

**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 : Đoàn Thị Nga**

**Giảng viên hướng dẫn : TS.Nguyễn Thị Hoàng Đan**

**HẢI PHÒNG, 2017**

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

---

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT  
KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI  
CÔNG NGHỆ MÔI TRƯỜNG XANH**

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

**Sinh viên : Đoàn Thị Nga**

**Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan**

**HẢI PHÒNG, 2017**

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

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Đoàn Thị Nga

Mã SV: 1312402002

Lớp: QT1701N

Ngành : Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất  
kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại và  
công nghệ môi trường xanh

# 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).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

## 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 20..

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày.....tháng.....năm 20..

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Đoàn Thị Nga*

*TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2017*

**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 2017*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP</b> .....	4
1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh .....	4
1.2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	4
1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	5
1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	6
1.5. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	7
1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	8
1.7. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	8
1.7.1. Nhân tố khách quan .....	8
1.7.2. Nhân tố chủ quan .....	10
1.8. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	11
1.8.1. Phương pháp so sánh .....	11
1.8.2. Phương pháp thay thế liên hoàn (loại trừ dần) .....	12
1.8.3. Phương pháp liên hệ .....	12
1.8.4. Phương pháp chi tiết .....	13
1.8.5. Phương pháp cân đối .....	14
1.9. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	14
1.9.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh. ....	14
1.9.2. Khả năng thanh toán .....	15
1.9.3. Các hệ số về cơ cấu Nguồn vốn và cơ cấu Tài sản .....	16
1.9.4. Các chỉ số về hoạt động .....	17
1.9.5. Tỷ số sinh lợi .....	18
1.9.6. Hiệu quả sử dụng chi phí .....	19
1.9.7. Hiệu suất sử dụng máy móc, trang thiết bị (MMTTB) .....	19
1.9.8. Hiệu suất sử dụng lao động .....	19
<b>CHƯƠNG 2 GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI CÔNG NGHỆ MÔI TRƯỜNG XANH</b> .....	21
2.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh .....	21
2.1.1. Khái quát về công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh .....	21

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh .....	21
2.1.3 Chức năng nhiệm vụ chính của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh .....	22
2.2 Cơ cấu tổ chức công ty .....	22
2.3 Những thuận lợi và khó khăn của công ty .....	24
2.3.1 Thuận lợi .....	24
2.3.2 Khó khăn .....	25
2.4 Phân tích tình hình sản lượng hàng hóa của công ty năm 2015-2016.....	25
<b>CHƯƠNG 3. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI CÔNG NGHỆ MÔI TRƯỜNG XANH.....</b>	<b>27</b>
3.1 Phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh năm 2015-2016.....	27
3.1.1 Phân tích khái quát về khả năng thanh toán của doanh nghiệp .....	27
3.2 Phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả hoạt động SXKD .....	29
3.3 Phân tích khái quát về chỉ tiêu chi phí .....	31
3.4 Phân tích sử dụng hiệu quả các nguồn lực.....	34
3.4.1 Phân tích chỉ số hoạt động của doanh nghiệp.....	34
3.4.2 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	36
3.5.Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.....	38
3.6 Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	39
3.7 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động .....	40
3.8 Phân tích một số hệ số tài chính.....	41
<b>CHƯƠNG 4. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI CÔNG NGHỆ MÔI TRƯỜNG XANH.....</b>	<b>42</b>
4.1 Đánh giá chung.....	42
4.1.1 Thành tích.....	42
4.1.2 Hạn chế.....	43
4.1.3 Cơ hội .....	44
4.1.4 Thách thức .....	44
4.1.5 Nguyên nhân .....	44
4.2 Định hướng hoạt động của công ty năm 2015-2020.....	45
4.3 Một số kiến nghị nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	45



4.3.1 Huy động thêm vốn kinh doanh.....	45
4.3.2 Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	45
4.3.3 Thúc đẩy bán hàng .....	46
4.4 Giảm khoản phải thu và phải trả .....	46
4.5 Cắt giảm chi phí .....	47
4.6 Đào tạo bồi dưỡng và tăng cường công tác tuyển dụng nhân sự.....	48
4.7 Xây dựng chiến lược và mục tiêu rõ ràng.....	48
4.8 Đầu tư hơn cho tài sản cố định.....	49
4.9 Dự kiến kết quả đạt được .....	49
<b>KẾT LUẬN</b> .....	<b>50</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	<b>52</b>

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Kết quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần công nghệ thương mại môi trường xanh .....	25
Bảng 2: Bảng kê phân tích về khả năng thanh toán của công ty cổ phần thương mại và công nghệ.....	28
Bảng 3 : Bảng báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2015-2016 .....	30
Bảng 4: Tình hình thực hiện chỉ tiêu chi phí của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh.....	32
Bảng 5. Phân tích chỉ số hoạt động của công ty .....	34
Bảng 6 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.....	35
Bảng 7 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng TSCĐ.....	37
Bảng 8 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản lưu động .....	38
Bảng 9 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tổng tài sản .....	39
Bảng 10 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động .....	40

## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Tên viết tắt	Giải thích
LN	Lợi nhuận
DTT	Doanh thu thuần
LNST	Lợi nhuận sau thuế
LĐ	Lao động
MMTTB	Máy móc trang thiết bị
DN	Doanh nghiệp

## LỜI CẢM ƠN

Trong suốt thời gian thực tập và làm đề tài khóa luận tốt nghiệp với đề tài “một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất tại công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh” em đã nhận được rất nhiều sự tận tình giúp đỡ.

Trước hết, em xin chân thành cảm ơn cô TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan về những chỉ bảo tận tình, hết mình của cô trong quá trình hoàn thành bài khóa luận này cũng như những chỉnh sửa mang tính thực tế của cô.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo của Trường Đại học Dân lập Hải Phòng, đặc biệt là các thầy cô khoa Quản trị doanh nghiệp chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp về những kiến thức các thầy cô đã chỉ bảo em trong suốt quá trình học tập và rèn luyện tại nhà trường.

Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn các anh chị cùng tập thể cán bộ, nhân viên của Công ty đã tạo điều kiện và tận tình chỉ bảo, giúp đỡ em trong việc tìm kiếm tài liệu và tư vấn về tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong suốt quá trình thực tập và hoàn thành bài khóa luận này.

Em cũng gửi lời cảm ơn tới người người thân, gia đình em đã quan tâm, tạo điều kiện vật chất và tinh thần cho em trong suốt 4 năm học vừa qua và cả giai đoạn hoàn thành thực tập và tốt nghiệp này.

Trong quá trình làm luận văn, do kinh nghiệm và thời gian còn hạn chế nên những biện pháp đưa ra khó tránh được những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý từ quý thầy cô để bài luận văn hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Đoàn Thị Nga

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một trong các quy luật của nền kinh tế thị trường, là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế. Đối với mỗi chủ thể kinh doanh, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là kích thích sự ứng dụng khoa học công nghệ tiên tiến trong sản xuất, phương thức quản lý nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành và giá bán hàng hóa. Trong nền kinh tế thị trường hiện nay các doanh nghiệp phải đứng trước một môi trường cạnh tranh vô cùng khốc liệt, ở đó những doanh nghiệp nào có những chiến lược kinh doanh phù hợp thì sẽ tồn tại. Ngược lại những doanh nghiệp nào không thích ứng trước những yêu cầu của thị trường sẽ bị đào thải.

Trong điều kiện kinh tế phát triển, mỗi trường doanh nghiệp trong bước đường đi lên của mình cần có những lộ trình cụ thể, đề ra các kế hoạch kinh doanh bài bản dựa trên những nguồn lực hiện có để nâng dần vị thế của mình trên thương trường, tạo được niềm tin trong lòng khách hàng để sản phẩm mà mình cung ứng thực sự có chỗ đứng trên thị trường.

Việt Nam ngày càng hội nhập sâu và rộng vào nền kinh tế thế giới, bằng chứng là chúng ta đã gia nhập WTO và kí kết nhiều hiệp định thương mại quan trọng khác, tạo tiền đề cho các doanh nghiệp trong nước bước vào sân chơi mới với nhiều cơ hội hơn về thị trường, tiếp cận được những phương thức quản lí, công nghệ mới có điều kiện để hợp tác với các đối tác nước ngoài. Bên cạnh những thuận lợi thì các doanh nghiệp trong nước cũng gặp không ít khó khăn mà khó khăn lớn nhất là cạnh tranh để tìm ra những chiến lược với về hiệu quả sản xuất kinh doanh trong điều kiện không cân sức. Tham gia vào nền kinh tế thế giới các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải cạnh tranh với các tập đoàn kinh tế với tiềm lực tài chính lớn và công nghệ hiện đại. Trước tình hình đó nếu các doanh nghiệp không tìm cách nâng cao chất lượng sản xuất thì thất bại là điều khó tránh khỏi. Vì vậy nâng cao hiệu quả sản xuất là yêu cầu cấp thiết đối với mỗi một doanh nghiệp.

## **2. Tổng quan tình hình nghiên cứu đề tài**

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp là đề tài được quan tâm nhiều trong thời gian qua bởi nó ảnh hưởng lớn tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhìn chung các công trình nghiên cứu này đã hệ thống hóa được những vấn đề lý luận cơ bản về cạnh tranh, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp và đưa ra một số các giải pháp nhằm nâng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường. Khóa luận: “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh”

## **3. Mục tiêu nghiên cứu**

Việc nghiên cứu đề tài nhằm đạt những mục tiêu sau:

Thứ nhất, hệ thống hóa các vấn đề lý luận cơ bản về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty.

Thứ hai, làm rõ cụ thể hóa những chiến lược của nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Thứ ba, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp: chủ yếu là sử dụng tìm hiểu quan hệ điều tra, đây là phương pháp thu thập dữ liệu dành cho Ban giám đốc trong công ty và khách hàng của công ty. Phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp: phương pháp này sử dụng để thu thập các dữ liệu như kết quả hoạt động kinh doanh, các kế hoạch chính sách, chiến lược của công ty trong những năm tới.

Phương pháp tổng hợp dữ liệu:

- Phương pháp thống kê: sau quá trình thu thập, số liệu được phân loại và sắp xếp các dữ liệu đó để tiến hành phân tích thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

- Phương pháp phân tích, so sánh: qua các số liệu cụ thể được thu thập, khóa luận tiến hành phân tích so sánh giữa các năm với nhau để thấy được

những biến chuyển trong quá trình hoạt động của công ty. Kết cấu khóa luận gồm 4 chương:

Chương1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Chương2: Một số nét khái quát về công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh.

Chương3: Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh công ty cổ phần công nghệ thương mại môi trường xanh.

Chương4: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh

Vì thời gian và kiến thức hạn hẹp nên bài khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự chỉ bảo và góp ý của các thầy các cô để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

# CHƯƠNG 1

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

### **1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh**

Trong thời đại ngày nay, hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với cuộc sống của con người. “ Nếu loại bỏ các phần khác nhau nói về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì hoạt động sản xuất kinh doanh có thể hiểu là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của chủ thể kinh doanh trên thị trường”

Hoạt động kinh doanh có đặc điểm:

+ Do một chủ thể thực hiện và gọi là chủ thể kinh doanh, chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp

+ Kinh doanh phải gắn với thị trường, các chủ thể kinh doanh có mối quan hệ mật thiết với nhau, đó là quan hệ với các bạn hàng, với chủ thể cung cấp đầu vào, với khách hàng, với đối thủ cạnh tranh, với Nhà nước. Các mối quan hệ này giúp cho các chủ thể kinh doanh duy trì hoạt động kinh doanh đưa doanh nghiệp của mình này càng phát triển.

+ Kinh doanh phải có sự vận động của đồng vốn: Vốn là yếu tố quyết định cho công việc kinh doanh, không có vốn thì không thể có hoạt động kinh doanh. Chủ thể kinh doanh sử dụng vốn mua nguyên liệu, thiết bị sản xuất, thuê lao động...

+ Mục đích chủ yếu của hoạt động kinh doanh là lợi nhuận.

### **1.2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Trong cơ chế thị trường hiện nay ở nước ta, mọi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh (doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn...) đều có mục tiêu bao trùm lâu dài là tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu này mọi doanh nghiệp phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp thích ứng với các biến động của thị trường, phải thực hiện việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh,



các phương án kinh doanh, phải kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp và đồng thời phải tổ chức thực hiện chúng một cách có hiệu quả.

Trong quá trình tổ chức xây dựng và thực hiện các hoạt động quản trị trên, các doanh nghiệp phải luôn kiểm tra, đánh giá tính hiệu quả của chúng. Muốn kiểm tra đánh giá các hoạt động sản xuất kinh doanh chung của toàn doanh nghiệp cũng như từng lĩnh vực, từng bộ phận bên trong doanh nghiệp thì doanh nghiệp không thể không thực hiện việc tính hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh đó. Vậy thì hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh (hiệu quả sản xuất kinh doanh) là gì ?

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp cũng như của nền kinh tế để thực hiện mục tiêu đề ra.

Hiệu quả kinh doanh = kết quả đầu ra/chi phí đầu vào

Hiệu quả chính là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu. Hiệu quả kinh doanh là kết quả “đầu ra” tối đa trên chi phí tối thiểu “đầu vào”.

=>Vậy hiệu quả kinh doanh là toàn bộ quá trình doanh nghiệp sử dụng hợp lý các nguồn lực sẵn có của mình: vốn, lao động, kỹ thuật... trong hoạt động kinh doanh để đạt được những kết quả mong muốn, cụ thể là tối đa hóa lợi nhuận

### **1.3 Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

-Để hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả kinh doanh ta cần phân biệt rõ ranh giới giữa hai phạm trù hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh.

-Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh là mục tiêu cần thiết của mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ kinh doanh. Kết quả được phản ánh bằng chỉ tiêu định tính như số lượng sản phẩm tiêu thụ, doanh nghiệp, lợi nhuận... và cũng có thể phản ánh bằng chỉ tiêu định lượng như uy tín, chất lượng sản phẩm.

-Cần chú ý rằng chỉ tiêu định ra và chỉ tiêu định lượng của một thời kỳ kinh doanh nào đó thường là rất khó xác định bởi nhiều lý do như kết quả không

chỉ là sản phẩm hoàn chỉnh mà còn là sản phẩm dở dang, bán thành phẩm... Hơn nữa hầu như quá trình sản xuất lại tách rời quá trình tiêu thụ nên ngay cả sản phẩm sản xuất xong ở một thời kỳ nào đó cũng chưa thể khẳng định được liệu sản phẩm đó có tiêu thụ được không và bao giờ thì tiêu thụ được và thu được tiền về.

-Trong khi đó hiệu quả là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất. Trình độ lợi dụng các nguồn lực không thể đo bằng các đơn vị hiện vật hay giá trị mà là một phạm trù tương đối.

-Cần chú ý rằng trình độ lợi dụng các nguồn lực chỉ có thể được phản ánh bằng số tương đối: tỉ số giữa kết quả và hao phí nguồn lực.

-Từ đó có thể khẳng định, bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp.

#### **1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh**

-Đối với doanh nghiệp:

Hiệu quả là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hiệu quả giữ một vị trí hết sức quan trọng trong điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế “lấy thu bù chi và đảm bảo có lãi” thì doanh nghiệp có tồn tại và phát triển được hay không điều đó phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận và nhiều lợi nhuận hay không? Hiệu quả có tác động đến tất cả các hoạt động, quyết định trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh chính là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sản xuất nhằm nâng cao số lượng và chất lượng của hàng hóa, giúp doanh nghiệp củng cố được vị trí, cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp khó đứng vững, tất yếu dẫn đến phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị

trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được thành quả to lớn.

-Đối với kinh tế xã hội:

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng đối với chính bản thân doanh nghiệp cũng như đối với xã hội. Nó tạo ra tiền đề vững chắc cho sự phát triển của doanh nghiệp cũng như đối với xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp chỉ là một cá thể, nhiều các thể vững mạnh và phát triển cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế xã hội phát triển bền vững.

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì doanh nghiệp mang lại lợi ích cho nền kinh tế xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, trình độ dân trí được đẩy mạnh, tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Khi doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả thì phần thuế đóng vào ngân sách nhà nước tăng giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân tài, mở rộng quan hệ quốc tế. Điều này không những tốt cho doanh nghiệp mà còn tốt đối với sự phát triển kinh tế toàn xã hội.

### **1.5. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh**

- Đối với toàn bộ nền kinh tế xã hội: Hiệu quả sản xuất kinh doanh càng được nâng cao thì quan hệ sản xuất càng được củng cố, lực lượng sản xuất phát triển góp phần thúc đẩy nền kinh tế xã hội phát triển.

- Đối với doanh nghiệp: Hiệu quả sản xuất kinh doanh không những là thước đo giá trị chất lượng, phản ánh trình độ tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà còn là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Ngoài ra, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là nhân tố thúc đẩy cạnh tranh và tự hoàn thiện bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để đảm bảo cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển lâu dài.

- Đối với người lao động: Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động có việc làm ổn định, đời sống tinh thần vật chất cao, thu nhập cao và ngược lại. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi

doanh nghiệp tác động đến người lao động. Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích được người lao động làm việc hưng phấn hơn, hăng say hơn. Vì hiệu quả sản xuất kinh doanh chi phối rất nhiều tới thu nhập của người lao động, ảnh hưởng trực tiếp tới đời sống vật chất, tinh thần của người lao động.

### **1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Theo quá trình phân tích trên thì mục đích của quá trình phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

- ✓ Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Vì những thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kì tài liệu nào của doanh nghiệp mà phải qua quá trình phân tích mới thấy được.
- ✓ Thông qua quá trình phân tích ta thấy được hững mặt mạnh và mặt yếu của công ty đó và từ đó có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh đồng thời khắc phục những mặt yếu, đề ra những phương án kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

### **1.7. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đó chính là việc nâng cao hiệu quả tất cả các hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự tác động của rất nhiều các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm mục đích thấy được sự ảnh hưởng có tính tích cực hay tiêu cực của các nhân tố đó, xây dựng những chiến lược cho doanh nghiệp nhằm tận dụng những thuận lợi và có biện pháp khắc phục những khó khăn để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

#### ***1.7.1. Nhân tố khách quan***

##### ***1.7.1.1. Môi trường kinh tế***

Môi trường kinh tế là nhân tố khách quan tác động rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trước hết phải kể đến các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách cơ cấu... của Nhà nước. Một thay đổi nhỏ trong chính sách của Nhà nước cũng có thể ảnh hưởng rất lớn đến các

doanh nghiệp thuộc các ngành vùng kinh tế nhất định. Việc tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh, không để các ngành, vùng kinh tế nào phát triển theo xu hướng cung vượt cầu, việc xử lý tốt các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, quan hệ tỷ giá hối đoái, việc đưa ra các chính sách thuế phù hợp với trình độ kinh tế và đảm bảo tính công bằng,... đều là những vấn đề hết sức quan trọng, tác động rất lớn đến kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp có liên quan.

#### ***1.7.1.2. Môi trường pháp lý***

Môi trường pháp lý gồm: Luật, văn bản dưới luật,... Mọi quy định pháp luật của quốc gia mà rõ ràng, đầy đủ, nhất quán và mở rộng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tính nghiêm minh của luật pháp thể hiện trong môi trường thực tế ở mức độ nào cũng tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

#### ***1.7.1.3. Môi trường công nghệ***

Công nghệ được định nghĩa là tập hợp của các yếu tố phần cứng (thiết bị máy móc) với tư cách là những yếu tố hữu hình và phần mềm (phương pháp, bí quyết, kỹ năng, quy trình...) với tư cách là những yếu tố vô hình. Hiện nay, cùng với nguồn nhân lực, xu hướng phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ và tình hình ứng dụng khoa học kỹ thuật công nghệ trên thế giới cũng như trong nước có ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tức là ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Năng lực công nghệ ngày càng trở thành yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Sự thay đổi của công nghệ có ảnh hưởng tới chu kỳ sống của một sản phẩm hoặc dịch vụ, nó có thể kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm, do đó hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ được nâng cao.

Nhìn chung môi trường công nghệ có ảnh hưởng tới trình độ kỹ thuật công nghệ và khả năng đổi mới kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm tức là ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **1.7.1.4. Nhân tố môi trường tự nhiên**

Môi trường tự nhiên bao gồm các nhân tố như khí hậu, thời tiết, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý... Những nhân tố này ảnh hưởng rất lớn tới quy trình công nghệ, tiến độ thực hiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng mang tính mùa vụ hay trong lĩnh vực khai thác.

#### **1.7.1.5 Đới thủ cạnh tranh**

Đới thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì nếu doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường cạnh tranh gay gắt, đới thủ cạnh tranh mạnh để tồn tại được thì doanh nghiệp phải ngày càng phát triển bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm, mẫu mã chủng loại đa dạng hay hạ giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay của vốn.

#### **1.7.2. Nhân tố chủ quan**

Là nhóm nhân tố mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được cũng như có thể điều chỉnh ảnh hưởng của nó.

##### **1.7.2.1. lực lượng lao động**

Người ta thường nhắc đến luận điểm ngày nay khoa học kỹ thuật công nghệ đã trở thành lực lượng lao động trực tiếp. Áp dụng kỹ thuật tiên tiến là điều kiện tiên quyết để tăng hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong thực tế, máy móc thiết bị dù tối tân đến đâu mà không có con người sử dụng thì không thể phát huy hết tác dụng. Ngược lại nếu có máy móc thiết bị hiện đại mà con người không có trình độ sử dụng, trình độ kỹ thuật thì không những không tăng được hiệu quả sản xuất kinh doanh mà còn tốn kém chi phí bảo dưỡng, sửa chữa vì những sai lầm, hỏng hóc do không biết sử dụng gây ra. Ngày nay, sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức, đòi hỏi lực lượng lao động phải có trình độ kỹ thuật cao. Điều này chứng tỏ vai trò rất quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### ***1.7.2.2 Cơ sở vật chất-kỹ thuật***

Cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố hết sức quan trọng tạo ra tiềm năng tăng năng suất, chất lượng sản phẩm, đáp ứng cho khách hàng sản phẩm tốt, thoả mãn cả những nhóm khách hàng đòi hỏi sản phẩm có thuộc tính đặc biệt dẫn đến tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### ***1.7.2.3 Nhân tố quản trị trong doanh nghiệp***

Trong cơ chế thị trường, càng ngày nhân tố quản trị càng đóng vai trò quan trọng với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó ảnh hưởng trực tiếp đến thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Muốn tồn tại và phát triển doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh. Các lợi thế về chất lượng và sự khác biệt hoá sản phẩm giá cả và tốc độ cung ứng đảm bảo cho doanh nghiệp chiến thắng trong cạnh tranh phụ thuộc chủ yếu vào nhân quan và khả năng quản trị của các nhà quản lý. Đến nay, người ta khẳng định ngay cả đối với việc đảm bảo và ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm của một doanh nghiệp cũng chịu ảnh hưởng nhiều của nhân tố quản trị chứ không phải của nhân tố kỹ thuật. Ngoài ra, việc lựa chọn bộ máy quản trị phù hợp với từng doanh nghiệp sẽ giúp cho quá trình sản xuất trôi chảy, có thể kết hợp các nguồn lực đầu vào tối ưu nhất để từ đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

## **1.8. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

### ***1.8.1 Phương pháp so sánh***

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành so sánh ta cần phải giải quyết các vấn đề cơ bản như: xác định số gốc so sánh, xác định điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh.

Gốc để so sánh ở đây có thể là các trị số của các chỉ tiêu kỳ trước, kỳ kế hoạch hoặc cùng kỳ năm trước (so sánh theo thời gian), có thể là so sánh mức đạt được của các đơn vị với một đơn vị được chọn làm gốc so sánh – đơn vị điển hình trong một lĩnh vực kinh doanh nào đó (so sánh theo không gian).

Khi tiến hành so sánh theo thời gian cần chú ý phải đảm bảo được tính thống nhất về mặt kinh tế, về phương pháp tính các chỉ tiêu, đơn vị tính các chỉ tiêu cả về số lượng thời gian và giá trị.

Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh là xác định mức độ biến động tuyệt đối, tương đối, cùng biến động xu hướng của chỉ tiêu phân tích.

- So sánh tuyệt đối:  $\Delta = C1 - C0$

- So sánh tương đối:  $\% \Delta = \frac{C1}{C0} \times 100$

Trong đó:  $C0$ : Số liệu kỳ gốc.

$C1$ : Số liệu kỳ phân tích.

### ***1.8.2. Phương pháp thay thế liên hoàn (loại trừ dần)***

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh nhờ phương pháp loại trừ. Loại trừ là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Tính chất của phương pháp này là thay thế dần số liệu gốc bằng số liệu thực tế của một nhân tố ảnh hưởng nào đó. Nhân tố được thay thế đó sẽ phản ánh mức độ ảnh hưởng của nó đến chỉ tiêu được phân tích với giả thiết các nhân tố khác là không đổi.

### ***1.8.3. Phương pháp liên hệ***

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ mật thiết với nhau giữa các mặt, bộ phận... Để lượng hóa được mối liên hệ đó, ngoài các phương pháp đã nêu, trong phân tích kinh doanh còn phổ biến cách nghiên cứu mối liên hệ như: liên hệ cân đối, liên hệ trực tuyến, liên hệ phi tuyến.

- Liên hệ cân đối: Có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố trong kinh doanh. Mối liên hệ cân đối về lượng của các yếu tố dẫn đến sự cân bằng cả về mức biến động (chênh lệch) về lượng giữa các mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh.



- Liên hệ trực tuyến: Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích. Ví dụ như: lợi nhuận tỷ lệ thuận với lượng hàng bán ra, giá bán tỷ lệ thuận với giá thành, thuế.

- Liên hệ phi tuyến: Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn biến đổi. Thông thường, chỉ có phương pháp liên hệ cân đối là được dùng phổ biến, còn lại hai phương pháp liên hệ trực tuyến và liên hệ phi tuyến là ít dùng.

#### **1.8.4. Phương pháp chi tiết**

Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể chi tiết theo những hướng khác nhau. Thông thường trong phân tích, phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng sau:

- Phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành.

Nội dung của phương pháp: Chỉ tiêu phân tích được nghiên cứu là quan hệ cấu thành của nhiều nhân tố, thường được biểu hiện bằng một phương trình kinh tế có nhiều tích số. Các nhân tố khác nhau có tên gọi khác nhau, đơn vị tính khác nhau.

- Phương pháp chi tiết theo thời gian.

Nội dung phương pháp: Chia chỉ tiêu tích số trong một khoảng thời gian thành các bộ phận nhỏ hơn là tháng, quý.

Mục đích của phương pháp:

+ Đánh giá năng lực và việc tận dụng các năng lực theo thời gian.

+ Đánh giá việc hoàn thành các chỉ tiêu về tính vững chắc, ổn định.

+ Phát hiện những nhân tố, nguyên nhân có tính quy luật theo thời gian để có giải pháp phát triển doanh nghiệp một cách phù hợp với quy luật, tận dụng tối đa năng lực sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh tế.

- Phương pháp chi tiết theo địa điểm.

Nội dung phương pháp: Chia số chỉ tiêu phân tích thành các bộ phận nhỏ hơn theo không gian.

Mục đích của phương pháp:

+ Đánh giá vai trò, tầm quan trọng của từng bộ phận không gian đối với kết quả và biến động của chỉ tiêu.

+ Đánh giá tính hợp lý và hiệu quả của các phương pháp tổ chức quản lý doanh nghiệp đối với từng bộ phận không gian. Qua đó có những giải pháp, biện pháp nhằm cải tiến, nâng cao không ngừng chất lượng và hiệu quả các phương pháp quản lý.

+ Xác định các tập thể và cá nhân có tính điển hình và tiên tiến, những kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh để có những giải pháp nhân rộng, phát triển.

### ***1.8.5. Phương pháp cân đối***

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích.

### ***1.9. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh***

Để đánh giá chính xác có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cần phải xây dựng các chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu chi tiết. Các chỉ tiêu chi tiết đó phải phản ánh được sức sản xuất, các hao phí cũng như sức sinh lợi của từng yếu tố, từng loại vốn.

#### ***1.9.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh.***

Hiệu suất sử dụng vốn (Hv) là tỷ số giữa doanh thu trong kỳ và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn. Hv càng cao thì biểu thị hiệu quả kinh tế càng lớn.

Mức hao phí vốn được tính theo công thức:

$$\text{Mức hao phí vốn} = \frac{\text{Tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}$$

Tỷ số này nói lên rằng muốn có được một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ.

Hiệu quả sử dụng vốn được thể hiện thông qua công thức sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{LNst}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (LNtt) hoặc lợi nhuận sau thuế (LNst).

### 1.9.2. Khả năng thanh toán

#### A- Hệ số thanh toán tổng quát (H1)

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, cho biết một đồng cho vay thì có mấy đồng đảm bảo.

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

Nếu trị số này của doanh nghiệp luôn  $\geq 1$  thì doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán và ngược lại, trị số này càng nhỏ hơn 1 bao nhiêu thì doanh nghiệp càng mất dần khả năng thanh toán bấy nhiêu.

#### B- Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (H2).

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn hay hệ số khả năng thanh toán hiện thời cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn mà doanh nghiệp phải thanh toán trong vòng 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh là cao hay thấp.

Nếu chỉ tiêu này  $\approx 1$  thì doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính của doanh nghiệp là bình thường hoặc khả quan.

Ngược lại, nếu hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn càng nhỏ hơn 1 thì càng chứng tỏ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng thấp.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

#### C- Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3).

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số khả năng thanh toán nhanh là chỉ tiêu được dùng để đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi Ngân hàng, tiền đang chuyển) và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn.

Thực tế cho thấy, nếu hệ số khả năng thanh toán nhanh  $> 0,5$  thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp là tương đối khả quan. Nếu  $< 0,5$  thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ, có thể phải bán gấp hàng hóa, sản phẩm để trả nợ vì không đủ tiền thanh toán.

#### ***D- Hệ số thanh toán lãi vay.***

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay } L = \frac{LNtt \text{ và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả trong kỳ}}$$

#### ***1.9.3. Các hệ số về cơ cấu Nguồn vốn và cơ cấu Tài sản***

##### ***- Hệ số nợ:***

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

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn hiện doanh nghiệp đang sử dụng sản xuất kinh doanh có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số nợ càng cao tính độc lập của doanh nghiệp càng kém. Tuy nhiên doanh nghiệp có lợi vì được sử dụng một nguồn tài sản lớn mà chỉ đầu tư trong lượng vốn nhỏ, tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh. Do khả năng đảm bảo sự chi trả các khoản nợ từ nguồn vốn là thấp dẫn đến mất sự tin tưởng của khách hàng và các nhà đầu tư, rủi ro trong kinh doanh là lớn, không an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

##### ***- Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ:***

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Nếu tỷ suất này  $> 1$ , chứng tỏ khả năng tài chính của doanh nghiệp là vững vàng, lành mạnh. Ngược lại, nếu tỷ suất này  $< 1$ , nghĩa là một bộ phận của tài sản

cổ định (TSCĐ) được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn.

**- Cơ cấu tài sản:**

Là một dạng tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành tài sản ngắn hạn và bao nhiêu cho tài sản dài hạn.

Tỷ suất phản ánh cơ cấu tài sản của doanh nghiệp:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào Tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào tài sản càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ. Trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng và kinh doanh, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng tăng lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong từng thời kỳ cụ thể.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{tài sản ngắn hạn}}{\text{tài sản dài hạn}}$$

**1.9.4. Các chỉ số về hoạt động**

**- Vòng quay hàng tồn kho (HTK).**

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

-Số vòng quay HTK là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

-Số vòng quay HTK càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn.

Điều này chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh, nguyên vật liệu đầu vào cũng được sử dụng liên tục, điều này làm cho giá nguyên vật liệu xuất kho thấp, dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

**- Số ngày một vòng quay HTK.**

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

- **Vòng quay khoản phải thu.**

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{DT thuần}}{\text{Bình quân các khoản phải thu}}$$

Số vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp càng nhanh, giúp cho doanh nghiệp quay vòng vốn nhanh hơn, tạo ra hiệu quả khi sử dụng vốn, không bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn. Đây luôn là vấn đề mà các doanh nghiệp quan tâm.

- **Kỳ thu tiền bình quân.**

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Vòng quay kỳ thu tiền bình quân nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp luôn đảm bảo thu hồi vốn kinh doanh một cách nhanh nhất, các khoản tiền được luân chuyển nhanh, không bị chiếm dụng vốn.

#### **1.9.5. Tỷ số sinh lợi**

Tỷ số sinh lợi đo lường thu nhập của Công ty với các nhân tố khác tạo ra lợi nhuận như doanh thu, tổng tài sản, vốn cổ phần.

Loại tỷ số này bao gồm các chỉ tiêu sau:

- **Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu (DT).**

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên DT} = \frac{\text{LN ròng}}{\text{DT thuần}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng doanh thu tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- **Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản ( $\Sigma$ TS)**

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên } \Sigma\text{TS} = \frac{\text{LN ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lợi trên một đồng vốn đầu tư vào Công Ty

- **Tỷ suất sinh lợi trên vốn cổ phần (VCP).**

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên VCP} = \frac{\text{LN ròng}}{\text{Vốn cổ phần}} \times 100$$

Đây là chỉ tiêu mà nhà đầu tư rất quan tâm vì nó cho thấy khả năng tạo lãi của một đồng vốn họ bỏ ra để đầu tư vào Công ty.

Sự khác nhau giữa tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản và tỷ suất sinh lợi trên

vốn cổ phần là do Công ty có sử dụng vốn vay. Nếu Công ty không có vốn vay thì hai tỷ số này sẽ bằng nhau.

#### **1.9.6. Hiệu quả sử dụng chi phí**

- **Hiệu quả sử dụng nhiên liệu (NL).**

$$\text{Hiệu quả sử dụng NL} = \frac{\text{LN thuần}}{\text{Tổng CPNL}}$$

Ý nghĩa của tỷ số này là: Cứ một đồng chi phí nhiên liệu sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

- **Hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu (NVL).**

$$\text{Hiệu quả sử dụng NVL} = \frac{\text{LN thuần}}{\text{Chi phí NVL}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện cứ một đồng chi phí nguyên vật liệu bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

- **Hiệu quả sử dụng chi phí.**

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- **Hiệu quả sử dụng chi phí tiền lương.**

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí tiền lương} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng quỹ lương}}$$

Tỷ số này cho biết với một đồng tiền lương bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng.

#### **1.9.7. Hiệu suất sử dụng máy móc, trang thiết bị (MMTTB)**

$$\text{Hiệu suất sử dụng MMTTB} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Số giờ sử dụng MMTTB}}$$

Tỷ số này phản ánh cứ một giờ sử dụng máy móc trang thiết bị thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

#### **1.9.8. Hiệu suất sử dụng lao động**

$$\text{Hiệu suất sử dụng lao động} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số LĐ trong kỳ}}$$

Hiệu suất sử dụng lao động phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu

đồng doanh thu. Đây thực chất là chỉ tiêu năng suất lao động của doanh nghiệp. Tỷ số này cao chứng tỏ Doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Tổng số LĐ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.



## CHƯƠNG 2

# GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI CÔNG NGHỆ MÔI TRƯỜNG XANH

### **2.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh**

#### ***2.1.1 Khái quát về công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh***

- Tên công ty : Công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh
- Địa chỉ : Thôn 3- xã Hòa Bình –huyện Vĩnh Bảo – Hải Phòng
- Vốn điều lệ :8.000.000.000
- Ngày thành lập : 16/01/2010
- Giấy chứng nhận kinh doanh số : 0201036172
- Giám đốc : bà Vũ Thị Thanh Nga
- Ngành nghề kinh doanh : hoạt động dịch vụ phục vụ cá nhân
- Số điện thoại :0912119133

#### ***2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh***

Công ty CPTM công nghệ môi trường xanh thành lập vào ngày 16/01/2010 dưới hình thức công ty cổ phần . Trong ba năm đầu kể từ ngày thành lập công ty , công ty gặp không ít khó khăn khi chưa tìm được đối tác bạn hàng với doanh nghiệp , thêm vào đó cán bộ nhân viên công ty chưa có nhiều người có kinh nghiệm trong tiếp cận thị trường , tìm kiếm khách hàng tiềm năng khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn công ty còn chưa thực sự vững mạnh . Chính vì vậy những năm đầu này , khách hàng chủ yếu của công ty là khách hàng nằm trong ngoại thành Hải Phòng . Trên đà phát triển công ty dần gây dựng được thương hiệu và niềm tin với khách hàng và bạn hàng trong hầu hết các tỉnh thành . Công ty ngày càng lớn mạnh và tạo điều kiện thuận lợi , bất chấp khó khăn trong điều kiện kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt .

### ***2.1.3 Chức năng nhiệm vụ chính của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh***

Ngành nghề kinh doanh hiện nay của công ty là: chuyên kinh doanh các sản phẩm phục vụ tiêu dùng cho khách hàng trong nước .

## **2.2 Cơ cấu tổ chức công ty**

Về cơ cấu tổ chức của công ty thì do công ty là công ty cổ phần vì vậy người đứng đầu tiên điều hành là Giám đốc công ty sau đó là vị trí của các phòng ban đơn vị công ty .

### **a)Ban giám đốc công ty**

- Công ty có 1 giám đốc làm nhiệm vụ quản lý và điều hành, xây dựng chiến lược kinh doanh định hướng phát triển xây dựng các mối liên hệ với đối tác, giao nhiệm vụ cho các bộ phận theo chức năng kiểm tra phối hợp thống nhất sự hoạt động của các bộ phận trong công ty

- Phó giám đốc tham gia cùng giám đốc trong việc quản lý điều hành giải quyết các vấn đề mà giám đốc giao phó đồng thời cũng có quyền chỉ đạo phân công nhiệm vụ cho các phòng ban theo chức năng và nhiệm vụ mà giám đốc giao cho

- Các phòng ban tùy theo chức năng và nhiệm vụ của mình giải quyết công việc một cách hiệu quả nhất theo sự chỉ đạo của giám đốc và phó giám đốc .Để đảm bảo nâng cao hiệu quả tiết kiệm thời gian và chi phí các phòng ban cần phải tiến hành phối hợp một cách chặt chẽ tương trợ nhau trong quá trình làm việc.

### **b)Phòng quản lý CBCNV**

- Phòng quản lý CBCNV có chức năng theo dõi , kiểm tra trực tiếp về mặt ăn ở sinh hoạt, công tác hằng ngày của CBCNV trong suốt quá trình kinh doanh lao động sản xuất, chất lượng dịch vụ tốt .

### **c)Phòng kinh doanh**

- Phòng kinh doanh có chức năng bố trí phân công lao động giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động của đơn vị , phòng kinh doanh còn có chức năng thu nhập các thông tin thị trường các chức năng của khách hàng phản hồi trực tiếp để phản ánh trực tiếp với ban quản lý nhằm không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng dịch vụ đáp ứng những nhu cầu không ngừng thay đổi của đời sống .

### **d)Phòng kế toán**

- Tham mưu cho giám đốc công ty trong lĩnh vực quản lý tài chính , công tác hoạch toán kế toán trong toàn công ty theo đúng điều lệ thống kê kế toán , quy chế tài chính pháp luật và nhà nước

- Tham mưu đề xuất với giám đốc ban hành các quy chế về tài chính phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của đơn vị , xây dựng các định mức kinh tế kỹ thuật định mức chi phí, xác định giá thành đảm bảo kinh doanh có hiệu quả.

- Thường xuyên đánh giá hiệu quả kinh doanh có đề xuất và kiến nghị kịp thời nhằm tạo nên tình hình tài chính tốt nhất cho công ty .

- Phản ánh trung thực về tình hình tài chính của công ty và kết hợp các hoạt động khác của công ty.

- Định kỳ lập báo cáo theo quy định lập kế hoạch thu chi ngân sách nhằm đáp ứng nhu cầu tổ của công ty .

- Căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh hằng năm của công ty tổ chức kế hoạch tài chính và quyết định niên độ kế toán hằng năm .

- Kiểm tra kiểm soát việc thu chi thanh toán các khoản nợ theo dõi tình hình công nợ với khách hàng tình hình nộp ngân sách của nhà nước .

### **e) Phòng hành chính tổ chức**

- Có chức năng tiếp nhận thông tin truyền tin truyền mệnh lệnh giúp giám đốc công ty trong việc điều hành đơn vị và trong quan hệ công tác với cấp trên , cấp dưới, khách hàng , bố trí phân công lao động , giải quyết các vấn đề phát sinh trong qua trình hoạt động của đơn vị .

- Tham mưu cho giám đốc công ty trong việc tổ chức bộ máy quản lý, tổ chức cán bộ gồm : tuyển dụng lao động , phân công điều hành công tác, bổ nhiệm cán bộ, khen thưởng kỷ luật .

- Tham mưu cho giám đốc trong việc thực hiện chế độ chính sách cho người lao động như: chế độ tiền lương, nâng cao lương . nâng bậc, chế độ bảo hiểm .

- Quản lý và lưu trữ hồ sơ cán bộ theo phân cấp quản lý cán bộ .

- Thực hiện công tác đối nội , đối ngoại tổ chức công tác bảo vệ nội bộ bảo vệ an ninh trật tự trong công ty.

- Tham mưu cho giám đốc trong việc quản lý và điều hành công tác công văn giấy tờ, in ấn tài liệu, quản lý phương tiện trang thiết bị ,văn phòng , xe oto ,trụ sở làm việc và công tác lễ tân của công ty theo đúng quy định của công ty và nhà nước .

- Thanh tra kiểm tra mọi hoạt động của đơn vị, ngăn chặn và kiểm tra tài liệu trước khi lưu trữ .

## **2.3 Những thuận lợi và khó khăn của công ty**

### **2.3.1 Thuận lợi**

- Là một công ty thương mại có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực cung ứng sản xuất hàng tiêu dùng .

- Công ty có đội ngũ nhân viên trẻ năng động nhiệt tình , được đào tạo chuyên sâu đã từng bước tạo được niềm tin với khách hàng và uy tín với các đối tác lâu năm của công ty .

- Tuy gặp nhiều khó khăn trong lĩnh vực kinh doanh nhưng công ty vẫn hoạt động có lãi. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty đang đi đúng hướng, hứa hẹn sẽ có những thành công lớn trong tương lai

### 2.3.2 Khó khăn

- Do là công ty phục vụ hàng tiêu dùng nên đối thủ cạnh tranh tương đối lớn vì thế công ty gặp nhiều khó khăn về tìm kiếm đối tác, bạn hàng
- Kênh phân phối và cách thức bán hàng của công ty còn nhiều hạn chế .
- Do vấn đề kinh tế còn nhiều khó khăn vì thế một số đối tác bị đổ vỡ trong việc làm ăn dẫn đến công ty mất đi đối tác tin cậy, không chỉ vậy mà còn làm cho công ty bị thêm phần nợ xấu khó đòi của các xí nghiệp nhà máy bị đổ vỡ.

## 2.4 Phân tích tình hình sản lượng hàng hóa của công ty năm 2015-2016

**Bảng 1: Kết quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần công nghệ thương mại môi trường xanh**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Số tương đối
Sản lượng	Tấn	6,459,000	5,940,006	(518,994)	(8%)
Doanh thu	Trđồng	554,007	534,456	(19,551)	(3%)
Chi phí	Trđồng	345,745	300,654	(45,091)	(13%)
Lợi nhuận	Trđồng	78,535	97,965	(19,430)	(24%)

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính)

Nhận xét: Các chỉ tiêu sản lượng ,doanh thu và chi phí năm 2016 đều giảm so với năm 2015. Cụ thể tổng sản lượng năm 2016 đạt 5,940,006 tấn giảm 518,994 tấn so với năm 2015, tương ứng 8%.Điều này làm doanh thu năm 2016 chỉ đạt 534,456 triệu đồng hụt đi so với năm 2015 là 19,551triệu đồng tương ứng tỷ lệ 3%

Tuy nhiên chi phí giảm từ 345,745 triệu đồng trong năm 2015 xuống mức 300,654 triệu đồng trong năm 2016 tương ứng với tỉ lệ giảm chi phí 13%. Mức giảm chi phí đã bù cho sự hụt đi của doanh thu, điều này tác động làm cho lợi nhuận năm 2016 tăng 24% so với năm 2015, cụ thể tăng từ 78,535 triệu đồng ở năm 2015 lên 97,431 triệu đồng ở năm 2016

## **CHƯƠNG 3.**

# **PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI CÔNG NGHỆ MÔI TRƯỜNG XANH**

**3.1 Phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh năm 2015-2016**

*3.1.1 Phân tích khái quát về khả năng thanh toán của doanh nghiệp*

**Bảng 2: Bảng kê phân tích về khả năng thanh toán của công ty cổ phần thương mại và công nghệ**

**ĐVT: đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng tài sản	637,707,230,096	550,349,882,569	-87,357,347,530	-13.6%
2. Tổng nợ phải trả	41.675.345.987	64,756,348,907	23,081,002,920	55.38%
3. tài sản ngắn hạn	2,546,231,986	3,761,096,450	1,214,864,464	47.71%
4. Tổng nợ ngắn hạn	1.686,674,234	2,564,432,675	877,758,441	52.04%
5. Tiền và các khoản tương đương tiền	645,765,874	855,653,980	209,888,106	32.55%
6. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	4,848,912,650	4,800,674,021	-48,238,629	-0.99%
7. LN trước thuế	21,714,118	27,646,088	5,931,970	27.32%
8. Lãi vay phải trả trong kỳ	7,876,981	5,126,731	-2,750,250	-34.92%
9. Hệ số thanh toán tổng quát(1/2)	15,3	8,5	-6,8	
10. Hệ số thanh toán tạm thời(3/4)	1,51	3,8	2,29	
11. Hệ số thanh toán nhanh(5+6)/4	3,26	2,21	-1,05	
12. Hệ số thanh toán lãi(7+8)/8	3,76	6,39	2,63	

( Nguồn phòng kế toán tài chính )



Nhận xét: Nhìn vào bảng phân tích ta thấy, tất cả các chỉ số về khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong 2 năm 2015-2016 đều lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp là rất tốt cụ thể là:

+ Năm 2015 cứ 1 đồng đi vay thì có 15,3 đồng tài sản đảm bảo và đến năm 2016 tỷ lệ này giảm đi một nửa tức là cứ 1 đồng đi vay thì chỉ còn 8.5 đồng tài sản đảm bảo. Điều này chứng tỏ DN đã tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn và hệ số đảm bảo nợ như vậy là hợp lý.

+ Khả năng thanh toán tạm thời của DN thì chưa tốt năm 2015 tăng từ 1,51 (năm 2015) lên 3,8 (năm 2016) tương ứng với 2,29 đồng .

+ các hệ số thanh toán nhanh và thanh toán lãi vay của DN năm 2015 so với năm 2016 đều tăng

### ***3.2 Phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả hoạt động SXKD***

**Bảng 3 : Bảng báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2015-2016**

ĐVT: VNĐ

CHỈ TIÊU	Mã số	2015	2016	CHÊNH LỆCH	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)
<b>1. DT bán hàng và cung cấp DV</b>	1	86,345,987,519	93,574,864,154	7,228,876,635	8.37
<b>2. Các khoản giảm trừ</b>	2	-	-	-	-
<b>3. DT thuần bán hàng và cung cấp DV (10=1-3)</b>	10	86,345,987,519	93,574,864,154	7,228,876,635	8.37
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	11	48,448,477,340	60,350,056,620	11,901,579,280	4.57
<b>5. LN gộp về bán hàng và cung cấp DV(20=10-11)</b>	20	37,897,510,179	33,224,807,534	-4,672,702,645	(12.33)
<b>6. Doanh thu hoạt động tài chính</b>	21	38,561,984	45,976,236	7,414,252	19.23
<b>7. Chi phí tài chính</b>	22	6,678,123,987	8,123,980,341	1,445,856,354	21.65
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	5,981,569,230	8,240,541,650	2,258,972,420	37.77
<b>8. Chi phí bán hàng</b>	24	-	-	-	-
<b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	25	9,321,751,921	6,430,541,762	-2,891,210,159	(31.02)
<b>10 LN thuần từ hoạt động KD (20+(21-22)-(24+25))</b>	30	21,936,151,250	28,038,013,580	6,101,862,330	27.82
<b>11. Thu nhập khác</b>	31	449,577,248	369,838,808	-79,738,440	(17.74)
<b>12. Chi phí khác</b>	32	671,609,699	761,764,362	90,154,663	13.42
<b>13. Lợi nhuận khác (40=31-32)</b>	40	-222,032,451	-391,925,554	-169,893,103	76.52
<b>14. Tổng lợi nhuận trước thuế (50=30+40)</b>	50	21,714,118,799	27,646,088,026	5,931,969,227	27.32
<b>15. Thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	51	487,752,108	5,485,393,159	4,997,641,051	1,024.63
<b>16. Lợi nhuận sau thuế</b>	60	21,226,366,691	22,160,694,867	934,328,176	4.40

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính)

Nhận xét: Nhìn vào bảng trên ta thấy, chỉ số doanh thu năm 2015 so với năm 2016 tăng dần 5,414,098,080 đồng (6.25%), và chỉ số giá vốn hàng bán năm nay so với năm trước cũng tăng mạnh 27,457,812,379 đồng (-12,5%) dẫn đến lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 23,072,000,316 đồng (20,98 %). Tuy nhiên chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 tăng 12,602,000,000 đồng so với năm 2015, tương ứng với 31,08%. Mặc dù vậy nhưng do lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng cao bù đắp được chi phí của doanh nghiệp nên đơn vị vẫn đem lại một nguồn lợi nhuận đáng kể. Lợi nhuận sau thuế của Chi nhánh tăng từ 58,961,000,000 đồng lên đến 69,431,000,316 đồng ( tương đương với tỷ lệ 15,08%).

Qua phân tích trên, ta thấy việc kinh doanh của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh đang khá là thuận lợi, cần phát huy để đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty hơn nữa.

### ***3.3 Phân tích khái quát về chỉ tiêu chi phí***

**Bảng 4: Tình hình thực hiện chỉ tiêu chi phí của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh**

**ĐVT: Đồng**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2016</b>	<b>Tuyệt đối</b>	<b>Tương đối (%)</b>
1. Giá vốn hàng bán	48,448,477,340	60,350,056,620	11,901,579,280	4.57
2. Chi phí tài chính	6,678,123,987	8,123,980,341	1,445,856,354	21.65
Trong đó: lãi vay phải trả	5,981,569,230	8,240,541,650	2,258,972,420	37.77
3. Chi phí bán hàng	-	-	-	-
4. Chi phí quản lý DN	9,321,751,921	6,430,541,762	-2,891,210,159	(31.02)
5. Chi phí khác	671,609,699	761,764,362	90,154,663	13.42
6. Tổng chi phí (1+2+3+4+5)	66,781,239,930	83,906,884,740	17,125,644,810	25.64
7. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	86,345,987,519	93,574,864,154	7,228,876,635	8.37
8. Doanh thu hoạt động tài chính	38,561,984	45,976,236	7,414,252	19.23
9. Tổng doanh thu(7+8)	86,384,549,503	93,620,740,390	7,235,890,887	8.38
10. Lợi nhuận sau thuế TNDN	21,226,366,691	22,160,694,867	934,328,176	4.40
11. Hiệu suất sử dụng chi phí (9/6)	1.29	1.12	-0.17	-0.13

(Nguồn: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh)

Nhận xét: qua bảng trên ta thấy giá vốn hàng bán doanh nghiệp tăng năm 2016 tăng lên 11,901,579,280VNĐ tương ứng với tỷ lệ 4.57% so với năm 2015 nguyên nhân là do:

- +Giá nguyên vật liệu đầu vào trong kỳ tăng
- +Sản lượng đầu ra tăng lên
- +Do lã phát cao lên lương cán bộ công nhân viên cũng cao

Tuy giá vốn hàng bán tăng cao nhưng DN cũng đã cố gắng giảm đi những chi phí như chi phí quản lý DN, chi phí khác cụ thể như; Chi phí quản lý DN năm 2016 đã giảm -2,891,210,159 tương ứng với tỷ lệ (31.02)%so với năm 2015. Trong khi đó doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ lại tăng từ 86,345,987,519 năm 2015 lên 93,574,864,154 năm 2016 tức là 7,228,876,635VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng 8.37. Điều này chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp đã có những biện pháp nhằm tiết kiệm chi phí quản lý DN. Điều này rất tốt DN cần phát huy trong thời gian tới.

Lợi nhuận sau thuế năm 2016 tăng 934,328,176VNĐ. Điều này chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của DN là rất tốt, DN cần phát huy.

### 3.4 Phân tích sử dụng hiệu quả các nguồn lực

#### 3.4.1 Phân tích chỉ số hoạt động của doanh nghiệp

**Bảng 5. Phân tích chỉ số hoạt động của công ty**

**ĐVT: đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Tuyệt đối	Tương đối
1.Giá vốn hàng bán	66,445,494,340	75,350,067,320	8,904,572,980	13,4%
2.Doanh thu thuần	82,647,746,636	91,056,415,716	8,408,669,080	10,17%
3.hàng tồn kho	11,945,315,768	14,248,331,987	2,303,016,219	19,28%
4.Các khoản phải thu	79,564,981,327	99.613,751,873	20,048,770,550	25,19%
5.Vốn cố định	712,751,116,120	432,593,526,632	28,015,758,950	-3.93%
6.Tổng vốn	637,707,230,095	550,349,882,569	-87,357,347,530	-13,69%
7.Số ngày kỳ KD	360	360		
8.Số vòng quay hàng tồn kho (1/3)	5,56	5,29	0,27	
9.Số ngày một vòng quay hàng tồn kho(7/8)	64,75	68,05	3,3	
10.vòng quay khoản phải thu(2/4)	1,04	0,92	-0,12	
11.Kỳ thu tiền bình quân(7/10)	346,15	391,3	45,15	
12.Vòng quay toàn bộ vốn(2/6)	0,13	0,17	0,04	
13.Hiệu quả sử dụng vốn(2/5)	0,12	0,21	0,09	

Nhận xét: Từ bảng số liệu trên ta thấy vòng quay hàng tồn kho của năm 2016 đã giảm 8,9% so với năm 2015 tức là 0,27 vòng tức là từ (5,56 xuống 5,59). Chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng nguyên vật liệu đầu vào chưa hiệu quả. Điều này làm cho số ngày vòng quay hàng tồn kho tăng 3,3 ngày /vòng với năm 2015 tương ứng với tỷ lệ tăng 5,1%. Điều này chứng tỏ trong năm qua DN đã chưa làm tốt công tác hàng tồn kho, DN cần phát huy và đi sâu tìm hiểu nguyên nhân hơn nữa.

**Bảng 6 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí**

*DVT:đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1	Giá vốn	66,445,494,340	75,350,067,320	8,904,572,980	13.40
2	Chi phí tài chính	8,553,651,563	12,315,281,675	3,761,630,112	43.98
3	Chi phí QLDN	13,717,062,807	11,647,245,019	(2,069,817,788)	(15.09)
4	Chi phí khác	521,609,699	23,614,362	-497,995,337	-95.47
5	Tổng chi phí	89,237,818,409	99,336,208,376	10,098,389,967	11.32
6	Doanh thu thuần	86,642,256,638	89,056,347,821	2,414,091,183	2.79
7	Lợi nhuận	2,254,219,691	9,517,043,671	7,262,823,980	322.19
8	Hiệu suất sử dụng chi phí (6/5)	0.971	0.897	(0.07)	(7.66)
9	Hiệu quả sử dụng chi phí (7/5)	0.025	0.10	0.07	279.27

Nhận xét: qua bảng phân tích trên có thể thấy:

-Giá vốn hàng bán năm 2015 ở mức 66,445,494,340, tăng 75,350,067,320 so với cùng kì năm 2016 tương ứng 13.40%

-Chi phí quản lí doanh nghiệp tại công ty năm 2015 là 13,717,062,807 so với năm 2016 là 11,647,245,019 tăng 8,904,572,980 tương ứng (15.09)%.

Sự tăng liên tục của giá vốn và giảm không đáng kể của chi phí quản lí doanh nghiệp là biểu hiện tốt giúp cho tổng chi phí cũng tăng theo cụ thể là: năm 2015 từ mức 89,237,818,409 tăng lên 99,336,208,376đ(năm 2016) tương ứng với 11.32%

- Doanh thu của chi nhánh có tăng nhưng không đáng kể năm 2015 là 86,642,256 tăng 89,056,347,821đ năm 2016 nhưng mức chi phí khác giảm mạnh hơn nên hiệu suất sử dụng chi phí vẫn đạt 0.07 năm 2016. Có ý nghĩa cứ 1 đồng chi phí doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về 0.971 đồng doanh thu.

-Lợi nhuận của chi nhánh năm 2016 đạt 9,517,043,671đ tăng 2,254,219,691 so với năm 2015, tương ứng với mức tăng là 3.2219% và mức chênh lệch là 7,262,823,980. Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp tăng từ 0.025 trong năm 2015 lên 0.10 trong năm 2016. Cụ thể, cứ 1 đồng chi phí chi nhánh bỏ ra thu về 0.025 đồng lợi nhuận.

- Có thể thấy hiệu quả và hiệu suất sử dụng chi phí của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh năm 2016 đều tăng nhẹ so với cùng kì năm ngoái. Điều này chứng tỏ chi nhánh đã có sự điều chỉnh thích hợp, tiết kiệm chi phí, sử dụng chi phí có hiệu quả, Chi nhánh cần tiếp tục phát huy trong kì tới, đồng thời cũng phải tìm hiểu nguyên nhân làm giảm doanh thu để có biện pháp khắc phục.

\*Nguyên nhân chính là do

### ***3.4.2 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định***



**Bảng 7 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng TSCĐ**

ĐVT : VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1.Tài Sản Cố định	712,751,116,120	432,593,526,632	-28,015,758,950	-3.93%
2.Tổng doanh thu trong kì	298,618,187,989	286,004,000,000	-1,261,418,879	-0.42%
3.Lợi nhuận sau thuế	68,431,000,311	79,961,000,000	11,529,999,690	16.84%
4.Hiệu suất sử dụng TSCĐ(2/1)	0.42	0.67	0.04	9.52%
5.Hiệu quả sử dụng TSCĐ(3/1)	0.11	0.18	0.41	37.27%

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy

-Tài sản cố định năm 2016 hụt đi 28,015,758,950đ từ mức 712,751,116,120đ trong năm 2015 xuống mức 432,593,526,632 ở năm 2016, tương ứng tỉ lệ giảm 3.93%.Doanh thu trong kì giảm 0,42% và lợi nhuận sau thuế tăng 16.84% sơ với năm 2015.

-Sự thay đổi của các yếu tố trên khiến cho:

Hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2016 đạt 0.67, so với ở năm 2015 chỉ đạt 0.42 đã tăng 0.04 tương ứng mức tăng 9.52%. Có nghĩa cứ 100 đồng đầu tư vào TSCĐ chi nhánh thu về 67đ doanh thu, tương tự trong năm 2015 bỏ ra 100đ TSCĐ thu về 42đ doanh thu. Có thể thấy trong năm 2016 công ty đầu tư cho TSCĐ nhiều hơn so với năm 2015 làm cho hiệu suất sử dụng TSCĐ cao hơn. Đây là

dấu hiệu tốt trong việc công ty tận dụng hiệu suất của TSCĐ , cần tiếp tục phát huy.

Hiệu quả sử dụng TSCĐ của chi nhánh cũng tăng 37.27%, từ mức 0.11 ở năm 2015 lên mức 0.18 ở năm 2016. Điều này có nghĩa là cứ 100 đồng TSCĐ thì chi nhánh thu về 18 đồng lợi nhuận. Nguyên nhân chủ yếu do lợi nhuận sau thuế tăng làm hiệu quả sử dụng TSCĐ tăng theo.

Thực tế công ty cần có sự đầu tư cho TSCĐ nhưng mức độ đầu tư không lớn, đồng thời do sự khấu hao TSCĐ nên xét về cả mặt tương đối và tuyệt đối TSCĐ của công ty đều tăng so với năm 2015

### 3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động

*Bảng 8 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản lưu động*

ĐVT: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	TSLĐ	76,677,580,648	105,289,455,272	23,612,153,004	30.79
2	Doanh thu thuần	82,647,746,636	91,056,415,716	8,408,669,080	10.17
3	Lợi nhuận sau thuế	1,681,219,709	6,917,043,973	5,235,824,264	311.43
4	Hiệu suất sử dụng TSLĐ (2/1)	1.08	0.86	(0.21)	(19.77)
5	Hiệu quả sử dụng TSLĐ (3/1)	0.02	0.07	0.04	199.63

Nhận xét:

Qua bảng chỉ tiêu ta thấy hiệu suất sử dụng TSLĐ năm 2015 là 1.08 có nghĩa là cứ 100 đồng TSLĐ thu hồi 108 đồng doanh thu, trong khi năm 2016 hiệu suất sử dụng TSLĐ là 0.86 có nghĩa cứ 100 đồng TSLĐ thu về 86 đồng doanh thu. Như vậy hiệu suất sử dụng TSLĐ tại công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh là cao, và đồng nghĩa với việc doanh thu trong kỳ cũng tăng (8,408,669,080)

Hiệu quả sử dụng TSLĐ năm 2016 đạt 0.02 có nghĩa cứ 100đồng TSLĐ thu hồi được 2 đồng lợi nhuận . Chỉ tiêu này tăng 0.04 tương ứng 199.63% so với ở năm 2015. Nguyên nhân chủ yếu do lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2016 đã tăng cao hơn năm 2015 là 8,408,669,080đồng. Tỷ lệ tăng lợi nhuận sau thuế là 150.17% là khá cao. Đây là kết quả đáng mừng của công ty trong việc sử dụng hiệu quả TSLĐ, công ty cần có kế hoạch để tiếp tục phát huy hơn nữa trong kỳ tới.

### 3.6 Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

**Bảng 9 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tổng tài sản**

ĐVT : VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Tổng tài sản	637,707,230,095	550,349,882,569	87,357,347,526	-15.87%
Tổng doanh thu trong kì	334,004,000,000	329,618,187,937	-4,385,812,063	-1.33%
Lợi nhuận sau thuế	58,961,000,000	58,961,000,000	10,470,000,316	15.08%
Hiệu suất sử dụng tổng TS(2/1)	0.52	0.60	0.08	12.55%
Hiệu quả sử dụng tổng TS(3/1)	0.09	0,13	0.04	31.71%

Nhận xét: qua bảng chỉ tiêu trên ta thấy hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2015 và 2016 lần lượt là 0.52 và 0.6, như vậy chỉ tiêu này đã tăng 0.08 tương ứng tỷ lệ tăng 12.55% so với năm 2015. Điều này có nghĩa là cứ 100 đồng tổng tài sản thu về 60đồng doanh thu trong năm 2016, tương tự ở năm 2015 cứ

100 đồng tổng tài sản thu về 52 đồng doanh thu. Thực tế doanh thu trong năm 2016 giảm so với trong năm 2015, cụ thể doanh thu năm 2016 chỉ đạt 329,618,187,937đ , giảm 4,385,812,063đ so với năm 2015, tuy nhiên tổng tài sản trong năm 2016 lại chỉ có 550,349,882,569 ít hơn giá trị tổng tài sản năm 2015 đạt 637,707,230,095. Tỷ lệ giảm của doanh thu ít hơn nhiều so với tỉ lệ giảm của tổng tài sản, dẫn đến chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2016 vẫn cao hơn trong năm 2014 . đây là kết quả đáng mừng cho chi nhánh trong việc tận dụng hiệu suất sử dụng tổng tài sản.

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản năm 2016 đạt 0.13, tăng 0.03 so với năm 2015. Điều này có nghĩa cứ 100 đồng tổng tài sản thì thu về 13 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 4 đồng so với năm 2015. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2016 tăng 10,470,000,316 đ tương ứng 15.08 % so với năm 2014 đồng thời tổng TS lại giảm 87,357,347,526đ tương ứng 15.87%. hai yếu tố này làm cho chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tổng tài sản năm 2016 tăng cao hơn cùng kì năm ngoái. đây là biểu hiện rất tốt, chứng tỏ công ty đã sử dụng rất hiệu quả tổng tài sản, cần tiếp tục phát huy trong kì sau.

### 3.7 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

**Bảng 10 : Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động**  
ĐVT : VNĐ

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch
1	Tổng số lao động	người	150	205	55
2	DTT	đồng	79,642,246,430	80,056,347,534	414,101,104
3	LNST	đồng	954,219,701	6,217,043,973	5,262,824,272
4	Doanh thu bình quân 1 LĐ (2/1)	đồng/người	530,948,310	390,518,768	(140,429,541)
5	Sức sinh lời 1 LĐ(3/1)	đồng/người	6,361,465	30,327,044	23,965,579

Nhận xét: Qua bảng chỉ tiêu trên ta thấy số lao động bình quân có sự biến động, cụ thể số lượng lao động năm 2015 là 150 lao động so với năm 2016 là

205, đã tăng 55 lao động, làm cho doanh thu trong năm 2016 tăng 80,056,347,534 so với năm 2015 79,642,246,430. Cụ thể năm 2016 sức sinh lời 1 lao động năm 2016 tăng so với năm 2015 (từ 6,361,465 tăng 30,327,044) tương ứng với mức chênh lệch là 23,965,579. Điều này xảy ra khi doanh nghiệp đã tuyển thêm người và chứng tỏ rằng việc tuyển thêm lao động có hiệu quả doanh nghiệp cần phát huy trong thời gian tới.

### 3.8 Phân tích một số hệ số tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Tuyệt đối	Tương đối
1.vốn chủ sở hữu	290,999,453,781	350,671,924,000	59,672,470,220	20.5%
2.Tổng nguồn vốn	550,349,882,569	637,707,230,095	87,357,347,530	15.2%
3.hệ số tự tài trợ (1/2)	0.55	0.55	-0.02	-3.6%

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp là 290,999,453,781(2015) tăng lên 350,671,924,000 so với năm 2016 tức là 20.5% nhưng tốc tăng của nguồn tăng lên cũng kém cụ thể: tổng nguồn vốn của doanh nghiệp đã tăng 87,357,347,530 (từ 550,349,882,569-637,707,230,095) tương ứng với tỷ lệ 15.2% do vậy làm cho hệ số tự tài trợ của doanh nghiệp giảm nhẹ từ 0.55 xuống 0.55 (giảm 0.22 tương ứng với -3.6). từ đó ta có thể thấy được khả năng độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp đã giảm đi và số vốn đi chiếm dụng để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đã tăng lên đáng kể.

# CHƯƠNG 4. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT VỀ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI CÔNG NGHỆ MÔI TRƯỜNG XANH

## 4.1 Đánh giá chung

### 4.1.1 Thành tích

Xuất phát là 1 công ty nhỏ, thiếu vốn với đội ngũ công nhân viên còn thiếu kinh nghiệm thị trường, các hợp đồng còn ít thì đến nay hoạt động kinh doanh phục vụ cá nhân, công ty đã đạt được những kết quả tích cực:

✓ Mặc dù khủng hoảng kinh tế có tác động chung tới toàn bộ nền kinh tế nói chung và các công ty tư nhân nói riêng nhưng công ty CPTM công nghệ môi trường xanh vẫn là công ty hoạt động có lãi và đóng góp thuế thu nhập công ty cho nhà nước

✓ Công ty ngày càng tạo dựng được uy tín và niềm tin tới khách hàng với việc thị trường cung ứng của công ty ngày càng được mở rộng không chỉ ở địa bàn tp Hải Phòng mà còn mở rộng ra các tỉnh thành phía Bắc như Hải Dương, Thái Bình, Nam Định, Quảng Ninh....

Chất lượng nguồn nhân lực của công ty ngày càng được nâng cao với đội ngũ nhân viên kinh doanh năng động chuyên nghiệp, góp phần quan trọng trong hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh. Cụ thể là:

+Doanh nghiệp đã cải thiện tương đối mạnh mẽ tình hình chiếm dụng vốn của khách hàng, các khoản phải thu phải thu đã được giảm dần trong năm 2016

+Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp trong năm 2016 tuy không cao nhưng tỷ suất đầu tư TSCĐ lại tăng hơn so với năm 2015 điều này thể hiện việc doanh nghiệp đã tập trung và đầu tư tài sản cố định mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô sản xuất.

+Trong năm 2016 hàng tồn kho của doanh nghiệp đã giảm đi đáng kể so với năm 2015 điều đó được thể hiện doanh nghiệp đã đẩy nhanh được việc tiêu thụ hàng hóa, tránh sự tồn đọng nhiều hàng, giảm được các chi phí lưu kho.

+Các hệ số thanh toán của công ty tương đối tốt, khả năng thanh toán của công ty có các tài sản đảm bảo khá chắc chắn.

+Người lao động hoạt động tương đối hiệu quả đem lại doanh thu bình quân 1 người lao động tuy có giảm trong năm 2016 nhưng vẫn còn khá cao.

#### **4.1.2 Hạn chế**

✓ Tuy hoạt động kinh doanh vẫn tạo ra lợi nhuận hàng năm cho công ty nhưng nhìn chung tỉ số sinh lời của tài sản, doanh thu vẫn là khá thấp. Chính vì vậy lợi nhuận tạo ra hàng năm không nhiều.

✓ Công tác thu hồi nợ của công ty vẫn chưa tốt khi công ty bị chiếm dụng vốn quá lớn và kì thu tiền bình quân cũng khá dài, điều này có thể ảnh hưởng rất lớn tới khả năng quay vòng vốn và khả năng thanh toán của công ty.

✓ Công tác marketing của công ty còn chưa được chú trọng và đầu tư đúng mức.

Cụ thể là: Về nguồn vốn kinh doanh:

Doanh nghiệp chưa sử dụng hiệu quả và tiết kiệm nguồn vốn kinh doanh dẫn đến việc chưa đạt hiệu quả kinh tế mong muốn. Sức sản xuất vốn kinh doanh và sức sinh lời vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm 2016 đều giảm đi rõ rệt so với năm 2015

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp cũng không cao, giảm đi tương đối nhiều, không mang lại hiệu quả khi sử dụng vốn cố định cụ thể tỷ lệ sinh lời vốn cố định năm 2016 giảm mạnh so với năm 2015. Bên cạnh đó, doanh nghiệp đã tập trung đầu tư TSCĐ mới phục vụ sản xuất kinh doanh nhưng không đem lại nhiều hiệu quả cho công ty.

Tình hình sử dụng TSCĐ của công ty là tương đối không tốt, công ty sử dụng chưa hiệu quả nguồn TSCĐ, hiệu quả kinh doanh cũng chưa cao thể hiện tình hình tài chính của công ty tương đối kém và không ổn định, hầu hết các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả TSCĐ đều giảm.

Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp cũng chưa tốt, doanh nghiệp chưa sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả chi phí dẫn đến lợi nhuận của công ty bị giảm mạnh.

Tóm lại trong những năm tới doanh nghiệp cần đẩy mạnh mọi hoạt động của mình để tăng doanh thu, dẫn đến lợi nhuận, tăng thu nhập cho người lao động ...như vậy sẽ tạo được niềm tin cho người lao động cũng như khách hàng và các tổ chức tài chính nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

#### **4.1.3 Cơ hội**

Mặc dù kinh tế Việt Nam vẫn chưa hoàn toàn thoát ra được khủng hoảng nhưng cũng đã nhìn thấy được những tín hiệu phục hồi, trong đó tiềm ẩn rất nhiều cơ hội :

- ✓ Ngành dịch vụ phục vụ cá nhân đã và đang phục hồi quay lại và có những dấu hiệu phục hồi đầu tiên sẽ tạo ra những cơ hội cho công ty có thể mở rộng thị phần, thúc đẩy doanh thu bán hàng tăng trong những năm tới

- ✓ Nhà nước có những chính sách để tác động vào hoạt động vào hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty nhằm tạo điều kiện trợ giúp , kiểm soát quá trình kinh doanh của công ty và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty. Bằng các công cụ tài chính, nhà nước thực hiện quản lý vĩ mô nền kinh tế , trong đó việc nới lỏng chính sách tín dụng sẽ giúp công ty tiếp cận nguồn vốn vay dài hạn với lãi suất ưu đãi dễ dàng hơn, góp phần làm vững mạnh nguồn tài chính cho công ty.

#### **4.1.4 Thách thức**

Kinh tế đang dần phục hồi nhưng còn rất khó khăn cộng thêm tính cạnh tranh gay gắt buộc công ty phải không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ và biện pháp marketing thu hút được khách hàng hơn

#### **4.1.5 Nguyên nhân**

- ✓ Công ty còn chưa nhận thấy vai trò của marketing trong công tác bán hàng và chưa chú trọng nhiều tới hoạt động này.

- ✓ Năng lực cạnh tranh của công ty vẫn còn rất hạn chế bởi trình độ nhân công còn thấp.

- ✓ Không chủ động được thời gian hàng hóa về công ty, dẫn đến tình trạng nhiều lúc thiếu hàng.



## **4.2 Định hướng hoạt động của công ty năm 2015-2020**

Trong kế hoạch phát triển 5 năm của công ty từ năm 2015-2020. Công ty đã có những định hướng rõ rệt:

- ✓ Mục tiêu mở rộng thị phần thêm 20% tại Hải Phòng và các tỉnh lân cận
- ✓ Công ty dự kiến sẽ tăng vốn chủ sở hữu lên để đảm bảo khả năng thanh khoản cho công ty
- ✓ Tăng doanh thu thêm 30% vào năm 2020

## **4.3 Một số kiến nghị nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### **4.3.1 Huy động thêm vốn kinh doanh**

Trong nền kinh tế hiện nay, việc tự chủ về nguồn vốn là ưu tiên hàng đầu trong Công ty. Có rất nhiều cách để công ty có thể bổ sung thêm nguồn vốn của mình. Thứ nhất là có thể đi vay, đi vay đem lại những lợi ích nhất định ví dụ như:

Giảm thuế phải nộp, nhưng để tiếp cận với các nhà tín dụng đòi hỏi Công ty phải có một tình hình tài chính tốt. Thứ hai, Công ty có thể huy động vốn từ chính những chủ sở hữu của Công ty. Để huy động được một trong hai cách trên Công ty cần thực hiện một số công việc sau:

- ✓ Gia tăng vốn chủ sở hữu của thành viên ban đầu hoặc kết nạp thêm thành viên góp vốn, luôn đảm bảo nguồn vốn và doanh thu được tái đầu tư vào hoạt động kinh doanh cần thiết.
- ✓ Ngoài ra, Công ty có thể khuyến khích khách hàng bằng các chính sách ưu đãi khi trả tiền trước, giúp Công ty có nguồn vốn tạm thời cho hoạt động kinh doanh

### **4.3.2 Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định**

Hiệu quả sử dụng tài sản có ý nghĩa rất quan trọng đối với hiệu quả sử dụng vốn. Một trong những phương án khắc phục đó là:

- Tăng cường công tác quản lý tài sản lưu động, tăng nhanh số vòng quay của tài sản lưu động, rút ngắn thời gian chu chuyển vốn, từ đó, tiết kiệm vốn cần thiết.

- Ngoài ra Công ty nên quản lý nghiêm ngặt tiền mặt, chế độ thanh toán, giải quyết công nợ phải thu.

- trong điều kiện kinh tế thị trường DN có thể khai thác nguồn vốn đầu tư vào TSCĐ chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng vốn đầu tư của DN, do vậy DN cần phải sử dụng vốn cố định hiệu quả, đảm bảo khả năng tự chủ của DN trong sản xuất kinh doanh, hạn chế phân tán rủi ro phát huy tối đa công suất cũng như năng lực của TSCĐ

#### **4.3.3 Thúc đẩy bán hàng**

Đẩy nhanh tốc độ bán hàng giúp Công ty tăng doanh thu và lợi nhuận. Một số biện pháp mà Công ty có thể áp dụng:

- Chú trọng khâu marketing, tạo điều kiện liên kết để họ giúp Công ty tìm bạn hàng mới.

- Loại bỏ những hàng hóa mà không còn đạt tiêu chuẩn.

- Quảng cáo tư vấn dịch vụ với khách hàng thông qua website bởi Công ty chưa có website riêng.

Mở các hội nghị khách hàng theo nhóm chủ hàng hoặc gặp trực tiếp trực tiếp các chủ hàng để quảng bá, tiếp thị, thông báo các chính sách duy trì mối quan hệ với khách hàng, đồng thời tìm hiểu nhu cầu tiếp thu thêm ý kiến phản hồi của khách hàng. Để thực hiện tốt chính sách tiếp thị DN nên xây dựng chính sách ưu đãi theo nguyên tắc sau.

+ Khách hàng có sản lượng lớn hoặc dành cho DN nhiều dịch vụ với doanh thu cao, không nhất thiết phải nhiều hàng thì DN cần có mức ưu đãi và ngược lại,

+ Cần hợp lý hóa dịch vụ, tiết kiệm chi phí để có mức ưu đãi cho khách hàng năm sau nhiều hơn năm trước.

+ Tổ chức tham gia các hội chợ triển lãm, các hội chợ việc làm để giới thiệu hình ảnh và nâng cao uy tín cho DN.

#### **4.4 Giảm khoản phải thu và phải trả**

Tình hình công phải trả và công nợ phải thu của Công ty còn khá cao, phải thu rất nhiều mà chưa thu được, Công ty đang bị chiếm dụng một nguồn vốn lớn

mặc dù đây cũng là một trong những chính sách kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, Công ty cần có sự giám sát chặt chẽ các khoản phải thu có thể gây sức ép đối với những khách hàng đó khi cần thiết. Mặt khác, Công ty cần phải thanh toán kịp thời các khoản nợ khi đến hạn để tránh ảnh hưởng tới an ninh tài chính Công ty cũng như tạo uy tín cho Công ty. Công ty chỉ nên bán hàng chịu với những khách hàng thân thiết và họ có tình hình tài chính tốt, đáng tin cậy ngoài. Ngoài ra, đối với các khoản nợ Công ty cần có kế hoạch trả nợ hợp lý tạo điều kiện cho chính mình có thể vay nợ trong thời gian tới.

Công ty phải giao cho một bộ phận trong phòng kinh doanh chịu trách nhiệm trong việc chính việc giải quyết chính sách bán chịu.

- Có phương án sử lý nợ cụ thể với từng khoản đồng thời vẫn đảm bảo bù đắp đủ chi phí
- Giới hạn thời hạn
- Mức giá bán chịu cao hơn mức giá nếu khách hàng thanh toán ngay.

#### **4.5 Cắt giảm chi phí**

Ta thấy rằng hiện tại quy mô Công ty vẫn còn khá nhỏ nhưng chi phí quản lý Công ty, chi phí giao dịch.... Lại khá cao đó đặc biệt là chi phí quản lý công ty. Chi phí là một bộ phận ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của Công ty, do đó ngoài việc kinh doanh có hiệu quả, doanh thu lớn thì Công ty cũng cần có những biện pháp cắt giảm chi phí thực sự không cần thiết góp phần nâng cao hiệu quả tài chính cho Công ty. Để làm được điều này, ban quản trị Công ty cần kết hợp với cán bộ công nhân viên trong Công ty để tìm ra những chi phí không cần thiết trong khâu mua hàng, dự trữ hàng hóa... từ đó có những kế hoạch cụ thể cắt giảm khoản chi phí phát sinh trong kì. Tuy nhiên, không có sự cắt giảm chi phí nào hiệu quả nhất bằng chính sự gắn bó và đồng lòng từ phía cán bộ công nhân viên trong Công ty, họ có ý thức tiết kiệm trong từng công việc và hành động sẽ đem lại lợi ích vô cùng to lớn cho Công Ty.

#### **4.6 Đào tạo bồi dưỡng và tăng cường công tác tuyển dụng nhân sự**

Đội ngũ lao động là yếu tố tiên quyết đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Công ty cần thực hiện một số giải pháp sau để có thể cải thiện tình hình nhân sự trong Công ty:

- Tuyển nhân sự từ bên ngoài, nâng cao tiêu chí tuyển chọn giúp Công ty chọn những người tài, đồng thời, Công ty cần cho họ thấy những chính sách ưu đãi đối với công nhân viên và trả mức lương hoàn toàn xứng đáng với năng lực của họ. Ngoài ra, Công ty cần tạo được môi trường làm việc vui vẻ, cùng hợp tác cho công nhân viên, Công ty cần giữ chân những người thợ lành nghề, những người quản lý giỏi bằng cách không chỉ quan tâm tới họ mà quan tâm cả với những người thân xung quanh họ, làm cho họ luôn trung thành gắn bó với Công ty.

- Tổ chức các chương trình đào tạo định kỳ, đào tạo trực tiếp tay nghề đối với nhân viên kỹ thuật của Công ty. Để nâng cao chất lượng dân sự nên tuyển những nhân viên được đào tạo bài bản và những chuyên ngành.

- Ngoài ra, xây dựng thêm bộ phận chuyên trách mảng marketing, nâng cao năng lực bán hàng, quảng bá Công ty được rộng rãi hơn.

- Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ quản lý sẽ giúp họ bố trí đúng người, đúng việc góp phần tăng hiệu quả hoạt động của Công ty từ đó nâng cao lợi nhuận cho Công ty.

- Khuyến khích và hỗ trợ với nhân viên có trách nhiệm tự nâng cao năng lực trình độ chuyên môn.

- Có chính sách sử dụng hợp lý nguồn nhân lực đã qua đào tạo như đề bạt thăng tiến, tăng lương.

#### **4.7 Xây dựng chiến lược và mục tiêu rõ ràng**

- Nâng cao tài chính của Công ty là vấn đề cốt lõi mà cả nhà quản trị cũng như cán bộ công nhân viên trong Công ty phải cùng nhau xây dựng. Các chiến lược ngắn hạn, trung hạn, dài hạn một cách cụ thể và có thể thực thi sẽ đạt được tạo nên sự phát triển bền vững và ổn định cho Công ty.

- Trên đây là một số ý kiến giải pháp của cá nhân nhằm nâng cao khả năng tài chính của Quý Công ty, hi vọng rằng nó có thể giúp ích cho Công ty có hiệu quả tài chính tốt hơn đem lại sự phát triển của Công ty trong tương lai.

#### **4.8 Đầu tư hơn cho tài sản cố định**

- Mặc dù là một Công ty cổ phần, tài sản chủ yếu là tài sản lưu động tuy nhiên Công ty cần phải có sự đầu tư đúng mức 1 số tài sản cố định liên quan đến việc vận tải nhằm nâng cao tính an toàn và chất lượng vận tải hàng hóa cho Công ty.

#### **4.9 Dự kiến kết quả đạt được**

-Tiếp tục giữ chân khách hàng truyền thống có khối lượng lớn, bên cạnh đó thu hút các khách hàng mới tiềm năng.

-Mua thêm máy móc thiết bị phục vụ sản xuất kịp thời và phù hợp, đồng thời đầu tư, xây dựng thêm cơ sở vật chất, máy móc thiết bị mới, tiên tiến.

-Tăng cường các mạng lưới tiêu thụ trong và ngoài tỉnh thành phố để thu hút lợi nhuận cao.

-Luôn luôn không ngừng nâng cao đời sống chất lượng cuộc sống của người lao động để họ có một tâm lý thoải mái vững vàng để sáng tạo, phát huy những tiềm lực vốn có của công ty.

## KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây lực trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần thương mại công nghệ môi trường xanh đã tạo dựng được niềm tin, sự hài lòng của khách hàng. Do đó chi nhánh luôn giữ được các khách hàng truyền thống và luôn cố gắng mở rộng phạm vi với nhiều khách hàng tiềm năng trong nước khác nữa. Trong quá trình thực tập, nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần thương mại công nghệ, bằng kiến thức đã học trên ghế nhà trường, em đã đưa ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mong rằng những biện pháp em đề xuất có thể áp dụng vào thực tiễn sản xuất kinh doanh và đem lại những hiệu quả nhất định cho công ty trong thời gian tới.

Qua quá trình nghiên cứu và tìm hiểu hạn chế của công ty, em xin đề xuất các giải pháp và kiến nghị về:

- Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đủ về số lượng và tốt về chất lượng
- Đảm bảo nguồn lực tài chính của công ty .
- Đảm bảo nguồn lực tài chính của công ty.
- Hoàn thiện chính sách giá .
- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống kênh phân phối .
- Biện pháp tăng cường hoạt động Marketing.
- Biện pháp nâng cao năng lực dịch vụ phụ trợ khác.
- Biện pháp huy động hệ thống đối tác, đại lý, liên doanh tại nước ngoài.

Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh tồn tại như một quy luật kinh tế khách quan và do vậy việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn được đặt ra đối với các doanh nghiệp, nhất là trong bối cảnh hội nhập kinh tế sâu rộng như hiện nay. Cạnh tranh ngày càng gay gắt, khi trên thị trường ngày càng xuất hiện nhiều các đối thủ cạnh tranh nước ngoài, với tiềm lực mạnh về tài chính, công nghệ, trình độ quản lý và có sức mạnh thị trường. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một đòi hỏi cấp bách để doanh nghiệp đủ sức cạnh tranh một cách lành mạnh và hợp pháp trên thương trường.

Không những thế, với xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới hiện nay, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ở các doanh nghiệp có ý nghĩa hết sức quan trọng, và quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp. Bởi lẽ,

mục đích cuối cùng trong hoạt động kinh doanh, của doanh nghiệp là mang lại càng nhiều lợi nhuận, khi đó việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tại các doanh nghiệp được xem như là một chiến lược không thể thiếu, trong định hướng phát triển và nó góp phần vào việc hoàn thành mục tiêu doanh nghiệp.

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ nhằm mục đích là đem lại lợi ích cho doanh nghiệp, mà còn góp phần vào sự tăng trưởng của ngành và trách nhiệm với xã hội.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh –NXB Thống kê 2004
2. Phòng kế toán tài chính của công ty TNHH một thành viên cảng Hải phòng
3. Luận văn tốt nghiệp các khóa 15,16 trường Đại học dân lập Hải Phòng
4. Một số tài liệu liên quan khác