếu công ty thực hiện thành công biện pháp.

- TSCĐ được khấu hao hết trong vòng 12 năm.
- Số tiền đi vay ngân hàng sẽ được trả cả gốc lẫn lãi trong 6 năm.
- Lợi nhuận mang lại từ chiếc xe này năm đầu tiên thực hiện là 43.943.333 đồng, và sẽ tăng dần lên trong các năm tiếp theo.
- Biện pháp được thực hiện sẽ giải quyết được những vấn đề mà công ty đang mắc phải, sẽ không bị mất 1 lượng đơn hàng do trước nay chưa có xe chạy kiện hàng lớn theo khối, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, cũng như không bỏ phí bất kỳ hợp đồng kinh doanh nào, và còn tạo dựng thêm uy tín cho công ty.

3.2.2. Biện pháp quản lý lao động

3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp

Lao động sáng tạo của con người là nhân tố quyết định đến hiệu quả hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp cần đầu tư thỏa đáng để phát triển quy mô bồi dưỡng lại và đào tạo lực lượng lao động mới, đội ngũ trí thức có chất lượng cao trong doanh nghiệp. Nâng cao nghiệp vụ kinh doanh, trình độ tay nghề của đội ngũ cán bộ nhân viên để khai thác tối ưu nguồn đầu vào để cho kết quả đầu ra hiệu quả nhất.

Như chương 2 đã nói ở trên, nguồn nhân sự của công ty đang bị biến động và có tác động xấu đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nguyên do vì đâu ta đã tìm hiểu và biết được:

- Công ty chưa giữ được người có tay nghề chuyên môn cao trong công việc, kinh nghiệm trong nghề lâu năm, khiến phòng thủ tục hải quan bị thiếu nhân sự, hơn hết là thiếu đi người lành nghề với lĩnh vực logistics. Hiện nay, khối lượng công việc nhiều khiến công việc bị trì trệ, quá tải trong khi phòng thủ tục hải quan chỉ còn có 3 người, mọi người đã cùng nhau gánh một phần công việc, nên phải thường xuyên tăng ca, tinh thần làm việc mệt mỏi dẫn đến hiệu quả lao động không cao.

- Cũng do lượng đơn hàng về nhiều nên phòng kinh doanh là phòng cần nhiều nguồn nhân lực nhất, nhưng chủ yếu là nhân viên trẻ, thiếu kinh nghiệm sale hàng, sau khi được tuyển dụng và 3 tháng thử việc nếu không hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình sẽ bị công ty sa thải, dẫn đến sự biến động trong nhân sự. Bên cạnh đó, phòng kinh doanh chính là phòng ban tiếp xúc trực tiếp với khách hàng nhiều nhất, nên rất cần sự nhiệt tình, năng nổ với khách hàng, luôn phải

Sinh viên: Hoàng Thùy Linh – QT1501N

trau dồi kỹ năng marketing, không ngừng tìm kiếm thêm hợp đồng khách hàng...

3.2.2.2. Mục tiêu biện pháp

Biện pháp đưa ra nhằm cải thiện tình hình nhân sự của công ty để từ đó tăng được năng suất lao động, kéo theo tăng doanh thu cho công ty nhờ nguồn lao động hiệu quả.

3.2.2.3. Nội dung biện pháp

Qua phân tích lao động ở chương 2 ta thấy trong 3 năm vừa qua tình hình nhân sự có biến động tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh. Để cải thiện tình hình, doanh nghiệp cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Tuyển thêm một nhân viên khai thuê thủ tục hải quan có kinh nghiệm.
- Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ, nhân viên đặc biệt là nhân viên 2 phòng: phòng thủ tục hải quan và phòng kinh doanh.

Tập trung công tác tuyển chọn và mở lớp tập huấn, đào tạo tại chỗ, mời giảng viên bên ngoài kết hợp với chuyên viên trong doanh nghiệp. Phối hợp với các trường đại học mở những khóa bồi dưỡng kiến thức về kỹ năng quản lý, kỹ năng tiếp thị, kinh doanh, ngoại ngữ, tin học cho đội ngũ nhân viên. Hình thức đào tạo phải xác định cho phù hợp từ các lớp ngắn hạn theo những chuyên đề, những lớp bồi dưỡng giám đốc, các đợt tập huấn cho đến các lớp văn bằng hai của các trường đại học.

Nhân viên kinh doanh là người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng, đối tác, cách làm việc nhanh nhẹn, thái độ nhiệt tình tới khách là rất quan trọng. Vì vậy, doanh nghiệp cần có chính sách bồi dưỡng, đào tạo, nâng cao nghiệp vụ thường xuyên cho nhân viên để đáp ứng nhu cầu của công việc, như mời những chuyên viên sales về bồi dưỡng cho nhân viên trong công ty hoặc, cử nhân viên đi đào tạo. Đối với nhân viên sale mới tuyển cần được tổ chức các đợt đào tạo riêng để đáp ứng yêu cầu công việc mới tốt hơn, đồng bộ cùng nhân viên đã có kinh nghiệm trong công ty, tránh trường hợp sau 3 tháng thử việc không đạt yêu cầu bị sa thải như trong giai đoạn vừa qua.

Cụ thể, nhân viên sale sẽ được đào tạo thêm chuyên môn và học thêm lớp quản trị logistics. Còn nhân viên thủ tục hải quan sẽ được tham gia khóa học lớp nghiệp vụ khai hải quan để nâng cao trình độ.

- Quan tâm đến chế độ lương thưởng, đãi ngộ nhân viên

Xây dựng quy chế cụ thể về phân phối tiền lương, thưởng, phúc lợi (nghỉ mát, nghỉ bệnh, khám sức khỏe...), bảo hiểm (xã hội, y tế) nhằm kích thích nhân

viên tăng năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm. Đây là giải pháp tạo động lực rất lớn để động viên người lao động làm việc hăng say, nhiệt tình trong công việc.

Khuyến khích nhân viên tìm kiếm những khách hàng mới, những hợp đồng giao nhận mới, tận dụng những mối quan hệ của mình để giới thiệu dịch vụ của công ty, khen thưởng bằng tiền theo 2% giá trị của hợp đồng.

* Một số chi phí của biện pháp:

- Chi phí đào tạo nhân viên kinh doanh, công ty hỗ trợ cho mỗi một nhân viên 5.000.000 đồng/khóa/nhân viên. (ước tính năm nay khoảng 6 nhân viên)

- Thưởng cho nhân viên đạt được thành tích xuất sắc: 20.000.000 đồng.

* Dự báo hiệu quả: lượng khách hàng và đơn hàng tăng lên 15%

* **Bảng 3.2.7: Kết quả dự kiến đạt được:**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Doanh thu	24.971.700.096	26.582.561.514	1.610.861.420	6,5
Chi phí	22.574.618.444	22.984.258.235	409.639.790	1,8
Lợi nhuận sau thuế	964.965.580	1.209.458.317	244.492.737	25,3

Qua kết quả dự tính trên ta thấy, nếu công ty thực hiện biện pháp thành công sẽ khiến doanh thu của công ty tăng lên 6,5%, để thực hiện biện pháp công ty phải chi trả một số khoản nên chi phí đã tăng lên 1,8% so với trước khi thực hiện biện pháp, kéo theo lợi nhuận sau thuế tăng lên 25,3%.

3.2.3. Biện pháp thu hồi công nợ

3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp

Theo bảng số liệu phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động ở chương 2, ta thấy các khoản phải thu ngắn hạn đặc biệt là phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng lớn trong vốn lưu động, điều này cho thấy doanh nghiệp đang bị khách hàng chiếm dụng vốn, dẫn đến bất lợi đối với hoạt động tài chính của doanh nghiệp

Các khoản phải thu ngắn hạn tồn tại chủ yếu là khoản phải thu khách hàng. Năm 2012, khoản phải thu khách hàng là 4.405.145.366 đồng chiếm đến 87,4% tổng phải thu, năm 2013 là 3.257.403.072 đồng chiếm 70,3%, tuy tỷ trọng giảm so với năm ngoái nhưng vẫn rất lớn, năm 2014 là 4.278.027.430 đồng

chiếm 89,2% tổng phải thu ngắn hạn, cao nhất trong 3 năm vừa qua. Ta xem bảng cơ cấu các khoản phải thu ngắn hạn của công ty giai đoạn 2012 – 2014.

Bảng 3.2.8: Cơ cấu các khoản phải thu ngắn hạn

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
I. Các khoản phải thu ngắn hạn	5.040.480.745	4.636.756.004	4.796.629.808	(403.724.741)	(8)	159.873.804	3,5
1. Phải thu khách hàng	4.405.145.366	3.257.403.072	4.278.027.430	(1.147.742.294)	(26)	1.020.624.358	31,3
2. Trả trước cho người bán	427.702.253	1.417.525.885	432.850.882	989.823.632	231,4	(984.675.003)	(69,5)
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	213.567.996	-	-	(213.567.996)	(100)	-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-	-	-	-	-	-
5. Các khoản phải thu khác	39.269.130	13.096.047	85.751.496	(26.173.083)	(66,6)	72.655.449	554,8
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(45.204.000)	(51.269.000)	-	(6.065.000)	13,4	51.269.000	(100)

(Nguồn tài liệu: phòng kế toán)

3.2.3.2. Mục tiêu biện pháp

Biện pháp đưa ra nhằm thu hồi các khoản nợ xấu của công ty, từ đó vốn lưu động được cải thiện, tốc độ vốn sẽ được luân chuyển nhanh hơn và tình hình doanh thu của công ty sẽ một phần nâng cao.

3.2.3.3. Nội dung biện pháp

Trên cơ sở phân loại các khoản nợ quá hạn tìm nguyên nhân của các khoản nợ, công ty phải có các giải pháp thích hợp để nhanh chóng thu hồi tiền vốn trong thanh toán theo nguyên tắc hiệu quả, linh hoạt, và kiên quyết. Tùy từng trường hợp cụ thể, doanh nghiệp có thể sử dụng các biện pháp sau:

- Cơ cấu lại thời hạn nợ: doanh nghiệp có thể điều chỉnh lại kỳ hạn nợ hoặc gia hạn nợ cho khách hàng nếu doanh nghiệp đánh giá khách hàng là suy giảm khả năng trả nợ nhưng có thể trả nợ đầy đủ theo thời hạn cơ cấu lại.

- Thường xuyên đôn đốc khách nợ để thu hồi đúng hạn.

- Thông qua các bạn hàng của khách nợ để giữ hàng.

- Bán nợ.

- Tranh thủ sự giúp đỡ của các ngân hàng, các tổ chức tín dụng để phong tỏa tài sản, tiền vốn của khách nợ.

- Khởi kiện trước pháp luật.

- Áp dụng hình thức chiết khấu thanh toán để khuyến khích khách hàng thanh toán ngay hoặc trả trước thời hạn. Hình thức này rất khả quan, sẽ tránh được nhiều trường hợp doanh nghiệp cung cấp hàng hóa, dịch vụ bán chịu cho khách hàng, dẫn đến tốc độ thu hồi vốn chậm.

+ Doanh nghiệp áp dụng hình thức này đối với khách hàng thanh toán trong vòng 60 ngày.

+ Căn cứ để đưa lãi suất chiết khấu là nhỏ hơn lãi suất vay ngân hàng 12%.

*** Bảng 3.2.9: Lãi suất chiết khấu thanh toán dự tính**

Số ngày thanh toán	Lãi suất chiết khấu (%/tháng)
Thanh toán ngay	0,9
1 – 20	0,85
21 – 40	0,8
41 – 60	0,75
Trên 60	0

*** Kết quả đạt được theo dự tính**

Số ngày thanh toán	KH đồng ý (%)	Khoản thu dự tính (đồng)	Chiết khấu (%/tháng)	Số tiền chiết khấu (đồng)	Số tiền thực thu (đồng)
Thanh toán ngay	15	449.192.880	0,9	4.042.735	445.150.145
1 – 20	25	748.654.800	0,85	6.363.565	742.291.235
21 – 40	20	598.923.840	0,8	4.791.390	594.132.450
41 – 60	10	299.461.921	0,75	2.245.964	297.215.957
Trên 60	-	-	0	-	-
Tổng	70	2.994.619.201		17.443.654	2.977.175.547

- Số tiền chi phí khi thực hiện biện pháp chiết khấu (chi phí xăng xe đi lại, chi phí thu hồi ý kiến khách hàng, ...): 30.000.000 đồng.

- Số tiền chiết khấu thanh toán: 17.443.654 đồng.

*** Bảng 3.2.10: Dự tính kết quả đạt được**

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
Khoản phải thu (đồng)	4.278.027.430	1.283.408.229	(2.994.619.201)	(70)
Vòng quay KPT (vòng)	5,28	7,54	2,26	42,8
Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	68,19	47,73	(20,46)	(30,1)

Qua kết quả dự tính trên ta thấy, nếu công ty thực hiện thành công biện pháp thì sẽ cải thiện được tình hình thu hồi vốn của công ty.

- Khoản phải thu khách hàng sẽ giảm được 2.994.619.201 đồng, tỷ lệ giảm 70%.

- Vòng quay các khoản phải thu được tăng lên từ 5,28 vòng đến 7,54 vòng, tăng tương ứng 42,8%.

- Kỳ thu tiền bình quân được rút ngắn lại 20,46 ngày, tương ứng với tỷ lệ giảm 30,1%.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay của cơ chế thị trường thì mọi doanh nghiệp, mọi tổ chức kinh doanh đều đang đứng trước khó khăn và thử thách lớn trong việc làm thế nào để tồn tại và phát triển trước các đối thủ cạnh tranh. Những khó khăn và thách thức này chỉ có thể giải quyết được khi doanh nghiệp chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Với đề tài “một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng” nhằm mục đích trình bày vai trò và ý nghĩa của công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh đối với nền kinh tế nói chung và công ty nói riêng. Đồng thời nêu ra thực trạng của công ty, những mặt còn hạn chế, để từ đó đề tài được đưa ra nhằm khắc phục tình trạng trên qua một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Ths. Phan Thị Thu Huyền đã giúp đỡ em nhiệt tình trong quá trình hoàn thành nhiệm vụ khóa luận tốt nghiệp của mình.

Do hạn chế về mặt thời gian cũng như trình độ hiểu biết và kinh nghiệm thu thập, xử lý số liệu còn nhiều thiếu sót, em mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo trong khoa và quý Chi nhánh công ty để em được hoàn thiện hơn bài luận văn của mình.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phân tích tài chính doanh nghiệp. Ths. Ngô Kim Phượng, TS.Lê Thị Thanh Hà, Ths. Lê Mạnh Hưng, Ths. Lê Hoàng Vinh, NXB Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
2. doc.edu.vn.
3. quantri.vn.
4. voer.edu.vn.
5. luanvanaz.com
6. Khóa luận tốt nghiệp sinh viên trường Đại học Dân lập Hải Phòng khóa 13, 14.
7. Một số tài liệu do phòng kế toán và phòng nhân sự chi nhánh công ty TNHH Không Hải Vận tại thành phố Hải Phòng cung cấp.

PHỤ LỤC 1: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2012**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Đơn vị tiền: Đồng việt nam

STT	Chỉ tiêu	Số năm nay	Số năm trước
	TÀI SẢN		
A	A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	7.751.531.440	8.617.169.470
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	789.546.140	1.716.832.506
1	1. Tiền	789.546.140	1.716.832.506
2	2. Các khoản tương đương tiền		
II	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	5.040.480.745	5.625.690.013
1	1. Phải thu khách hàng	4.405.145.366	4.408.255.492
2	2. Trả trước cho người bán	427.702.253	766.681.812
3	3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	213.567.996	513.024.706
4	4. Các khoản phải thu khác	39.269.130	1.012.890
5	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	(45.204.000)	(63.284.887)
IV	IV. Hàng tồn kho		
V	V. Tài sản ngắn hạn khác	921.504.555	1.102.759.234
B	B - TÀI SẢN DÀI HẠN	1.221.645.245	1.006.567.439
I	I- Các khoản phải thu dài hạn		
II	II. Tài sản cố định	885.342.285	731.973.875
1	1. Tài sản cố định hữu hình	885.342.285	731.973.875
	- Nguyên giá	1.101.213.090	1.071.113.090
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(215.870.805)	(339.139.215)
III	III. Bất động sản đầu tư		
IV	IV. Các khoản đầu tư tài chính		

	dài hạn		
V	V. Tài sản dài hạn khác	336.302.960	274.593.564
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	8.973.176.685	9.623.736.909
	NGUỒN VỐN		
A	A - NỢ PHẢI TRẢ	5.668.022.411	5.801.883.470
I	I. Nợ ngắn hạn	5.354.577.963	5.633.966.794
1	1. Vay và nợ ngắn hạn		
2	2. Phải trả người bán	1.729.800.513	2.093.263.819
3	3. Người mua trả tiền trước	40.523.839	808.374.338
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	806.384.906	550.393.384
5	5. Phải trả người lao động	191.003.818	339.703.660
6	6. Chi phí phải trả	2.315.488.230	1.802.532.432
7	7. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	271.376.657	39.699.161
II	II. Nợ dài hạn	313.444.448	167.916.676
1	1. Phải trả dài hạn người bán		
2	2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3	3. Phải trả dài hạn khác		
4	4. Vay và nợ dài hạn	313.444.448	167.916.676
B	B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	3.305.154.274	3.821.853.439
I	I. Vốn chủ sở hữu	3.305.154.274	3.821.853.439
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	1.280.000.000	1.280.000.000
10	10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	2.025.154.274	2.541.853.439
II	II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	8.973.176.685	9.623.736.909

PHỤ LỤC 2: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2013**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Đơn vị tiền: Đồng việt nam

STT	Chỉ tiêu	Số năm nay	Số năm trước
	TÀI SẢN		
A	A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	7.581.793.176	7.751.531.440
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.272.408.966	789.546.140
1	1. Tiền	1.272.408.966	789.546.140
2	2. Các khoản tương đương tiền		
II	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.636.756.004	5.040.480.745
1	1. Phải thu khách hàng	3.257.403.072	4.405.145.366
2	2. Trả trước cho người bán	1.417.525.885	427.702.253
3	3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		213.567.996
4	4. Các khoản phải thu khác	13.096.047	39.269.130
5	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	(51.269.000)	(45.204.000)
IV	IV. Hàng tồn kho		
V	V. Tài sản ngắn hạn khác	1.672.628.206	1.921.504.555
B	B - TÀI SẢN DÀI HẠN	373.642.923	1.221.645.245
I	I- Các khoản phải thu dài hạn		
II	II. Tài sản cố định	270.741.874	885.342.285
1	1. Tài sản cố định hữu hình	270.741.874	885.342.285
	- Nguyên giá	365.966.544	1.101.213.090
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(95.224.670)	(215.870.805)
III	III. Bất động sản đầu tư		
IV	IV. Các khoản đầu tư tài chính		

	dài hạn		
V	V. Tài sản dài hạn khác	102.901.049	336.302.960
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	7.955.436.099	8.973.176.685
	NGUỒN VỐN		
A	A - NỢ PHẢI TRẢ	5.201.636.716	5.668.022.411
I	I. Nợ ngắn hạn	5.180.136.716	5.354.577.963
1	1. Vay và nợ ngắn hạn		
2	2. Phải trả người bán	1.511.133.475	1.729.800.513
3	3. Người mua trả tiền trước	399.329.926	40.523.839
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	511.434.838	806.384.906
5	5. Phải trả người lao động		191.003.818
6	6. Chi phí phải trả	2.747.664.308	2.315.488.230
7	7. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		271.376.657
II	II. Nợ dài hạn	21.500.000	313.444.448
1	1. Phải trả dài hạn người bán		
2	2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3	3. Phải trả dài hạn khác		
4	4. Vay và nợ dài hạn	21.500.000	313.444.448
B	B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	2.753.799.383	3.305.154.274
I	I. Vốn chủ sở hữu	2.753.799.383	3.305.154.274
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	1.280.000.000	1.280.000.000
10	10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1.473.799.383	2.025.154.274
II	II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	7.955.436.099	8.973.176.685

PHỤ LỤC 3: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2014**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Đơn vị tiền: Đồng việt nam

STT	Chỉ tiêu	Số năm nay	Số năm trước
	TÀI SẢN		
A	A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	4.997.198.563	7.581.793.176
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	100.503.873	1.272.408.966
1	1. Tiền	100.503.873	1.272.408.966
2	2. Các khoản tương đương tiền		
II	II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.796.629.808	4.636.756.004
1	1. Phải thu khách hàng	4.278.027.430	3.257.403.072
2	2. Trả trước cho người bán	432.850.882	1.417.525.885
3	3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4	4. Các khoản phải thu khác	85.751.496	13.096.047
5	5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)		(51.269.000)
IV	IV. Hàng tồn kho		
V	V. Tài sản ngắn hạn khác	692.064.882	1.672.628.206
B	B - TÀI SẢN DÀI HẠN	358.699.310	373.642.923
I	I- Các khoản phải thu dài hạn		
II	II. Tài sản cố định	306.450.510	270.741.874
1	1. Tài sản cố định hữu hình	306.450.510	270.741.874
	- Nguyên giá	349.421.090	365.966.544
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(42.970.580)	(95.224.670)
III	III. Bất động sản đầu tư		
IV	IV. Các khoản đầu tư tài chính		

	dài hạn		
V	V. Tài sản dài hạn khác	52.248.800	102.901.049
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	5.355.897.873	7.955.436.099
	NGUỒN VỐN		
A	A - NỢ PHẢI TRẢ	3.356.401.467	5.201.636.716
I	I. Nợ ngắn hạn	3.205.901.467	5.180.136.716
1	1. Vay và nợ ngắn hạn		
2	2. Phải trả người bán	1.076.430.233	1.511.133.475
3	3. Người mua trả tiền trước	9.574.686	399.329.926
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	327.067.926	511.434.838
5	5. Phải trả người lao động		
6	6. Chi phí phải trả	1.792.683.622	2.747.664.308
7	7. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		
II	II. Nợ dài hạn	150.500.000	21.500.000
1	1. Phải trả dài hạn người bán		
2	2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3	3. Phải trả dài hạn khác		
4	4. Vay và nợ dài hạn	150.500.000	21.500.000
B	B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.999.496.406	2.753.799.383
I	I. Vốn chủ sở hữu	1.999.496.406	2.753.799.383
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	1.280.000.000	1.280.000.000
10	10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	723.950.465	1.473.799.383
II	II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	5.355.897.873	7.955.436.099