

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



ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Nguyễn Thị Thu Giang

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Nguyễn Đoàn Trang

HẢI PHÒNG, 2017

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

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH
DOANH CỦA CÔNG TY TNHH CHĂN GA GỐI ĐỆM ELAN**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Thu Giang
Giảng viên hướng dẫn : ThS.Nguyễn Đoàn Trang**

HẢI PHÒNG, 2017

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Thu Giang Mã SV: 1312402016
Lớp: QT1701N Ngành: Quản Trị Doanh Nghiệp
Tên đề tài : Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty
chăn ga gối đệm Elan.

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).
 - Cơ sở lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
 - Phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan
 - Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Bảng cân đối kế toán
 - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
 - Một số tài liệu liên quan khác
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
Công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Đoan Trang

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty chăn ga gối đệm Elan.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Nguyễn Thị Thu Giang

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

ThS. Nguyễn Đoan Trang

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2017

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT Trần Hữu Nghị

PHÂN 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

DANH MỤC BẢNG

DANH MỤC SƠ ĐỒ

LỜI CẢM ƠN

LỜI CAM ĐOAN

LỜI MỞ ĐẦU

1.1.TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	9
1.1.1 Khái niệm về hiệu quả hoạt quả sản kinh doanh	9
1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	10
1.2.SỰ CẦN THIẾT PHẢI NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	11
1.2.1. Sự khan hiếm nguồn lực đòi hỏi phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	11
1.2.2. Sự phát triển khoa học công nghệ là điều kiện thuận lợi để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	12
1.2.3.Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt đòi hỏi các doanh nghiệp không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	12
1.2.4. Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính là nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động	13
1.3.HỆ THỐNG CÁC CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	13
1.3.1.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp	13
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	15
1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn	16
1.3.4.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế - xã hội.....	21
1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG	22
1.4.1. Các nhân tố bên ngoài	22
1.4.2.Các nhân tố bên trong.....	25

1.5.PHƯƠNG HƯỚNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	28
2.1 .THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN	30
2.2.QÚA TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CÔNG TY CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN	30
2.3 . CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY TNHH CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN	31
2.4. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY TNHH CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN	32
2.4.1. Cơ cấu tổ chức.....	32
2.4.2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban trong công ty	32
2.5 .CÁC HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CHUNG CỦA CÔNG TY	35
2.5.1. Chính sách sản phẩm - thị trường	35
* Công nghệ sản xuất	36
2.5.3.Tình hình quản lý vật tư, tài sản cố định.....	37
2.5.4.Tình hình tài chính	39
2.6.PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY	41
2.6.1.Phân tích tình hình tài chính của Công ty	41
2.6.2.Phân tích các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh	47
2.7. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY	54
2.7.1.Những kết quả đạt được	54
2.7.3.Nguyên nhân của những tồn tại	55
3.1. Mục tiêu, nhiệm vụ của Công ty trong giai đoạn 2017-2018	58
3.1.1. Định hướng phát triển	58
3.1.2. Mục tiêu của công ty	59
3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty	60
3.2.1.Tăng cường các hoạt động marketing	61
3.2.2. Quản lý và sử dụng tốt nguồn vốn	61

DANH MỤC BẢNG

<i>Bảng 2.1: Số lượng lao động theo giới tính, độ tuổi của công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan</i>	<i>36</i>
<i>Bảng 2.2: Cơ cấu tài sản cố định hữu hình.....</i>	<i>39</i>
<i>Bảng 2.3: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn</i>	<i>39</i>
<i>Bảng 2.4: Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh</i>	<i>41</i>
<i>Bảng 2.5: Bảng phân tích cơ cấu tài sản</i>	<i>43</i>
<i>Bảng 2.6: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn</i>	<i>46</i>
<i>Bảng 2.7: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp.</i>	<i>48</i>
<i>Bảng 2.8: Thực trạng tình hình sử dụng vốn cố định, vốn lưu động của Công ty.</i>	<i>50</i>
<i>Bảng 2.9:Năng suất lao động năm từ 2015-2016.....</i>	<i>53</i>

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức công ty 32

Sơ đồ 2.2: Quy trình mua sắm vật tư, thiết bị.....40

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt thời gian thực tập và làm đề tài khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan” em đã nhận được rất nhiều sự tận tình giúp đỡ.

Trước hết, em xin chân thành cảm ơn cô Nguyễn Đoàn Trang về những chỉ bảo 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 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 các bạn trong lớp đã giúp đỡ và động viên em rất nhiều trong quá trình học tập và thực hiện tốt bài luận văn này cùng với sự biết ơn chân thành và sâu sắc đến người người thân, gia đình em đã quan tâm, tạo điều kiện vật chất và tinh thần cho em trong suốt 4 năm học vừa qua và cả giai đoạn hoàn thành thực tập và tốt nghiệp này.

Trong quá trình làm 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!

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan bài luận văn tốt nghiệp “ Nâng hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH chần ga gói đệm Elan” là do em tự thực hiện dưới sự hướng dẫn của giảng viên ThS. Nguyễn Đoan Trang. Mọi số liệu và biểu đồ trong luận văn đều do em trực tiếp thu thập và được sự đồng ý của Ban Giám đốc công ty TNHH chần ga gói đệm Elan.

Để hoàn thành bài luận văn này, em chỉ sử dụng những tài liệu được ghi trong tài liệu tham khảo ở cuối luận văn, ngoài ra em không sử dụng bất cứ tài liệu nào khác. Nếu có sai sót, em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Sinh viên

Nguyễn Thị Thu Giang

LỜI MỞ ĐẦU

Trong kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế, sự cạnh tranh trong lĩnh vực sản xuất, thương mại diễn ra ngày càng khốc liệt. Để đứng vững và phát triển, mỗi doanh nghiệp luôn phải chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh đảm bảo cho sự ổn định và phát triển của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp muốn tồn tại, đứng vững trên thị trường, muốn sản phẩm của mình có thể cạnh tranh với các sản phẩm của các doanh nghiệp khác thì không còn cách nào khác phải tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh sao cho có hiệu quả. Do vậy, tìm ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề đang được rất nhiều các doanh nghiệp quan tâm, chú trọng.

Theo đánh giá chung, mức độ tăng trưởng ngành năm 2010-2015 luôn đạt ngưỡng 20%/năm, đây tuy chưa phải mức tăng trưởng nóng nhưng cũng cho thấy sự phát triển mạnh của ngành cũng như mức độ cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp trong ngành. Công ty TNHH chần ga gổi đệm Elan tuy đã có mặt trên thị trường 26 năm nhưng giá trị thương hiệu lại thấp hơn các công ty khác như Everon hay sông Hồng. Đứng trước các đối thủ cạnh tranh mạnh cũng như những tác động của nền kinh tế khó khăn đòi hỏi công ty phải nâng cao trình độ quản lý, cải tiến phương pháp sản xuất, nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm. Nhằm được vấn đề này, Ban lãnh đạo Công ty đã có những biện pháp quản lý chặt chẽ các khâu thu mua, bảo quản, dự trữ và các chi phí khác để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Và đây cũng là mục tiêu sống còn để đảm bảo sự phát triển của các doanh nghiệp trong ngành chần ga gổi đệm.

Vì lý do này nên sau một thời gian thực tập tại Công ty TNHH chần ga gổi đệm Elan, tìm hiểu những hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, thu thập các số liệu thực tế và xuất phát từ ý nghĩa cơ bản về lý luận và thực tiễn của việc phân tích từ đó góp phần củng cố nâng cao kiến thức cho bản thân, liên hệ thực tế sản xuất kinh doanh kết hợp với những kiến thức quý báu đã được thầy cô trang bị trong quá trình học tập em đã chọn đề tài: **“Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ở Công ty TNHH chần ga gổi đệm Elan”** làm luận án tốt nghiệp.

Luận án được nghiên cứu và xây dựng trên cơ sở lý thuyết khoa học có liên quan thực tiễn với tình hình sản xuất kinh doanh trong những năm vừa qua và hiện tại của công ty. Nội dung chính của luận án bao gồm:

Chương I: Cơ sở lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;

Chương II: Phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan

Chương III: Một số biện pháp và một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan.

Mặc dù đã cố gắng vận dụng các kiến thức đã học tại trường để tìm hiểu, phân tích và đánh giá tình hình hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, do đề tài có tính chất chuyên sâu, đòi hỏi phải có kiến thức chuyên môn và hiểu biết thực tế sâu rộng đồng thời thông tin thực tế của Công ty và kinh nghiệm của bản thân còn hạn chế, nên luận án tốt nghiệp này khó tránh khỏi những thiếu sót. Em xin trân trọng tiếp thu những ý kiến quý báu của các thầy, cô trong Khoa và Bộ môn để luận án tốt nghiệp này được hoàn thiện hơn nữa.

Em xin trân trọng cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình của ThS.Nguyễn Đoàn Trang, các cô chú trong Công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan đã hỗ trợ và tạo mọi điều kiện cho em hoàn thành nhiệm vụ công tác trong phòng và luận án tốt nghiệp của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

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

1.1. TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1.1 Khái niệm về hiệu quả hoạt quả sản kinh doanh

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

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

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

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

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

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

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

Từ các quan điểm trên có thể hiểu một cách khái quát hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, biểu hiện tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực (nhân lực, vật lực, tiền vốn) và trình độ chi phí các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất để đạt được mục tiêu kinh doanh.

Nếu ký hiệu: H - Hiệu quả kinh doanh

K - Kết quả đạt được

C – hao phí nguồn lực gắn với kết quả đó

Thì ta có công thức sau để mô tả hiệu quả sản xuất kinh doanh:

$$H = K/C$$

Như vậy, hiệu quả kinh doanh là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của

vấn đề hiệu quả kinh tế. Để đạt được mục tiêu kinh doanh các doanh nghiệp phải chú trọng và phát huy tối đa năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất, tiết kiệm mọi chi phí. Tuy vậy, để hiểu rõ bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cần phân biệt hai khái niệm Hiệu quả và Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả là phạm trù sản xuất phản ánh những cái thu được sau một khoảng thời gian sản xuất kinh doanh được biểu hiện bằng đơn vị hiện vật (tấn, tạ, Kg...) và đơn vị giá trị (đồng, triệu đồng...). Kết quả còn phản ánh qui mô hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất hay phản ánh mặt chất lượng của quá trình kinh doanh. Việc xác định hiệu quả kinh doanh cũng rất phức tạp bởi kết quả kinh doanh và hao phí nguồn lực gắn với một thời kỳ cụ thể nào đó đều rất khó xác định một cách chính xác.

Yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt Lợi nhuận tối đa với chi phí tối thiểu.

1.2. SỰ CẦN THIẾT PHẢI NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.2.1. Sự khan hiếm nguồn lực đòi hỏi phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Như chúng ta đã biết, trong thực tế mọi nguồn lực đưa vào sản xuất kinh doanh đều có giới hạn. Không có nguồn lực nào là vô tận, tất cả đều là hữu hạn. Chính vì thế, nếu chúng ta sử dụng nguồn nhân lực một cách lãng phí, không tiết kiệm thì chúng sẽ nhanh chóng trở nên cạn kiệt và biến mất. Trong khi đó, dân số thế giới ngày càng tăng làm cho nhu cầu tiêu dùng ngày càng lớn và không có giới hạn. Do vậy, nguồn lực, của cải đã khan hiếm nay lại càng khan hiếm hơn. Trong điều kiện đó, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một vấn đề hàng đầu đối với bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào. Mọi doanh nghiệp khi tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh đều phải cân nhắc các phương án kinh doanh, xem phương án nào có hiệu quả hơn vì nguồn nhân lực của doanh nghiệp

như vốn, lao động, kỹ thuật đưa vào sản xuất kinh doanh đều có giới hạn, nếu không tiết kiệm đầu vào chắc chắn doanh nghiệp sẽ đi tới thua lỗ, phá sản.

1.2.2. Sự phát triển khoa học công nghệ là điều kiện thuận lợi để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Áp dụng những tiến bộ khoa học công nghệ mới cho phép doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực đầu vào một cách hợp lý, tiết kiệm và tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tổ chức, quản lý diễn ra một cách chính xác, đúng đắn. Điều này cho phép các doanh nghiệp có khả năng lựa chọn những phương án sản xuất kinh doanh tối ưu. Sự lựa chọn đúng đắn sẽ mang lại cho doanh nghiệp hiệu quả cao nhất, đem lại nhiều lợi ích nhất.

Sự phát triển của khoa học công nghệ không chỉ đem lại hiệu quả cao cho hoạt động sản xuất kinh doanh mà cả lợi ích công cộng. Ngày nay, kết quả của tăng trưởng kinh tế chính là sự áp dụng thành công các thành tựu của cuộc cách mạng khoa học công nghệ đang diễn ra với tốc độ như vũ bão, đặc biệt là đối với các nước Châu Á đang phát triển như Việt Nam.

1.2.3. Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt đòi hỏi các doanh nghiệp không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển các doanh nghiệp phải chấp nhận cạnh tranh với nhau và những ngành nghề nào, thị trường nào càng có mức lợi nhuận cao thì cạnh tranh càng gay gắt, quyết liệt hơn.

Các doanh nghiệp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh không những phải cạnh tranh với các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực mà còn phải cạnh tranh với các doanh nghiệp khác. Để cạnh tranh thành công, để đạt được hiệu quả cao đồng thời vẫn mang lại lợi ích xã hội, các doanh nghiệp nhập khẩu không còn con đường nào khác là phải tìm các biện pháp để giảm chi phí, nâng cao uy tín của doanh nghiệp cả ở thị trường trong và ngoài nước. Do vậy, đạt hiệu quả và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là vấn đề quan tâm của doanh nghiệp và trở thành điều kiện sống còn để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường.

1.2.4. Nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính là nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động

Hiệu quả sản xuất hoạt động sản xuất kinh doanh là điều kiện sống còn để doanh nghiệp tồn tại và phát triển, nếu hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh không ngừng được nâng cao thì kết quả thu được ngày càng tăng, điều đó có nghĩa là thu nhập của người lao động cũng tăng theo. Khi người lao động có thu nhập cao, họ sẽ có điều kiện để chăm lo đến đời sống vật chất, tinh thần cho bản thân và gia đình, mặt khác nhờ có thu nhập cao mà người lao động sẽ hăng say làm việc hơn làm cho năng suất lao động ngày càng tăng. Điều đó sẽ giúp cho doanh nghiệp ngày càng nâng cao được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và ngày càng phát triển. Suy cho cùng thì nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cũng chính là nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động và ngược lại. Đây là hai vấn đề có liên quan mật thiết với nhau.

1.3. HỆ THỐNG CÁC CHỈ TIÊU HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

Muốn có nhận thức đúng đắn hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cần phân tích và đánh giá. Qua đó thấy được trình độ quản lý của doanh nghiệp cũng như đánh giá được chất lượng của phương án kinh doanh mà doanh nghiệp đã đề ra. Thông doanh nghiệp rất phức tạp. Do vậy, không thể sử dụng một chỉ tiêu để đánh giá mà cần phải đưa ra một hệ thống các chỉ tiêu để đo lường và đánh giá chính xác, khoa học.

1.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Để đánh giá Hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp của toàn doanh nghiệp người ta thường dùng các chỉ tiêu sau:

+ Chỉ tiêu Doanh thu một đồng chi phí trên cho biết với một đồng Chi phí bỏ ra, doanh nghiệp tạo ra được mấy đồng Doanh thu.

$$\begin{array}{l} \text{Doanh thu trên} \\ \text{một đồng chi phí} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ trong kỳ}}$$

+ Chỉ tiêu Doanh thu trên một đồng vốn kinh doanh phản ánh một đồng Vốn kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng Doanh thu.

$$\text{Doanh thu trên một đồng vốn kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm trong kỳ}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân trong kỳ}}$$

+ Chỉ tiêu doanh lợi theo chi phí cho biết bỏ ra một đồng Chi phí đem lại bao nhiêu đồng Lợi nhuận.

$$\text{Doanh lợi theo chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ trong kỳ}}$$

+ Chỉ tiêu Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA) cho biết một đồng vốn kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân trong kỳ}}$$

+ Chỉ tiêu Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (hay hệ số lãi ròng) phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần trong kỳ của doanh nghiệp. Nó thể hiện, khi thực hiện một đồng doanh thu trong kỳ, doanh nghiệp có thể thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Doanh thu tiêu thụ thuần}}$$

+ Chỉ tiêu Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh: Chỉ tiêu này thể hiện mỗi hiện mỗi đồng vốn kinh doanh trong kỳ có khả năng sinh lời ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau khi đã trang trải lãi tiền vay.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

+ Chỉ tiêu Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (ROA_E) phản ánh khả năng sinh lời của tài sản hay vốn kinh doanh không tính đến ảnh hưởng của thuế thu nhập doanh nghiệp và nguồn gốc của vốn kinh doanh.

$$\text{Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Vốn kinh doanh (hay tài sản)}}$$

+ Chỉ tiêu Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE). Đây là một chỉ tiêu mà các nhà đầu tư rất quan tâm. Hệ số này đo lường mức lợi nhuận thu được trên mỗi đồng vốn của chủ sở hữu trong kỳ.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

Lao động là yếu tố đầu vào cơ bản của sản xuất, hiệu quả sử dụng lao động góp phần nâng cao hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động trong mỗi doanh nghiệp sẽ mang lại hiệu quả cao hay thấp. Hầu hết doanh nghiệp nào trong nền kinh tế thị trường đều phải sử dụng lao động, nhưng việc sử dụng lao động đó sẽ mang lại hiệu quả ra sao thì ta cần đánh giá thông qua một số chỉ tiêu sau:

+ Chỉ tiêu Doanh thu bình quân một lao động (hay năng suất lao động) cho biết bình quân một lao động trong một kỳ kinh doanh sẽ có khả năng đóng góp sức mình vào sản xuất để tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu cho doanh nghiệp.

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động bình quân trong kỳ}}$$

+ Chỉ tiêu Lợi nhuận bình quân một lao động (hay sức sản xuất của lao động) cho biết bình quân một lao động trong một kỳ kinh doanh làm ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động bình quân trong kỳ}}$$

1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải có một lượng vốn nhất định bao gồm vốn cố định, vốn lưu động và vốn chuyên dùng khác (quỹ công ty, vốn xây dựng cơ bản...). Các doanh nghiệp có nhiệm vụ tổ chức, huy động các loại vốn cần thiết cho nhu cầu sản xuất kinh doanh của mình. Đồng thời tiến hành phân phối, quản lý và sử dụng số vốn hiện có một cách hợp lý, có hiệu quả nhất trên cơ sở chấp hành các chế độ chính sách quản lý kinh tế tài chính và kỷ luật thanh toán của nhà nước.

Để nắm được hiệu quả sử dụng vốn, muốn phân tích được cụ thể thì cần rất nhiều tài liệu khác nhau, nhưng chủ yếu là các báo cáo tài chính của doanh nghiệp như:

- Bảng cân đối kế toán, gồm 2 phần là Tài sản và Nguồn vốn để thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp;
- Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí, và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn:

* Vòng quay vốn kinh doanh:

$$\text{Vòng quay vốn kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng vốn kinh doanh}}$$

Vòng quay vốn kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh sức sản xuất của vốn kinh doanh. Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Vòng quay vốn kinh doanh gồm 2 loại là vòng quay vốn cố định và vòng quay vốn lưu động.

+ Vòng quay vốn cố định cho biết cứ một đồng vốn cố định bỏ vào kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được tính theo công thức sau:

$$\text{Vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn cố định}}$$

+ Vòng quay vốn lưu động cho biết cứ một đồng vốn lưu động bỏ vào kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này có thể tính theo cách sau:

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn lưu động}}$$

1.3.4 Các chỉ tiêu tài chính

Khi phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, người ta rất quan tâm tới tình hình tài chính của doanh nghiệp. Tình hình tài chính có tốt thì hiệu quả kinh doanh mới được nâng cao. Ngược lại, tình hình tài chính gặp nhiều khó khăn thì hiệu quả kinh doanh cũng bị giảm sút.

Muốn đánh giá tổng quát tình hình tài chính của một doanh nghiệp, chủ yếu dựa vào việc phân tích các hệ số tài chính.

Các hệ số tài chính phản ánh đặc trưng tài chính của doanh nghiệp gồm:

- Hệ số khả năng thanh toán;
- Hệ số cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản;
- Hệ số hiệu suất hoạt động.

Cụ thể, ta xét từng hệ số:

* *Hệ số khả năng thanh toán:*

Để đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi chúng đến hạn thanh toán, ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

+ Hệ số khả năng thanh toán hiện thời hay khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:

Hệ số này được tính như sau:

$$= \frac{\text{Tổng tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số khả năng
thanh toán hiện thời

Nợ ngắn hạn

Hệ số này phản ánh khả năng chuyển đổi tài sản thành tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn, vì thế, hệ số này cũng thể hiện mức độ đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

+ Hệ số thanh toán nhanh:

Đây là một chỉ tiêu đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Hệ số này được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tổng tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Ở đây, hàng tồn kho bị loại trừ ra, bởi lẽ, trong tài sản lưu động, hàng tồn kho được coi là loại tài sản có tính thanh khoản thấp hơn.

+ Hệ số thanh toán tức thời.

Ngoài hai hệ số trên, để đánh giá sát hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp còn có thể sử dụng chỉ tiêu hệ số vốn bằng tiền hay còn gọi là hệ số thanh toán tức thời, được xác định bằng công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền} + \text{Các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

+ Hệ số thanh toán lãi vay.

Đây cũng là một hệ số cần xem xét khi phân tích kết cấu tài chính của doanh nghiệp. Hệ số này cho biết khả năng thanh toán lãi tiền vay của doanh nghiệp và cũng phản ánh mức độ rủi ro có thể gặp phải đối với các chủ nợ.

Lãi tiền vay là khoản chi phí sử dụng vốn vay mà doanh nghiệp có nghĩa vụ phải trả đúng hạn cho các chủ nợ. Một doanh nghiệp vay nợ nhiều nhưng kinh doanh không tốt, mức sinh lời của một đồng vốn quá thấp hoặc bị thua lỗ thì khó có thể đảm bảo thanh toán tiền lãi vay đúng hạn.

Hệ số thanh toán lãi vay được xác định theo công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Số lãi tiền vay phải trả trong kỳ}}$$

* *Hệ số cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản.*

Hệ số cơ cấu nguồn vốn là một hệ số tài chính hết sức quan trọng đối với nhà quản lý doanh nghiệp, với các chủ nợ cũng như nhà đầu tư.

Đối với các nhà quản lý doanh nghiệp thông qua hệ số nợ cho thấy sự độc lập về tài chính, mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính và rủi ro tài chính có thể gặp phải để từ đó có sự điều chỉnh về chính sách tài chính phù hợp.

Đối với các chủ nợ qua xem xét hệ số nợ của doanh nghiệp thấy được sự an toàn của khoản cho vay để đưa ra các quyết định cho vay và thu hồi nợ.

Nhà đầu tư có thể đánh giá mức độ rủi ro tài chính của doanh nghiệp, trên cơ sở đó để cân nhắc việc đầu tư.

Hệ số cơ cấu nguồn vốn được thể hiện chủ yếu qua hệ số nợ. Ngoài hệ số nợ còn có hệ số vốn chủ sở hữu.

+ Hệ số nợ: Thể hiện việc sử dụng nợ của doanh nghiệp trong việc tổ chức nguồn vốn và điều đó cũng cho thấy mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng số nợ}}{\text{Tổng nguồn vốn của doanh nghiệp}}$$

$$\text{Hoặc} = 1 - \text{Hệ số vốn chủ sở hữu}$$

+ Hệ số vốn chủ sở hữu:

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

$$\text{Hoặc} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Hệ số cơ cấu tài sản: Phản ánh mức độ đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp: tài sản lưu động, tài sản cố định và tài sản dài hạn khác.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn hay TS lưu động} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

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

* *Hệ số hiệu suất hoạt động.*

Các hệ số hoạt động kinh doanh có tác dụng đo lường năng lực quản lý và sử dụng số vốn hiện có của doanh nghiệp. Thông thường, các hệ số hoạt động sau đây được sử dụng trong việc đánh giá mức độ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Số vòng quay hàng tồn kho:

Đây là một chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hiệu suất sử dụng của doanh nghiệp và được xác định bằng công thức sau:

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

+ Kỳ thu tiền trung bình:

Là một hệ số hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nó phản ánh độ dài thời gian thu tiền bán hàng của doanh nghiệp kể từ lúc xuất giao hàng cho đến khi thu được tiền bán hàng. Kỳ thu tiền trung bình có thể xác định theo công thức sau:

$$\text{kỳ thu tiền trung bình (ngày)} = \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu bình quân 1 ngày trong kỳ}}$$

+ Hiệu suất sử dụng vốn cố định và vốn dài hạn khác:

Đây là một chỉ tiêu cho phép đánh giá mức độ sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp trong kỳ.

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

+ Vòng quay tài sản hay toàn bộ vốn:

Chỉ tiêu này phản ánh tổng quát hiệu suất sử dụng tài sản hay toàn bộ số vốn hiện có của doanh nghiệp và được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Vòng quay TS hay toàn bộ vốn trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Số tài sản hay vốn kinh doanh bình quân sử dụng trong kỳ}}$$

1.3.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế - xã hội

* *Nộp ngân sách.*

Mọi Doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì phải có nhiệm vụ nộp ngân sách nhà nước dưới hình thức là các loại thuế như thuế Doanh thu, thuế đất, thuế lợi tức, thuế xuất khẩu (với các đơn vị xuất nhập khẩu), thuế tiêu thụ đặc biệt ... nhà nước sẽ sử dụng những khoản thu này để đầu tư cho sự phát triển của nền kinh tế quốc dân và các lĩnh vực phi sản xuất, góp phần phân phối lại thu nhập quốc dân.

* *Việc làm.*

Việt Nam cũng giống như các nước đang phát triển, hầu hết là các nước nghèo, tình trạng yếu kém về kỹ thuật sản xuất và nạn thất nghiệp còn phổ biến. Để tạo nhiều công ăn việc làm cho người lao động và nhanh chóng thoát khỏi nghèo nàn, lạc hậu đòi hỏi các doanh nghiệp phải tự tìm tòi đưa ra những biện pháp nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô sản xuất, tạo công ăn việc làm cho người lao động.

* *Thu nhập.*

Ngoài việc tạo công ăn việc làm cho người lao động đòi hỏi các doanh nghiệp phải làm ăn có hiệu quả để góp phần nâng cao mức sống của người lao động. Xét trên phương diện kinh tế, việc nâng cao mức sống của người dân được

thể hiện qua các chỉ tiêu như gia tăng thu nhập quốc dân bình quân trên đầu người, gia tăng đầu tư xã hội, mức tăng trưởng phúc lợi xã hội...

1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG

1.4.1. Các nhân tố bên ngoài

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó, nó phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực đầu vào để đạt được mục tiêu của doanh nghiệp. Các đại lượng kết quả đạt được và chi phí bỏ ra chịu tác động rất nhiều nhân tố khác nhau với các mức độ khác nhau. Do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Các nhân tố bên ngoài bao gồm:

+ *Môi trường pháp lý:*

Môi trường pháp lý luật các văn bản dưới luật... Mọi quy định pháp luật về kinh doanh đều tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì môi trường pháp lý tạo ra sâu hơn để các doanh nghiệp cùng tham gia hoạt động kinh doanh vừa cạnh tranh lại vừa hợp tác với nhau nên việc tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh là rất quan trọng. Một môi trường pháp lý lành mạnh vừa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động kinh doanh của mình lại vừa lại điều chỉnh các hoạt động kinh tế vĩ mô theo hướng không chỉ chú trọng đến kết quả và hiệu quả riêng mà còn phải chú ý đến lợi ích của các thành viên khác trong xã hội. Môi trường pháp lý đảm bảo tính bình đẳng của mọi loại hình doanh nghiệp sẽ điều chỉnh các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh, cạnh tranh nhau một cách lành mạnh. Khi tiến hành các hoạt động kinh doanh mọi doanh nghiệp có nghĩa vụ chấp hành nghiêm chỉnh mọi quy định của pháp luật kinh doanh trên thị trường trên thị trường quốc tế doanh nghiệp phải nắm chắc luật pháp của nước sở tại và tiến hành các hoạt động kinh doanh trên cơ sở tôn trọng luật pháp của nước đó.

Tính công bằng của luật pháp thể hiện trong môi trường kinh doanh thực tế ở mức độ nào cũng tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp sẽ chỉ có kết quả và hiệu quả tích cực nếu môi trường kinh doanh mà mọi thành viên đều tuân thủ pháp luật. Nếu ngược lại nhiều doanh

nghiệp sẽ lao vào con đường làm ăn bất chính trốn lậu thuế sản xuất hàng giả, hàng hoá kém chất lượng cũng như gian lận thương mại, vi phạm pháp lệnh môi trường làm nguy hại tới xã hội... làm cho môi trường kinh doanh không còn lành mạnh. Trong môi trường này nhiều khi kết quả và hiệu quả kinh doanh không do các yếu tố nội lực trong doanh nghiệp quyết định dẫn đến những thiệt hại rất lớn về kinh tế ảnh hưởng tới các doanh nghiệp khác.

+ *Môi trường kinh tế:*

Môi trường kinh tế là nhân tố bên ngoài tác động rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách đầu tư ưu đãi, chính sách phát triển sẽ tạo ra sự ưu tiên hay kìm hãm sự phát triển của từng ngành từng lĩnh vực cụ thể do đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong từng ngành, từng lĩnh vực nhất định.

Việc tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh, các cơ quan quản lý nhà nước về kinh tế làm tốt công tác dự báo để điều tiết đúng đắn các hoạt động đầu tư, không để ngành hay lĩnh vực kinh tế nào phát triển theo xu hướng cung vượt cầu, việc thực hiện tốt sự hạn chế của độc quyền kiểm soát độc quyền tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng. Bên cạnh đó, việc xây dựng các chính sách vĩ mô hợp lý như chính sách thuế phù hợp với trình độ kinh tế, loại hình doanh nghiệp sẽ tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khác.

Môi trường kinh tế cũng như chính trị trong khu vực và trên thế giới ổn định là cơ sở, tiền đề thuận lợi giúp các doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình đạt hiệu quả cao.

+ *Môi trường ngành:*

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay, trong hầu hết các lĩnh vực kinh doanh, môi trường ngành là nhân tố góp phần ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả sản xuất kinh doanh, nó bao gồm các doanh nghiệp trong ngành, khả năng gia nhập mới của các doanh nghiệp khác, các sản phẩm thay thế, người cung ứng và khách hàng. Trong đó khách hàng là vấn đề vô cùng quan trọng và được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm chú ý.

+ *Môi trường thông tin:*

Sự phát triển như vũ bão của cách mạng khoa học kỹ thuật đang làm thay đổi hẳn nhiều lĩnh vực sản xuất, trong đó thông tin đóng vai trò đặc biệt quan trọng. Thông tin được coi là hàng hoá, là đối tượng kinh doanh và nền kinh tế thị trường hiện nay là nền kinh tế được thông tin hoá. Để đạt được thành công khi kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh quốc tế ngày càng quyết liệt các doanh nghiệp rất cần nhiều thông tin chính xác về cung cầu thị trường hàng hoá, về người mua, về đối thủ cạnh tranh... Ngoài ra doanh nghiệp rất cần đến thông tin về kinh nghiệm thành công hay thất bại của các doanh nghiệp khác, các thông tin về các thay đổi trong chính sách kinh tế của nhà nước kinh nghiệm thành công của nhiều doanh nghiệp cho thấy nắm được thông tin cần thiết, biết xử lý và sử dụng thông tin đó một cách kịp thời là một điều kiện rất quan trọng để ra các quyết định kinh doanh cao, đem lại thắng lợi trong cạnh tranh. Những thông tin chính xác kịp thời là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn cũng như hoạch định các chương trình sản xuất ngắn hạn. Nếu doanh nghiệp không được cung cấp thông tin một cách thường xuyên và liên tục không có thông tin cần thiết trong tay và xử lý một cách kịp thời doanh nghiệp không có cơ sở để ban hành các quyết định kinh doanh dài và ngắn hạn và do đó dẫn đến thất bại trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ *Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng:*

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện, nước... quá trình tuyển chọn đào tạo nguồn nhân lực đều là những nhân tố tác động mạnh mẽ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh ở những những khu vực có hệ thống giao thông thuận lợi, điện, nước đầy đủ, thị trường tiêu thụ thuận lợi sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí kinh doanh... và do đó nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ngược lại ở nhiều vùng nông thôn, biên giới hải đảo có cơ sở hạ tầng yếu kém không thuận lợi cho mọi hoạt động như vận chuyển mua bán hàng hoá... các doanh nghiệp hoạt động với hiệu quả sản xuất kinh doanh không cao thậm chí có nhiều vùng sản phẩm làm ra mặc dù có giá trị rất cao nhưng không có hệ thống giao thông thuận lợi vẫn không thể tiêu thụ được dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp.

1.4.2. Các nhân tố bên trong

Bao gồm cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị, đặc tính về sản phẩm, công tác tiêu thụ sản phẩm, công tác đảm bảo nguyên vật liệu, cơ sở vật chất kỹ thuật, tình hình Tài chính, Lao động và Tiền lương.

+ *Đặc tính về Sản phẩm:*

Ngày nay, chất lượng sản phẩm trở thành một công cụ cạnh tranh quan trọng của doanh nghiệp trên thị trường vì chất lượng của sản phẩm thoả mãn nhu cầu của khách hàng về sản phẩm, chất lượng sản phẩm nâng cao sẽ đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng. Chất lượng sản phẩm là yếu tố sống còn của mỗi doanh nghiệp. Khi chất lượng sản phẩm không đáp ứng được những yêu cầu của khách hàng, lập tức khách hàng sẽ chuyển sang dùng các sản phẩm cùng loại. Chất lượng của sản phẩm góp phần tạo nên uy tín, danh tiếng cho doanh nghiệp trên thị trường.

Trước đây, khi nền kinh tế còn chưa phát triển, các hình thức mẫu mã, bao bì còn chưa được coi trọng như ngày nay, nó đã trở thành những yếu tố cạnh tranh không thể thiếu được. Thực tế cho thấy, khách hàng thường lựa chọn sản phẩm theo cảm tính, giác quan vì vậy, những loại hàng hoá có mẫu mã, bao bì, nhãn hiệu đẹp luôn giành được ưu thế hơn so với các sản phẩm cùng loại.

Các đặc tính của sản phẩm là nhân tố quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, góp phần vào việc tạo uy tín, đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm, làm cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nên có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

+ *Công tác tổ chức Tiêu thụ sản phẩm:*

Tiêu thụ là khâu cuối cùng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó quyết định tới các khâu khác của quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp sản xuất ra sản phẩm có tiêu thụ được hay không mới là điều quan trọng nhất. Tốc độ tiêu thụ sản phẩm quyết định tốc độ sản xuất và nhịp độ cung ứng nguyên vật liệu. Nếu tốc độ tiêu thụ sản phẩm nhanh chóng và thuận lợi thì tốc độ sản xuất cũng diễn ra theo tỷ lệ thuận với tốc độ tiêu thụ. Nếu doanh nghiệp tổ chức được mạng lưới tiêu thụ hợp lý, đáp ứng được đầy đủ nhu cầu của khách

hàng, góp phần đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường, tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp, tăng lợi nhuận, góp phần tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

+ *Nguyên vật liệu và công tác đảm bảo Nguyên vật liệu:*

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào không thể thiếu được đối với các doanh nghiệp sản xuất. Số lượng, chủng loại, cơ cấu, chất lượng, giá cả của nguyên vật liệu và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu. Cụ thể, nếu việc cung ứng nguyên vật liệu diễn ra suôn sẻ, thích hợp thì sẽ không làm ảnh hưởng tới quá trình sản xuất do đó sẽ nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp sản xuất thường chiếm tỷ lệ lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm. Cho nên, việc sử dụng tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời, sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có thể giúp doanh nghiệp hạ giá thành sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

+ *Cơ sở vật chất kỹ thuật:*

Cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh và thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, bến bãi... Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu, càng góp phần đem lại hiệu quả kinh doanh cao bấy nhiêu.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay lãng phí nguyên vật liệu. Trình độ kỹ thuật và công nghệ sản xuất hiện đại góp phần làm giảm chi phí sản xuất ra một đơn vị sản phẩm. Do đó, làm hạ giá thành sản phẩm, giúp doanh nghiệp có thể đưa sản phẩm của mình chiếm lĩnh thị trường, đáp ứng nhu cầu của khách hàng về chất lượng và giá thành sản phẩm. Vì vậy, nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất cao, có công nghệ tiên tiến và hiện

đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp tiết kiệm được sức người, sức của, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Đồng thời, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

+ *Tình hình Tài chính:*

Khả năng về tài chính là vấn đề quan trọng hàng đầu giúp cho doanh nghiệp có thể tồn tại trong nền kinh tế. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư trang thiết bị, công nghệ sản xuất hiện đại hơn, có thể áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm giúp cho doanh nghiệp có thể đưa ra những chiến lược phát triển doanh nghiệp phù hợp với doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, khả năng tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Do đó tình hình tài chính của doanh nghiệp có tác động rất mạnh tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

+ *Lao động và Tiền lương:*

Như ở trên đã đề cập lao động là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Công tác tổ chức phân công hiệp tác lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp sử dụng đúng người, đúng việc sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường của người lao động là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm làm cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao. Nếu ta coi chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành sản xuất kinh doanh thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả cao.

Một yếu tố quan trọng nhất quyết định đến chất lượng lao động là tiền lương. Mức tiền lương cao sẽ thu hút được nguồn nhân lực có trình độ cao do đó ảnh hưởng tới mục lợi nhuận sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì tiền lương

là một yếu tố cấu thành nên chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tác động tới tâm lý người lao động trong doanh nghiệp. Tiền lương cao sẽ làm cho chi phí sản xuất kinh doanh tăng sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh nhưng lại tác động tới trách nhiệm của người lao động cao hơn do đó sẽ làm tăng năng suất và chất lượng sản phẩm nên làm tăng hiệu quả kinh doanh.

1.5. PHƯƠNG HƯỚNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

Để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh, người ta thường so sánh kết quả đầu ra so với chi phí đầu vào trong một quá trình. Do vậy, muốn nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải hiểu rõ về chi phí đầu vào của quá trình sản xuất và làm sao phải giảm chi phí đầu vào xuống mức thấp nhất có thể. Có như vậy thì quá trình sản xuất kinh doanh mới đạt hiệu quả cao.

Chi phí đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh, thường bao gồm: Chi phí sản xuất, chi phí lưu thông sản phẩm và các chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp. Chi phí sản xuất là các chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để đạt được mục tiêu kinh doanh. Do vậy, có thể nói chi phí sản xuất là các chi phí của một doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền toàn bộ các hao phí về vật chất và về lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ nhất định. Để quản lý và kiểm tra chặt chẽ việc thực hiện các định mức chi phí, tính toán được kết quả tiết kiệm chi phí ở từng bộ phận sản xuất và toàn doanh nghiệp. Cần phải tiến hành phân loại chi phí sản xuất. Việc phân loại chi phí sản xuất có tác dụng để kiểm tra và phân tích quá trình phát sinh chi phí và hình thành giá thành sản phẩm. Từ đó ta có thể xem xét để giảm chi phí ở từng loại, góp phần hạ giá thành sản phẩm sản xuất ra.

Trong quá trình sản xuất hàng hoá theo cơ chế thị trường, việc tiêu thụ sản phẩm đối với một doanh nghiệp là hết sức quan trọng. Để thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm, doanh nghiệp phải bỏ ra những chi phí nhất định, đó là chi phí lưu thông sản phẩm bao gồm chi phí trực tiếp đến việc tiêu thụ sản phẩm (như : chi phí đóng gói, bao bì, vận chuyển,...) và chi phí marketing (như chi phí điều tra nghiên cứu thị trường, chi phí giới thiệu sản phẩm, chi phí bảo hành,...). Ngoài

ra chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng là bộ phận cấu thành nên chi phí đầu vào của quá trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp .

Việc phân loại chi phí một cách rõ ràng kết hợp với việc giảm các loại chi phí một cách hợp lý sẽ góp phần hạ giá thành sản phẩm, nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp .

CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG SẢN XUẤT KINH DOANH Ở CÔNG TY TNHH CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN

2.1 .THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN

- Tên công ty: Công ty TNHH chăn ga gói đệm ELAN
- Tên giao dịch: ELAN CO.,LTD
- Địa chỉ: Tổ 3, xã Lê Lợi, Huyện An Dương, Thành phố Hải Phòng
- Hình thức pháp lý: công ty TNHH 2 thành viên trở lên ngoài quốc doanh (100% vốn tư nhân)
- Ngày thành lập: 12/1990
- Mã số doanh nghiệp: 0200727018
- Giám đốc điều hành: bà Lê Thị Minh Phương
- Ngành nghề kinh doanh: sản xuất và cung cấp các sản phẩm chăn ga gói đệm
- Số điện thoại: (+84) 313 914 248
- Số fax: (+84) 313 914 246
- Website: www.elan.vn

2.2. QUA TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CÔNG TY CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN

Từ một cơ sở sản xuất nhỏ lẻ, trải qua 26 năm phát triển và lớn mạnh không ngừng, công ty đã có những bước đi vững chắc, tạo được thương hiệu và sự tin cậy của khách hàng:

- 12.1990: Thành lập xưởng sản xuất nút và gia công đồ gỗ.
- 3.1995: Thành lập xưởng nút Trường Thành chuyên sản xuất nút cho ngành nội thất và thể thao
- 6.2000: Thành lập doanh nghiệp Tư nhân nút xốp Việt Thắng – Chuyên sản xuất nút và các loại đệm lò xo cao cấp.
- 8.2006: Mở rộng và xây dựng quy mô nhà máy mới trên diện tích 55.000 m².

- 2.2007: Chuyển đổi thành Công ty TNHH SX & KD mút xốp Việt Thắng và đăng ký thêm một số lĩnh vực kinh doanh khác
- 10.2010: Chuyển đổi thành Công ty TNHH chăn ga gói đệm Vimatt.
- 06.2014: Chính thức đổi tên thành Công ty TNHH Chăn ga gói đệm ELAN
- 07.2014: Ra mắt các sản phẩm chăn, ga gói đệm mới với các thương hiệu: SEE, VIMATT, ALIAS.

2.3 . CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY TNHH CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN

- Ngành nghề kinh doanh hiện nay của công ty:

+	Sản xuất ga bộ
+	Sản xuất mút trần
+	Sản xuất đệm bông ép
+	Sản xuất đệm lò xo
+	Sản xuất đệm mút
+	Sản xuất ruột chăn – gói – đệm
+	Sản xuất vỏ chăn – ga – gói

- Chức năng, nhiệm vụ của công ty:

Với mục tiêu trở thành tập đoàn hàng đầu sản xuất và cung cấp sản phẩm chăn - ga- gói - đệm phục vụ giấc ngủ, chăm sóc sức khỏe cho người tiêu dùng tại Việt Nam, ELAN - Hân hoan chào ngày mới, luôn coi sự đổi mới sáng tạo và thỏa mãn nhu cầu của khách hàng là kim chỉ nam cho mọi hành động

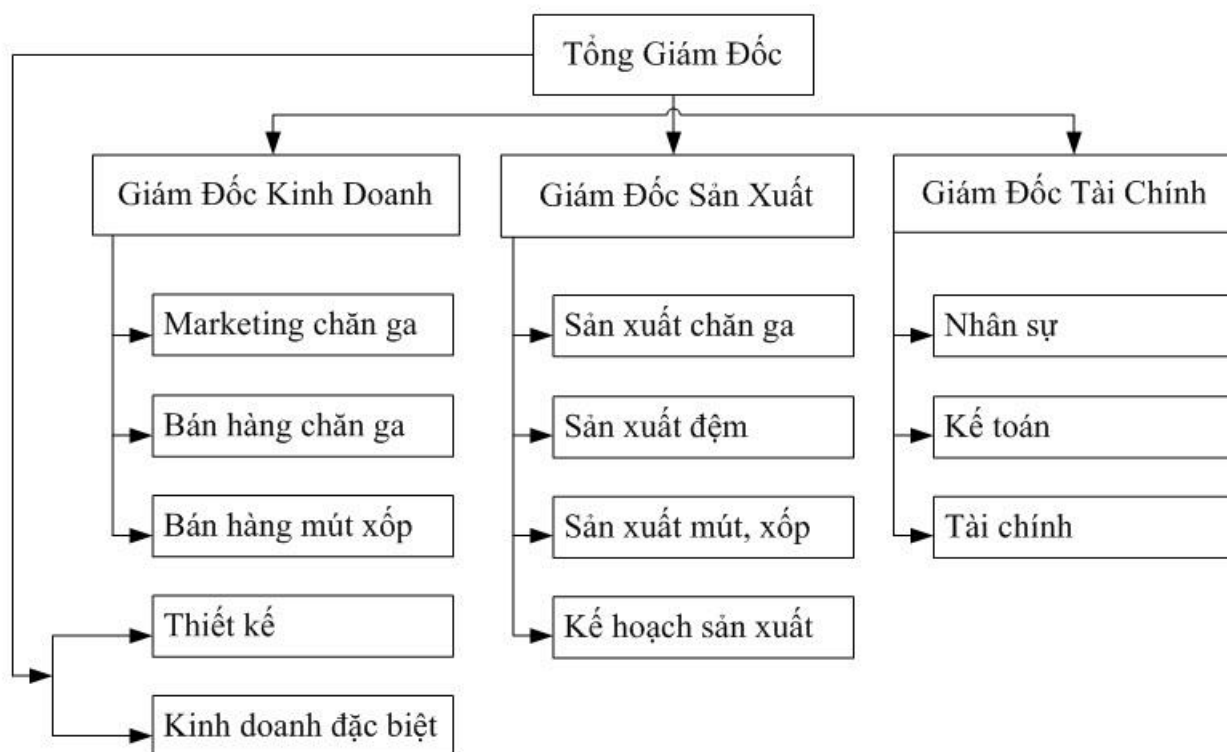
Với nhà máy rộng 60.000m² cùng hơn 500 công nhân lành nghề và đội ngũ chuyên gia tư vấn từ nước ngoài với trang thiết bị hiện đại bậc nhất từ các nước Đức - Pháp - Ý - Hàn Quốc, chúng tôi tin tưởng sự ra đời các thương hiệu Alias, Vimatt, See sẽ đáp lại sự tin cậy và trông đợi của Quý khách hàng. ELAN sẽ đem hết tâm huyết và lòng nhiệt tình nỗ lực không ngừng để tạo ra sản phẩm, dịch vụ tốt nhất, phục vụ khách hàng trên cơ sở lợi ích của người tiêu dùng đặt ở mức ưu tiên cao nhất. Đối với chúng tôi, niềm vui sướng và vinh dự lớn lao hơn cả là mỗi

một sáng mai thức dậy, Quý khách hàng đón chào một ngày mới với niềm hân hoan, tràn đầy năng lượng sống, tươi trẻ và yêu đời.

2.4. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY TNHH CHĂN GA GỐI ĐỆM ELAN

2.4.1. Cơ cấu tổ chức

+



(Nguồn: phòng Tổ chức – Hành chính)

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức công ty

2.4.2. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban trong công ty

2.4.2.1. Chức năng, nhiệm vụ của tổng giám đốc

- Quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh hằng năm của công ty, quyết định thời điểm và phương thức huy động thêm vốn, quyết định tăng giảm vốn điều lệ.

- Quyết định giải pháp phát triển thị trường và khách hàng.
- Sửa đổi bổ sung điều lệ của công ty.

- Quyết định giải thể hoặc yêu cầu phá sản của công ty.
- Là người chịu trách nhiệm pháp lý của công ty.
- Bổ nhiệm miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty.
- Tuyển dụng lao động.
- Các quyền và nhiệm vụ khác được quy định tại điều lệ công ty, hợp đồng lao động mà Giám đốc ký. Thực hiện các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và điều lệ công ty.

2.4.2.2. Chức năng nhiệm vụ của phòng kinh doanh

- Trực tiếp chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động tiếp thị bán hàng tới các khách hàng và các khách hàng tiềm năng của công ty nhằm đạt được hiệu quả về doanh số thị phần.
 - Lập các kế hoạch kinh doanh, tiếp cận thị trường và triển khai thực hiện.
 - Thiết lập giao dịch trực tiếp tới các xưởng nhỏ lẻ và công ty lớn.
 - Thực hiện các hoạt động bán hàng nhằm đem lại doanh thu cho công ty.
 - Phối hợp với các bộ phận liên quan nhằm mang đến dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.
 - Kiểm các kỹ thuật kiểm tra thanh tra tại các công ty lớn hay đơn vị xưởng nhỏ lẻ.
 - Giải đáp những thắc mắc của khách hàng, theo dõi và tư vấn và trực tiếp hướng dẫn khách hàng về cách sử dụng cũng như bảo quản sản phẩm của công ty một cách hiệu quả và an toàn
 - Tổ chức thực hiện công tác tuyển dụng nhân sự đảm bảo chất lượng theo yêu cầu của công ty.
 - Tổ chức phối hợp với các bộ phận khác thực hiện quản lý nhân sự đào tạo cho người lao động
 - Xây dựng quy chế lương thưởng, các biện pháp khuyến khích kích thích người lao động, thực hiện các chế độ cho người lao động.
 - Quản lý việc sử dụng tài sản của công ty đảm bảo an ninh trật tự, an toàn vệ sinh phòng chống cháy nổ trong công ty.

- Tham mưu đề xuất cho giám đốc về các vấn đề thuộc lĩnh vực tổ chức hành chính nhân sự.

- Để thực hiện nhiệm vụ đó, phòng kinh doanh cần nắm bắt thông tin về thị trường và hàng hóa thông qua việc lấy thông tin từ các thông tin thu thập được để tham mưu cho giám đốc nắm bắt được tình hình tiêu thụ, phân phối sản phẩm của công ty về số lượng, đơn giá, chất lượng,... để tìm ra phương hướng đầu tư cho các mặt hàng và thăm dò tìm các thị trường mới cho sản phẩm của mình.

- Đối với 1 công ty chuyên sản xuất và cung cấp chăn ga gối đệm thì phòng kinh doanh có thể coi là phòng quyết định sự thành công lớn nhất của công ty. Chính vì vậy, công ty luôn chú trọng đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên năng động nhiệt tình, chuyên nghiệp để có thể tạo ra được uy tín và niềm tin cho khách hàng.

2.4.2.3. Chức năng, nhiệm vụ của bộ phận sản xuất

- Tổ chức nghiên cứu, áp dụng quy trình về hệ thống đo lường chất lượng, kiểm tra, giám sát chặt chẽ quy trình sản xuất chế tạo tại các phân xưởng.

- Theo dõi tình hình sản xuất của Công ty bảo đảm yêu cầu kỹ thuật đề ra.

- Kiểm tra các mặt hàng mà Công ty đang cung cấp.

- Nghiên cứu cải tiến đổi mới thiết bị nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, đề xuất sản phẩm không phù hợp.

- Tiến hành tổng kết, đánh giá chất lượng sản phẩm hàng tháng, tìm ra những nguyên nhân không đạt để đưa ra biện pháp khắc phục.

- Chịu trách nhiệm quản lý, vận chuyển sản phẩm cho khách hàng.

- Xây dựng và duy trì hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn chất lượng.

2.4.2.4. Chức năng nhiệm vụ phòng kế toán tài chính

- Giúp việc tham mưu cho giám đốc công ty trong công tác tổ chức, quản lý và giám sát hoạt động kinh tế, tài chính, hạch toán và thống kê.

- Theo dõi, phân tích và phản ánh tình hình biến động tài sản, nguồn vốn tại công ty và cung cấp thông tin về tình hình tài chính, kinh tế cho giám đốc trong công tác điều hành và hoạch định sản xuất kinh doanh.

- Quản lý tài sản, nguồn vốn và các nguồn lực kinh tế của công ty theo quy định của nhà nước.
- Xây dựng kế hoạch định kỳ về kinh phí hoạt động, chi phí bảo dưỡng định kỳ sửa chữa nhỏ của công ty và kế hoạch tài chính khác.
- Thực hiện chế độ báo cáo tài chính, thống kê theo quy định của nhà nước và điều lệ của công ty.
- Xác định và phản ánh chính xác, kịp thời kết quả kiểm kê định kỳ tài sản, nguồn vốn.
- Lưu trữ, bảo quản chứng từ, sổ sách kế toán, bảo mật số liệu kế toán tài chính theo quy định và điều lệ công ty.
- Thực hiện những nhiệm vụ khác do giám đốc công ty phân công.

2.5 .CÁC HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CHUNG CỦA CÔNG TY

2.5.1. Chính sách sản phẩm - thị trường

* Đặc điểm sản phẩm

Công ty TNHH chần ga gói đệm ELAN hiện có các thương hiệu sau:

- Alias- Nhãn hiệu chần ga gói đệm cao cấp của công ty, thương hiệu ra đời năm 2014
- Vimatt- Nhãn hiệu chần ga gói đệm đầu tiên của công ty, thương hiệu đã được khẳng định trên thị trường
- See- Dòng sản phẩm xây dựng nhằm đáp ứng được đối tượng phân khúc khách hàng có thu nhập vừa phải với mong muốn dùng sản phẩm của công ty ELAN
 - Các sản phẩm chính của ELAN
 - ✓ Ga bộ
 - ✓ Mút trần
 - ✓ Đệm bông ép
 - ✓ Đệm lò xo
 - ✓ Đệm mút

- ✓ Ruột- chần- gói đệm
- ✓ Vỏ chần- ga- gói
- ✓ Với 4 màu chính vàng, đỏ, xanh, đen
- ✓ Kích thước từng loại: 100*190, 120*190, 150*190, 160*200, 180*200, 200*220.
- ✓ Chất liệu gồm: Gấm , Cotton , Valize2

* Công nghệ sản xuất

Máy móc thiết bị và công nghệ tiên tiến nguyên liệu cao cấp nhập khẩu từ Đức, Nhật, Hàn, Mỹ. Công ty đã sản xuất và cung ứng ra thị trường những sản phẩm chất lượng cao, phong phú về chủng loại, đa dạng về kiểu dáng, màu sắc và hoa văn.

Với hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2000 do tổ chức quản lý chất lượng quốc tế có trụ sở tại Gionevio - Thụy sỹ uỷ quyền cho bộ khoa học công nghệ cấp chứng nhận và độc quyền thương hiệu do cục sở hữu trí tuệ cấp.

- Máy may công nghệ : 2 kim, 1 điện tử, lập trình
- Máy thừa khuy: Thường, đầu tròn điện tử , thẳng điện tử

Máy móc phụ trợ khác: Máy ép bông, máy đóng túi, máy định hình vải, máy cắt, máy vắt sủ, máy vẽ sơ đồ, máy thêu, máy nhuộm vải...

2.5.2. Cơ cấu lao động trong doanh nghiệp

Bảng 2.1: Số lượng lao động theo giới tính, độ tuổi của công ty TNHH chần ga gói đệm Elan

Phân loại	Năm 2015		Năm 2016		So sánh	
	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ
Tổng	694	100	690	100	(4)	
<i>1.Nam</i>	238	34.23	200	29	(38)	(5.23)
<i>2.Nữ</i>	456	65,77	490	71	34	5.23
<i>1.20- 30 tuổi</i>	397	57.2	397	57.8		0.6
<i>2.30- 40 tuổi</i>	212	30.5	220	31.7	8	1.2
<i>3.Trên 40 tuổi</i>	85	12.3	73	10.5	(12)	(1.8)

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

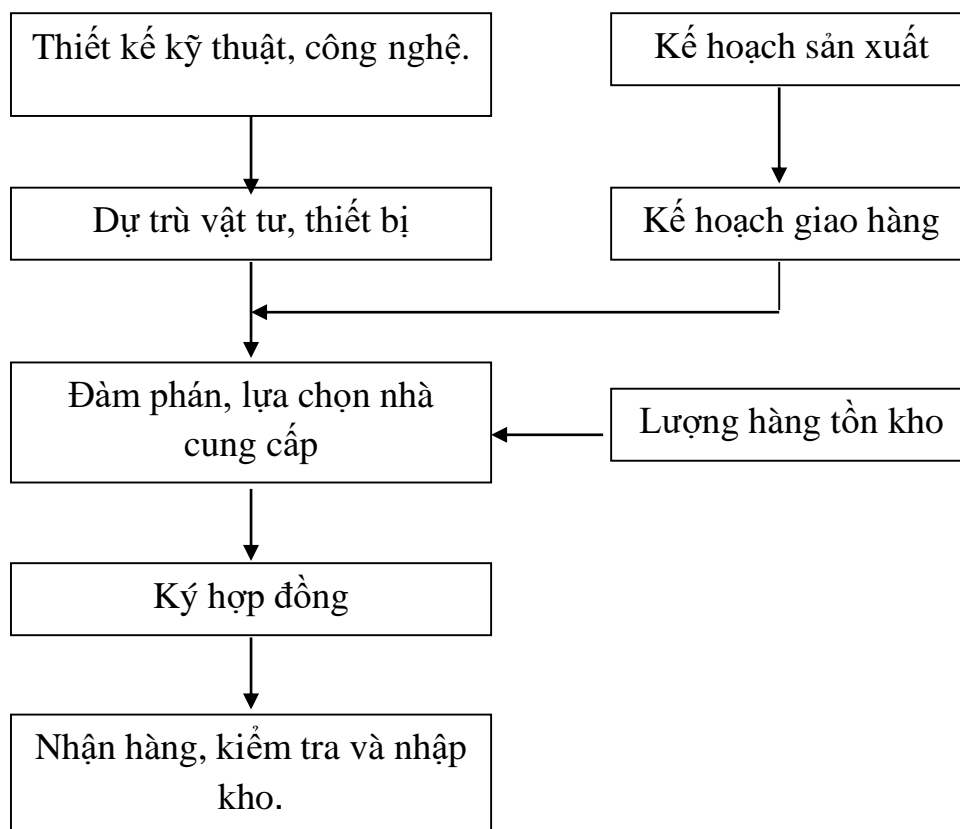
Qua bảng 2.5 ta thấy :

- Số lượng lao động theo độ tuổi, giới tính thay đổi qua các năm. Số lượng lao động nữ chiếm phần lớn trong công ty. Trong 2 năm lao động nam có xu hướng giảm đi điển hình năm 2016 (200 lao động), năm 2015 (238 lao động), giảm 38 lao động, và chiếm 30% - 34 % theo giới tính của tổng doanh nghiệp. Trong khi đó số lượng lao động nữ tăng, chiếm tỷ trọng cao giao động từ 65% - 70%. Số lượng lao động nữ tăng theo từng năm, năm 2015 (456 lao động), năm 2016 (490 lao động) tăng 34 lao động nữ so năm 2015. Do tính chất, đặc thù công việc nên đòi hỏi lực lượng lao động nữ là chính.
- Lao động tương đối trẻ là từ 20 – 30 tuổi chiếm phần lớn cả 2 năm. Năm 2016 (397 lao động ~ 57,8%). Năm 2015 (397 lao động ~ 57.2%). Họ là những người nhiệt tình, say mê với công việc, ham học hỏi, giúp công ty ngày càng phát triển hơn. Bên cạnh đó là những người có kinh nghiệm lâu năm, là những thành phần chủ chốt giúp công ty phát triển lâu dài và bền vững hơn.

2.5.3. Tình hình quản lý vật tư, tài sản cố định

*Tình hình quản lý vật tư

Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của công ty là sản xuất các mặt hàng chăn ga gối đệm nên nguồn nguyên vật liệu chính gồm vải, bông, mút... Ngành chăn ga gối đệm của Việt Nam chủ yếu vẫn sử dụng nguyên liệu nhập khẩu là chính. Điều này cũng là một khó khăn không nhỏ trong việc lập kế hoạch mua sắm, dự trữ, bảo quản.

Sơ đồ 2.2: Quy trình mua sắm vật tư, thiết bị

Công ty căn cứ vào bảng dự trữ tổng hợp chi tiết cho từng sản phẩm, căn cứ vào lượng vật tư đã sử dụng của năm trước và dự báo kế hoạch sử dụng năm nay để có kế hoạch cụ thể cho việc nhập mua từng loại sản phẩm và cho từng năm sao sát với nhu cầu cụ thể. Nhằm tính đến lượng dự trữ tối thiểu, không có lượng tồn kho lớn giảm chi phí lưu kho, không ứ đọng vốn, giảm giá thành sản phẩm.

Do vật tư thiết bị hầu hết đều nhập khẩu, quá trình từ khi đặt hàng cho tới khi nhận hàng kéo dài phụ thuộc nhiều vào nhà cung cấp nên lượng tồn kho thường lớn gây khó khăn cho việc bố trí và bảo vật tư thiết bị.

***Tài sản cố định**

Tài sản cố định là bộ phận tài sản chủ yếu, phản ánh năng lực sản xuất hiện có, trình độ tiến bộ khoa học kỹ thuật và trình độ trang thiết bị cơ sở vật chất của công ty.

Bảng 2.2: Cơ cấu tài sản cố định hữu hình.

ĐVT: đồng.

Chỉ tiêu	Năm		So sánh 2016/2015	
	2015	2016	Giá trị	%
TSCĐ hữu hình:	10.172.385.826	15.096.087.790	4.923.701.964	48.40
-Nguyên giá	8.132.543.210	13.297.237.900	5.164.694.690	63.5
-Giá trị hao mòn lũy kế	(5.102.345.300)	(10.747.857.050)	5.645.511.750	10.6

Nguồn: Phòng Tài chính-kế toán.

Năm 2015, tài sản cố định hữu hình tăng từ 10.747.857.050 đồng lên 15.096.087.790 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 48.4% tương ứng với số tăng tuyệt đối là 4.923.701.964 đồng do trong năm 2016 Công ty tiến hành mua sắm tài sản cố định hữu hình.

2.5.4. Tình hình tài chính

* Phân tích cơ cấu vốn và nguồn vốn

Vốn là yếu tố không thể thiếu được trong quá trình sản xuất kinh doanh trong bất kỳ doanh nghiệp nào. Nó là một trong những yếu tố cơ bản tạo nên hình thái cơ sở vật chất của sản phẩm hàng hoá hay là yếu tố tạo nên kết quả của các hàng hoá dịch vụ.

Để thấy rõ tình hình tài chính của Tổng Công ty, ta xem xét bảng số liệu về cơ cấu Vốn và Nguồn vốn sau:

Bảng 2.3: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

Đơn vị tính: đồng

Nguồn vốn	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
A. Nợ phải trả	29.694.105.740	41.16	32.316.167.445	40.56	2.662.061.705	21.06
I. Nợ ngắn hạn	24.815.856.087	34.4	28.538.089.392	35.8	3.722.233.305	15.00
II. Nợ dài hạn	4.878.249.653	6.76	3.778.078.053	4.76	(1.100.171.600)	(22.55)
B. Vốn	42.448.296.930	58.84	47.367.107.600	59.44	4.918.810.670	11.59
I. Vốn CSH	42.081.326.047	58.36	46.772.231.760	58.70	4.690.905.713	11.15
II. Nguồn kinh phí và quỹ	366.970.883	0,48	594.875.840	0.74	227.904.957	61.29
Tổng Nv	72.142.402.670	100	79.683.275.040	100	7.540.872.370	10.45

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán- Phòng Tài chính – Kế toán)

* Nhận xét:

Tổng nguồn vốn của Công ty năm 2016 tăng 7.540.872.370 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 10.45%. Theo bảng phân tích kết cấu nguồn vốn trên, ta thấy: năm 2015, cứ 100 đồng tài sản thì nguồn tài trợ từ nợ phải trả 41.16 đồng (trong đó nợ ngắn hạn là 34.4 đồng và nợ dài hạn là 6.76 đồng) và vốn chủ sở hữu là 58.84 đồng. Sang năm 2016 cứ 100 đồng tài sản thì nhận được 40.56 đồng từ nợ phải trả (trong đó có 35.8 đồng là nợ ngắn hạn và 4.76 đồng là nợ dài hạn), nguồn tài trợ từ vốn chủ sở hữu năm 2016 tăng 4.918.810.670 đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng là 11,59%) trong đó vốn chủ sở hữu tăng 4.690.905.713 đồng còn nguồn kinh phí và quỹ khác tăng 227.904.957 đồng. Như vậy, tình hình tài chính của Công ty là khả quan, Công ty có sự tự chủ về tài chính và chỉ phải dựa phần nhỏ vào vốn vay. Đặc biệt nợ phải trả trong năm 2016 không có sự thay đổi lớn nên an ninh tài chính của Công ty ngày càng được đảm bảo tốt hơn.

2.6. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.6.1. Phân tích tình hình tài chính của Công ty

Phân tích tài chính có thể mang nhiều hình thức khác nhau. Nhưng một kế hoạch tốt và có hiệu quả trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì kế hoạch đó phải dựa trên những điều kiện thực tế của Công ty. Phải biết được đâu là ưu điểm để khai thác, đâu là nhược điểm để khắc phục. Đặc biệt, là nhà quản trị doanh nghiệp thì cần phải biết chú trọng đến mọi khía cạnh của việc phân tích tài chính, vì phải hoàn trả nợ đến hạn đồng thời đem lại mức lợi nhuận tối đa cho Công ty.

Để tiến hành phân tích tài chính thì chúng ta phân tích 2 báo cáo tài chính quan trọng nhất của Công ty TNHH chăn ga gối đệm Elan là Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Bảng cân đối kế toán của 2 năm gần đây nhất.

2.6.1.1. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 2.4: Bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: đồng, %

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1. Doanh thu BH và cung cấp dịch vụ	60.146.723.000	52.477.245.000	(7.669.478.000)	(14,6)
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	265.603.000	322.206.000	56.603.000	
3. Doanh thu thuần về BH và cung cấp dịch vụ	59.881.120.000	52.155.039.000	(7.070.054.000)	(13,6)
4. Giá vốn hàng bán	48.192.679.000	41.122.625.000	(7.070.054.000)	(17,19)
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	11.688.441.000	11.032.414.000	(656.027.000)	(5,9)

6. Doanh thu hoạt động tài chính	5.984.179.361	1.717.384.496	(4.266.794.865)	(71.31)
7. Chi phí hoạt động tài chính	882.039.032	382.630.704	(499.408.328)	(53.53)
8. Chi phí bán hàng	289.001.000	228.544.000	(60.457.000)	(20.92)
9. Chi phí QLDN	1.974.370.000	1.468.647.000	(505.723.000)	(8.09)
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	14.527.210.329	10.669.976.792	(599.346.000)	(5,6)
11. Thu nhập khác	283.036.115	20.432.020	(262.604.095)	
12. Chi phí khác		13.249.647	13.249.647	
13. Lợi nhuận khác	283.036.115	7.182.373	(275.853.742)	
14. Lợi nhuận trước thuế	15.093.282.559	10.694.341.538	(4.408.941.021)	(8,10)
15. Thuế TNDN	3.773.320.640	2.671.085.385	(1.102.235.255)	(8.11)
16. Lợi nhuận sau thuế	11.319.961.919	8.013.256.154	(3.306.705.766)	(8.29)

(Nguồn: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh- Phòng Tài chính-Kế toán)

* Nhận xét:

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 giảm so với năm trước là 7.070.054.000 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 13,6% , theo sau đó giá vốn hàng bán giảm là 17,19% tương đương giảm là 7.070.054.000 đồng.

Doanh thu hoạt động tài chính giảm mạnh từ 5.984.179.361 đồng xuống còn 1.717.384.496 đồng nhưng chi phí hoạt động tài chính lại giảm cùng với tỷ lệ giảm của doanh thu hoạt động tài chính nên điều này không ảnh hưởng mấy đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí bán hàng năm 2015 là 289.001.000 đồng nhưng trong năm 2016 do công tác bán hàng cung cấp dịch vụ đã được đào tạo làm tốt, nên chi phí năm nay không phát sinh thêm. Mặt khác chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 505.723.000 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 8.09%. Tuy nhiên sự giảm mạnh của lợi nhuận từ hoạt động gộp về bán hàng và

cung cấp dịch vụ làm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 giảm đi so với năm 2015 là 599.346.000 đồng tương ứng với tỷ lệ hạ là 5,6 %.

Thu nhập khác giảm từ 283.036.115 đồng năm 2015 xuống còn 20.432.020 đồng năm 2016, chi phí khác năm 2015 không phát sinh thì năm 2016 chi phí khác phát sinh 13.249.647 đồng cùng với sự giảm xuống của thu nhập khác do đó làm cho lợi nhuận khác năm 2016 giảm đi 275.853.742 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 97,46%.

Với những thay đổi trên làm cho lợi nhuận trước thuế của Công ty năm 2016 so với năm 2015 giảm đi 4.408.941.021 đồng (8,10%) kéo theo chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp giảm đi 1.102.235.255 đồng (8,11%). Vì vậy lợi nhuận sau thuế của công ty giảm đi 8,29% tương ứng với 3.306.705.766 đồng.

Qua phân tích trên có thể thấy lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2016 lại giảm mạnh so với năm trước. Tuy nhiên để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2016 là thực sự tốt hay xấu còn dựa vào kết quả của một số chỉ tiêu của công ty.

2.6.1.2. Phân tích Bảng cân đối kế toán.

2.6.1.2.1. Về phân tài sản

Bảng 2.5: Bảng phân tích cơ cấu tài sản

Đơn vị tính: đồng

TÀI SẢN	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
A. Tài sản NH	40.874.311.690	56.75	38.135.197.030	47.87	(2.739.114.660)	(6.68)

I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5.373.244.314	7.44	2.562.575.015	3.22	(2.810.669.299)	(52.33)
II. Các khoản đầu tư tài chính NH	9.584.500.000	13.35	3.971.080.000	4.98	(5.613.420.000)	(58.56)
III. Các khoản phải thu NH	25.623.686.662	35.58	30.464.094.630	38.24	4.840.407.968	18.89
IV. Hàng tồn kho	225.534.500	0.38	225.534.500	0.29	0	0
V. TSNH khác	673.462.118	0,93	911.912.889	1.14	271.450.771	35.4
B. Tài sản DH	31.268.090.980	43.25	41.548.078.010	52.13	10.279.987.030	32.87
I. Các khoản phải thu DH	20.826.388.928	28.58	25.129.105.421	31.54	4.302.716.493	20.64
II. Tài sản cố định hữu hình	10.172.385.826	14.29	15.096.087.790	18.95	4.923.701.964	48.40
III. Bất động sản đầu tư						
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn					0	0
V. TSDH khác	269.316.223	0,38	1.322.884.796	1.66	1.053.568.573	391,2
Tổng tài sản	72.142.402.670	100	79.683.275.040	100	7.543.872.370	10.45

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán- Phòng Tài chính – Kế toán)

* Nhận xét:

Năm 2016, tổng tài sản của Công ty hiện đang quản lý và sử dụng là 79.683.275.040 đồng, trong đó tài sản ngắn hạn chiếm 47.87% (giảm so với năm trước 8.88%), tài sản dài hạn chiếm 52.13%. Như vậy có sự thay đổi về tỷ trọng các khoản mục. Trong tài sản ngắn hạn thì các khoản phải thu chiếm tỷ trọng cao

nhất 38.24% (cao hơn 2.66% so với năm trước). Tài sản ngắn hạn khác cũng tăng lên nhưng tỷ lệ tăng không đáng kể chỉ tăng 0.21% so với năm trước. Ngoài ra, khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền và hạng mục hàng tồn kho đều giảm đi so với năm trước, trong đó mục tiền và các khoản tương đương tiền giảm đi 4,22% còn mục hàng tồn kho giảm đi 0,09% so với năm 2015. Trong tài sản dài hạn, mục các khoản phải thu đầu tư dài hạn chiếm tỷ trọng cao nhất 31.54 năm 2016% , so với năm 2015 khoản mục tăng lên 2.96, đặc biệt là tài sản cố định thay đổi nhiều nhất, chiếm 18.95(2016), (tăng 4.66% so với năm 2015). Điều đó chứng tỏ kết cấu tài sản của Công ty năm 2016 đã có sự thay đổi so với năm 2015.

Tổng tài sản của Công ty năm 2016 là 79.683.275.040 đồng tăng 7.543.872.370 đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng là 10,45%) so với năm 2015. Cụ thể:

- Đa phần các chỉ tiêu thuộc mục A- Tài sản ngắn hạn đều giảm hoặc không đổi. Tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2016 so với 2015 giảm 2.739.114.660 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 6.68% chứng tỏ Công ty đã huy động thêm vốn vào sản xuất kinh doanh. Trong khi các mục khác giảm mạnh thì chỉ tiêu Các khoản phải thu ngắn hạn của Công ty lại tăng 4.840.407.968 đồng tương ứng với 18.89%, nguyên nhân là do tình hình thu hồi nợ của Công ty chưa thực sự hiệu quả, Công ty bị khách hàng chiếm dụng một lượng vốn lớn vì thế cần có những biện pháp tăng khả năng thu hồi công nợ. Ngoài ra tài sản ngắn hạn khác tăng 271.450.771 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 35.4% là mức tăng đáng kể song tài sản ngắn hạn khác chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ (0.93-1.14) trong tài sản ngắn hạn nên cũng không ảnh hưởng nhiều đến tài chính của Công ty.

- Tổng tài sản của Công ty tăng chủ yếu nguyên nhân là do tài sản dài hạn năm 2016 tăng 10.279.987.030 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 32.87% so với năm 2015. Trong đó chủ yếu do Tài sản cố định hữu hình chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản tăng 48.40% tương ứng với số tăng tuyệt đối là 4.923.701.964 đồng do trong năm 2016 Công ty tiến hành mua sắm tài sản cố

định hữu hình. Tài sản ngắn hạn khác tăng 1.053.568.573 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 391,20% nhưng khoản mục này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản nên mức tăng của nó không được chú ý nhiều như khoản mục TSCĐHH. Ngoài ra các khoản phải thu dài hạn tăng 20.64% cũng là điều Công ty nên quan tâm chú ý đi sâu tìm hiểu nguyên nhân và đề ra các biện pháp khắc phục.

2.6.1.2.2. Về phần nguồn vốn

Bảng 2.6: Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn

Đơn vị tính: đồng

Nguồn vốn	Năm 2015		Năm 2016		Chênh lệch	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
A. Nợ phải trả	29.694.105.740	41.16	32.316.167.445	40.56	2.662.061.705	21.06
I. Nợ ngắn hạn	24.815.856.087	34.4	28.538.089.392	35.8	3.722.233.305	15.00
II. Nợ dài hạn	4.878.249.653	6.76	3.778.078.053	4.76	(1.100.171.600)	(22.55)
B. Vốn	42.448.296.930	58.84	47.367.107.600	59.44	4.918.810.670	11.59
I. Vốn CSH	42.081.326.047	58.36	46.772.231.760	58.70	4.690.905.713	11.15
II. Nguồn kinh phí và quỹ	366.970.883	0,48	594.875.840	0.74	227.904.957	61.29
Tổng Nv	72.142.402.670	100	79.683.275.040	100	7.540.872.370	10.45

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán- Phòng Tài chính – Kế toán)

* Nhận xét:

Tổng nguồn vốn của Công ty năm 2016 tăng 7.540.872.370 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 10.45%. Theo bảng phân tích kết cấu nguồn vốn trên, ta thấy: năm 2015, cứ 100 đồng tài sản thì nguồn tài trợ từ nợ phải trả 41.16 đồng (trong

đó nợ ngắn hạn là 34.4 đồng và nợ dài hạn là 6.76 đồng) và vốn chủ sở hữu là 58.84 đồng. Sang năm 2016 cứ 100 đồng tài sản thì nhận được 40.56 đồng từ nợ phải trả (trong đó có 35.8 đồng là nợ ngắn hạn vào 4.76 đồng là nợ dài hạn), nguồn tài trợ từ vốn chủ sở hữu năm 2016 tăng 4.918.810.670 đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng là 11,59%) trong đó vốn chủ sở hữu tăng 4.690.905.713 đồng còn nguồn kinh phí và quỹ khác tăng 227.904.957 đồng. Như vậy, tình hình tài chính của Công ty là khả quan, Công ty có sự tự chủ về tài chính và chỉ phải dựa phần nhỏ vào vốn vay. Đặc biệt nợ phải trả trong năm 2016 không có sự thay đổi lớn nên an ninh tài chính của Công ty ngày càng được đảm bảo tốt hơn.

2.6.2. Phân tích các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh

Trong những năm qua, cùng với sự cố gắng nỗ lực thực hiện kế hoạch đề ra Công ty có quan tâm đến các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, Công ty chưa cân nhắc đánh giá về kết quả thực hiện từng chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Để xác định chỉ tiêu nào đảm bảo hiệu quả kinh doanh, chỉ tiêu nào chưa đảm bảo được yêu cầu hiệu quả kinh doanh. Trên cơ sở đó có các biện pháp thích hợp. Để biết được chỉ tiêu nào đảm bảo hay không đảm bảo hiệu quả kinh doanh ta xét từng chỉ tiêu một.

2.6.2.1. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Khi xem xét đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, người ta thường quan tâm trước hết tới lợi nhuận. Lợi nhuận là chỉ tiêu hiệu quả kinh tế có tính tổng hợp phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh. Lợi nhuận để duy trì và tái sản xuất mở rộng cho doanh nghiệp là điều kiện để nâng cao mức sống của người lao động. Khi lợi nhuận càng lớn thì Công ty càng làm ăn có lãi. Ngược lại, nếu lợi nhuận thấp chứng tỏ Công ty hoạt động không có hiệu quả mấy.

Tuy nhiên, bản thân chỉ tiêu lợi nhuận chưa biểu hiện đầy đủ hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Bởi lẽ, chưa biết đại lượng ấy được tạo ra từ nguồn lực nào, loại chi phí nào. Do vậy, để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, người ta thường so sánh lợi nhuận với doanh thu, chi phí, vốn phục vụ cho hoạt

động sản xuất kinh doanh. Và đây cũng là những chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

Bảng 2.7: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch
1. Doanh thu thuần	Đồng	59.881.120.000	52.155.039.000	(7.070.054.000)
2. Giá trị tài sản	Đồng	72.142.402.670	79.683.275.040	7.543.872.370
3. Vốn kinh doanh	Đồng	72.142.402.670	79.683.275.040	7.543.872.370
4. Vốn chủ sở hữu	Đồng	42.081.326.047	46.772.231.760	4.690.905.713
5. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	Đồng	7.632.332.771	7.294.529.711	(337.803.060)
6. Lợi nhuận trước thuế	Đồng	7.404.332.000	5.804.986.000	(1.599.346.000)
7. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	5.923.466.000	4.443.989.000	(1.479.477.000)
8. Tỷ suất LNTT trên doanh thu (6/1)	%	12.36	11.06	(1.3)
9. Tỷ suất LNST trên doanh thu (7/1)	%	9.89	8.47	(1.42)
10. Tỷ suất sinh lời của tài sản (5/2)	%	10.56	9.15	(1.41)
11. Tỷ suất LNTT vốn kinh doanh (6/3)	%	10.26	7.28	(2.98)
12. Tỷ suất LNST vốn kinh doanh (7/3)	%	8.21	5.57	(2.61)
13. Tỷ suất LN vốn chủ sở hữu (7/4)	%	14.08	9.5	(4.58)

(Nguồn: Phòng Tài chính– Kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2016 giảm so với năm 2015, năm 2015 trong 100 đồng doanh thu tạo ra được 12.36 đồng lợi nhuận trước thuế và 9.89 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2016 trong 100 đồng doanh thu tạo ra 11.06 đồng lợi nhuận trước thuế và 8.47 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân cơ bản của việc giảm tỷ suất lợi nhuận là do năm 2016 là năm kinh tế đầy biến động và thời tiết diễn biến thất thường, gần như toàn miền Bắc nắng nóng kéo dài làm cho doanh thu từ hoạt động tài chính và hoạt động khác giảm trong khi chi phí sản xuất kinh doanh tăng dẫn đến tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng lợi nhuận. Bên cạnh đó năm 2016 số lượng hợp đồng số lượng hợp đồng ký kết với khách hàng giảm làm cho tổng khối lượng công việc giảm dẫn đến doanh thu giảm theo. Để duy trì sản lượng bán hàng, công ty vẫn tiến hành chiết khấu cho đại lý bán lẻ.

- Tỷ suất sinh lời của tài sản: Tỷ suất sinh lời của tài sản năm 2015 giảm 1.41% so với năm 2016. Năm 2015 bình quân cứ 100 đồng giá trị tài sản làm ra 10.56 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay nhưng tới năm 2016 cứ 100 đồng giá trị tài sản chỉ làm ra 8.54 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Như vậy hiệu quả của việc sử dụng tài sản của Công ty ngày càng giảm sút.

- Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh: Bình quân năm 2015 cứ sử dụng 100 đồng vốn kinh doanh đem lại 10.26 đồng lợi nhuận trước thuế và tạo ra 8.21 đồng lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh. Năm 2016 trong 100 đồng vốn kinh doanh giảm đi 7.28 đồng lợi nhuận trước thuế và 5.57 đồng lợi nhuận sau thuế so với năm 2015. Như vậy chất lượng kinh doanh tính bằng lợi nhuận của doanh nghiệp giảm xuống. Trong hai chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh thì chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh được các nhà quản trị tài chính sử dụng nhiều hơn bởi nó phản ánh số lợi nhuận còn lại được sinh ra do sử dụng bình quân 100 đồng vốn kinh doanh.

- Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu: Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu cũng có xu hướng giảm. Năm 2015 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 14.08 đồng

lợi nhuận sau thuế nhưng đến năm 2016 thì 100 đồng vốn chủ sở hữu chỉ tạo ra được 9.5 đồng lợi nhuận sau thuế (giảm 4.58 đồng). Điều này là do năm 2016 vốn chủ sở hữu của Công ty tăng lên do Công ty tăng vốn điều lệ để đảm bảo chủ động nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao khả năng cạnh tranh của Công ty trong quá trình hội nhập nhưng lợi nhuận sau thuế lại giảm đi do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế.

2.6.2.2. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là sự tổng hợp từ 2 nguồn vốn cơ bản là vốn lưu động và vốn cố định. Để đánh giá thực trạng tình hình sử dụng vốn cố định, vốn lưu động, ta sử dụng các chỉ tiêu vòng quay vốn cố định, vòng quay vốn lưu động, hiệu quả sử dụng cố định, hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Để hiểu rõ hơn, ta xét bảng số liệu sau:

Bảng 2.8: Thực trạng tình hình sử dụng vốn cố định, vốn lưu động của Công ty.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch
1. Doanh thu thuần	Đồng	59.881.120.000	52.445.039.000	(7.436.081.000)
2. Giá vốn hàng bán	Đồng	48.192.679.000	41.122.625.000	(7.070.054.000)
3. Hàng tồn kho bình quân	Đồng	225.534.500	225.534.500	0
4. Số ngày trong kì	Ngày	360	360	0
5. Các khoản phải thu bình quân	Đồng	16.450.075.590	18.593.200.050	2.143.124.460
6. Vốn lưu động bình quân	Đồng	40.874.311.690	38.135.197.030	(2.739.114.660)
7. Vốn cố định bình quân	Đồng	31.268.090.980	41.548.078.010	10.279.987.030
8. Vốn kinh doanh bình quân	Đồng	72.142.402.670	79.683.275.040	7.543.872.370
9. Số vòng quay hàng tồn kho (2/3)	Vòng	213.68	182.33	(31.35)

10. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (4/9)	Ngày	1.68	0.94	(0.74)
11. Vòng quay khoản phải thu (1/5)	Vòng	3.64	2.82	(0.82)
12. Kỳ thu tiền trung bình (4/11)	ngày	98.9	127.66	28.76
13. Vòng quay vốn lưu động (1/6)	Vòng	1,47	1,38	(0.09)
14. Số ngày một vòng quay vốn lưu động (4/13)	Ngày	244.90	260.87	15.97
15. Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/7)	Lần	1.92	1.26	(0,66)
16. Vòng quay vốn kinh doanh (1/8)	Vòng	0,83	0,66	(0.17)

(Nguồn: Phòng Tài chính– Kế toán)

Qua số liệu trong bảng, ta thấy:

- Số vòng quay hàng tồn kho: Qua 2 năm 2015 và 2016 ta thấy số vòng quay hàng tồn kho của Công ty là rất lớn, năm 2015 công ty có 213.68 vòng quay tồn kho nhưng năm 2016 là 182.33 vòng (giảm 31.35 vòng). Sở dĩ số vòng quay hàng tồn kho cao như vậy là do giá vốn hàng bán lớn và tăng nhanh trong khi số hàng tồn kho là ít và không thay đổi, tỷ số này tăng lên là một biểu hiện tốt chứng tỏ trong kì Công ty không phát sinh thêm chi phí cho công tác quản lí hàng dự trữ. Mặt khác, số vòng quay hàng tồn kho cao như vậy cũng rất phù hợp với đặc điểm loại hình công ty kinh doanh. Số hàng tồn kho chủ yếu là các mặt hàng chần-ga – gối- nệm và công cụ dụng cụ cho sửa chữa, thay thế các phụ tùng máy móc thiết bị.

- Số ngày một vòng quay hàng tồn kho: Do vòng quay hàng tồn kho của Công ty tăng lên nên dẫn tới số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm đi. Năm 2015 số ngày của một vòng quay hàng tồn kho là 1.68 ngày thì đến năm 2016 giảm xuống là 0.94 ngày (giảm 0.74 ngày). Đây là biểu hiện tốt chứng tỏ khả năng giải quyết hàng tồn kho của Công ty năm nay đã tăng so với năm trước.

- Vòng quay các khoản phải thu: Qua 2 năm ta thấy vòng quay các khoản phải thu của Công ty có xu hướng giảm dần. Năm 2015 số vòng quay các khoản phải thu là 3.64 vòng, năm 2016 giảm xuống còn 2.82 vòng (giảm 0,82 vòng so với năm 2015). Có điều này là do các khoản phải thu ngày càng tăng lên và tốc độ tăng của các khoản phải thu năm 2016 so với năm 2015 là 2.143.124.460 đồng bằng gần 35% tốc độ tăng của doanh thu thuần. Như vậy tốc độ thu hồi các khoản nợ của Công ty ngày càng giảm đi, chứng tỏ Công ty đã bị khách hàng chiếm dụng một lượng vốn lớn và chưa có biện pháp thu hồi các khoản nợ này.

- Kỳ thu tiền trung bình: Do vòng quay các khoản phải thu của khách hàng thấp và có xu hướng giảm đi nên kỳ thu tiền trung bình của doanh nghiệp cả 2 năm đều dài và tăng lên 28.76 ngày. Năm 2015 trung bình 98.9 ngày Công ty mới thu được các khoản nợ thương mại, năm 2016 kỳ thu tiền trung bình của Công ty tăng lên thành 127.66 ngày. Công ty cần có biện pháp đẩy nhanh tốc độ thu tiền đối với các khoản phải thu của khách hàng, tiến hành phân tích chính sách bán hàng để tìm ra nguyên nhân tồn đọng nợ.

- Vòng quay vốn lưu động: Vòng quay vốn lưu động của hai năm ở mức thấp và có xu hướng tăng dần (năm 2015 là 1,47 vòng, năm 2016 là 1,38 vòng). Năm 2015 đầu tư bình quân 1 đồng vào vốn lưu động tạo ra 1.47 đồng doanh thu thuần, năm 2016 là 1.38 đồng (tăng 0,09 đồng). Qua đó cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động có tốt hơn năm trước nhưng kết quả đạt được vẫn còn thấp.

- Số ngày một vòng quay vốn lưu động: Do vòng quay vốn lưu động giảm đi làm cho số ngày một vòng quay vốn lưu động của Công ty tăng lên. Năm 2015

vốn lưu động cần 244.90 ngày mới quay được hết một vòng, năm 2016 số vòng quay này tăng lên là 260.87 ngày (tăng 15.97 ngày). Số ngày một vòng quay vốn lưu động cao và xu hướng tăng lên sẽ làm ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định: Qua số liệu trên ta thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định của Công ty giảm đi. Năm 2015 trung bình 1 đồng vốn cố định thì tạo ra 1.92 đồng doanh thu thuần nhưng đến năm 2016 giảm xuống còn 1.26 đồng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty giảm sút.

- Vòng quay vốn kinh doanh: Vòng quay vốn kinh doanh có xu hướng giảm đi, năm 2015 cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh chỉ thu được 0,83 đồng doanh thu thuần, đến năm 2016 chỉ số này đã giảm xuống còn 0,66 đồng. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của doanh thu thuần (12.41%) tăng chậm hơn tốc độ tăng của vốn kinh doanh 10.45%, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty là tốt.

2.6.2.3. Phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.

Hiệu quả sử dụng lao động luôn là một chỉ tiêu quan trọng khi đánh giá về hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, nó cũng chỉ là một khía cạnh để đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty. Khi xem xét đánh giá chỉ tiêu này, cần phải đặt nó trong hoàn cảnh tương quan với các chỉ tiêu về vốn, về lợi nhuận, về doanh thu... để có cái nhìn chính xác.

Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty được thể hiện bằng bảng sau:

Bảng 2.9: Năng suất lao động năm từ 2015-2016.

Đơn vị: đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016
Doanh thu	59.881.120.000	52.445.039.000
Lợi nhuận	11.319.961.919	8.013.256.154
Số lao động	694	690
Doanh thu bình quân một lao động	86.284.034	76.007.303

Lợi nhuận bình quân một lao động	16.311.184	11.613.415
----------------------------------	------------	------------

Nhìn vào bảng, ta có thể thấy rõ qua các năm cả hai chỉ tiêu thể hiện sự suy giảm. Điều này cho thấy, người lao động trong Công ty hoạt động có hiệu quả chưa cao. Tuy nhiên, xét cùng thời điểm này, nếu so sánh với các doanh nghiệp hoạt động trong cùng lĩnh vực, thì các chỉ tiêu Doanh thu bình quân một lao động và Lợi nhuận bình quân một lao động chưa phải là thấp. Nhưng nếu so sánh hai chỉ tiêu này của Công ty với các doanh nghiệp trong lĩnh vực khác, thì các chỉ tiêu này là khá thấp.

Năm 2015, doanh thu bình quân một lao động là 86.284.034 đồng/người, lợi nhuận bình quân một lao động còn 16.311.184 đồng/người. Doanh thu bình quân một lao động năm 2016 lại giảm còn 76.007.303 đồng/người, bên cạnh đó lợi nhuận bình quân một lao động lại giảm còn 11.613.415 đồng/người so với năm 2015. Có sự thay đổi như thế phần lớn là do công ty chịu ảnh hưởng của diễn biến thời tiết thất thường làm giảm doanh thu của công ty và số hợp đồng lao động giảm. Mặc dù vậy, nhưng công ty đã cố gắng khắc phục những khó khăn trước mắt, giúp công nhân có việc làm ổn định.

Số lượng và chất lượng lao động là một trong những yếu tố cơ bản quyết định quy mô sản xuất kinh doanh. Sử dụng tốt nguồn lao động, tận dụng hết khả năng lao động kỹ thuật của người lao động là một yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Bởi vậy, việc phân tích hiệu quả sử dụng lao động tức là xác định mức tiết kiệm hay lãng phí trong việc sử dụng lao động. Trên cơ sở đó, tìm mọi biện pháp để sử dụng lao động một cách tốt nhất.

2.7. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.7.1. Những kết quả đạt được

- Về mặt tài chính: Công ty có tiềm lực kinh tế mạnh, có mức độc lập và sự tự chủ về mặt tài chính cao, bên cạnh đó luôn có sự hỗ trợ, phối hợp tối đa của các đơn vị thành viên và các đối tác trong kinh doanh.

- Về mặt nhân sự: có sự hỗ trợ tích cực của cán bộ công nhân viên trong Công ty là những người có trình độ chuyên môn phù hợp với vị trí công tác, đặc biệt là từ Hội đồng quản trị đã có những định hướng đúng đắn cho sự phát triển lâu dài của Công ty.
- Về mặt thị trường: ngoài những mảng thị trường có sẵn trong lĩnh vực chăn ga, Công ty luôn liên tục đi sâu nghiên cứu, khai thác những mảng thị trường tiềm năng khác trong khi các nhà đầu tư khác chưa để ý tới, mở rộng các tuyến bán hàng, các showroom, đại lý lớn rộng khắp cả nước để duy trì và xây dựng thương hiệu lớn mạnh.

2.7.2. Những tồn tại và 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 marketing của công ty còn chưa được chú trọng và đầu tư đúng mức.
- 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.

2.7.3. Nguyên nhân của những tồn tại

Những tồn tại và hạn chế trong Công ty luôn là vấn đề mà ban lãnh đạo Công ty rất quan tâm. Xác định rõ nguyên nhân của những tồn tại và hạn chế để có biện pháp khắc phục cụ thể. Thường thì nguyên nhân của những tồn tại và hạn chế do nguyên nhân chủ quan và nguyên nhân khách quan tác động vào.

Đây là những nguyên nhân phát sinh trong nội bộ Công ty. Những nguyên nhân này ảnh hưởng trực tiếp tới tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Đó là:

+ Cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị:

Tuy trong những năm gần đây, Công ty đã có những thay đổi cơ bản trong bộ máy quản lý sao cho gọn nhẹ, hoạt động phải hiệu quả nhất. Nhưng thế vẫn là

chưa đủ. Bởi trên thực tế, khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty đã gặp không ít những khó khăn, vướng mắc. Sự đồng bộ của các phòng ban vẫn còn nhiều hạn chế, việc thực hiện nhiệm vụ cấp trên đưa xuống còn chậm. Một số bộ phận trong Công ty vẫn chưa được tinh giảm tối đa.

+ Trình độ tay nghề:

Trình độ tay nghề của một số công nhân trong Công ty còn yếu, việc đào tạo thi tay nghề vẫn còn hạn chế. Đây là nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng sản phẩm. Do đó ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty. Cho nên, cần phải hết sức chú trọng đến trình độ tay nghề của công nhân, để công nhân nắm bắt được công nghệ máy móc ngày càng hiện đại trong thời buổi kinh tế thị trường như hiện nay.

+ Công nghệ máy móc kỹ thuật:

Trong thời buổi kinh tế thị trường, khi khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển thì công nghệ máy móc ngày càng hiện đại. Đây cũng là xu thế tất yếu. Mặc dù trong những năm gần đây, Công ty đã có những đổi mới, mua sắm máy móc thiết bị khá hiện đại nhưng vẫn chưa đủ. Cho nên năng suất sản xuất vẫn chưa cao. Đây là nhân tố ảnh hưởng khá lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

* Nguyên nhân khách quan:

Bên cạnh nguyên nhân chủ quan thì nguyên nhân khách quan cũng rất quan trọng. Đây là những nguyên nhân bên ngoài Công ty, ảnh hưởng gián tiếp tới quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

+ Môi trường kinh doanh:

Những cơ hội và những mối đe dọa từ môi trường bên ngoài ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Môi trường ngành và môi trường vĩ mô đã có những ảnh hưởng nhất định đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành cũng như là các doanh nghiệp hoạt động sản xuất khác liên quan đến ngành công nghiệp đóng tàu đã ảnh hưởng lớn đến cơ hội cho Công ty. Những thay đổi cơ bản trong chính sách nhà nước cũng như tình hình chính trị của toàn nền kinh tế xã hội cũng là những nguyên

nhân gây ra những khó khăn nhất định cho Công ty trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH CHĂN GA GÓI ĐỆM ELAN

3.1. Mục tiêu, nhiệm vụ của Công ty trong giai đoạn 2017-2018

3.1.1. Định hướng phát triển

Dự kiến sang năm 2017-2018, Elan vẫn tiếp tục phải đương đầu với những diễn biến phức tạp và khó khăn ngày càng lớn hơn với những chiến lược công ty đã vạch ra. Hiện nay tất cả các dịch vụ Công ty đang cung cấp có liên quan mật thiết đến hoạt động xuất nhập khẩu. Chính vì vậy, bất kì sự biến động nào của nền kinh tế có ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu đều gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên trong điều kiện nền kinh tế đất nước đang tăng trưởng mạnh như hiện nay, khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu hàng năm nói chung. Như vậy, rủi ro biến động tăng trưởng của nền kinh tế đối với Công ty là không cao.

Chính vì vậy, trong những năm tới Công ty không ngừng phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh, bên cạnh việc làm nguồn cung cấp chính, là đại lý, kênh phân phối cho các chi nhánh Bắc- Nam có thể sẽ sang lĩnh vực tàu biển để mở rộng thị trường sản xuất kinh doanh không chỉ bằng đường bộ mà cả đường thủy, nâng cao thu nhập và đời sống cho người lao động, làm tròn nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước.

Một số định hướng cụ thể :

- Nâng dần cước vận chuyển cho phù hợp với mặt bằng giá cả hiện tại.
- Cải tiến máy móc, thiết bị tiên tiến theo hướng chuyên môn hoá từng hoạt động, từng bộ phận.
- Mở rộng thị trường tiêu thụ vào các tỉnh phía Bắc, ngoài Nam, mở thêm ngành nghề kinh doanh liên quan tới may mặc ,xây dựng thêm các chi nhánh mới.

- Tiếp tục sắp xếp lại tổ chức, hoàn thiện bổ sung điều lệ Công ty và các quy chế để phù hợp với điều kiện kinh doanh và luật doanh nghiệp.
- Đảm bảo việc làm cho người lao động, chấp hành nghiêm chỉnh các chế độ chính sách của Nhà nước, hoàn thành nghĩa vụ đối với Nhà nước, nâng dần thu nhập và cổ tức của công ty.

Trên đây là phương hướng phát triển kinh doanh của công ty năm 2017-2018. Có thể nói phương hướng phát triển của công ty và những biện pháp mà công ty nêu lên là hợp lý và theo hướng khắc phục những khó khăn, tồn tại của công ty.

3.1.2. Mục tiêu của công ty

+ Để tăng doanh thu, Công ty phải đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm. Muốn tiêu thụ sản phẩm được nhiều thì Công ty nên tiến hành cải tiến mẫu mã, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh bằng chính sách giá cả. Bên cạnh đó phải lập kế hoạch cụ thể để có hướng phân đấu.

+ Giảm chi phí cũng là một trong những mục tiêu làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh. Muốn giảm chi phí, Công ty cần có công tác thu mua, bảo quản, dự trữ nguyên vật liệu hợp lý để tránh bị động trong việc cung ứng các yếu tố đầu vào.

+ Bất kỳ một doanh nghiệp nào khi kinh doanh cũng đều đặt mục tiêu lợi nhuận lên hàng đầu, Công ty cũng không là ngoại lệ. Trong mấy năm vừa qua, tình hình hoạt động của Công ty không được tốt cho nên lợi nhuận thu được là rất thấp. Công ty cần lên kế hoạch cụ thể để có những biện pháp thích hợp nhằm tăng lợi nhuận.

+ Chú trọng tới công tác quản lý và đào tạo cán bộ, sắp xếp lại tổ chức bố trí người phù hợp với khả năng và trình độ của họ, khuyến khích họ phát huy những thế mạnh cống hiến được nhiều cho sự phát triển của Công ty.

+ Tăng cường máy móc trang thiết bị hiện đại sẽ giúp Công ty nâng cao năng suất lao động. Đầu tư vào việc mua sắm máy móc thiết bị, Công ty sẽ có khả năng

sản xuất các sản phẩm đòi hỏi yêu cầu kỹ thuật cao, nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng, mới có sức cạnh tranh trên thị trường.

+ Phát triển và mở rộng thị trường tìm kiếm bạn hàng: giữ vững và mở rộng thị trường các nước đã tạo lập quan hệ bạn hàng, có biện pháp tháo gỡ vướng mắc, nhằm mở rộng thị trường trong nước và nước ngoài, tranh thủ khả năng và cơ hội mở rộng thị trường sang các khu vực khác.

3.1.3 Nhiệm vụ của Công ty.

Đứng trước những mục tiêu mà Công ty đã đề ra trong thời kỳ mới thì ngay từ bây giờ Công ty phải cần có ngay những kế hoạch và những nhiệm vụ để thực hiện những mục tiêu đó. Trong đó có cả nhiệm vụ trước mắt và lâu dài. Đây là những nhiệm vụ rất quan trọng để hoàn thành tốt các mục tiêu mà Công ty đã đề ra.

3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty

Như đã trình bày ở chương 1, việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đều mang tính chủ quan và khách quan. Yêu cầu nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh không chỉ đơn thuần được giải quyết theo công thức hay lối mòn nào đó mà phải giải quyết theo từng thời điểm, từng hoàn cảnh cụ thể phù hợp với môi trường kinh doanh hiện tại. Quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp và tổng hợp các quan điểm của các nhà quản lý cũng như cơ sở lý thuyết của môn học đều khẳng định “ Kinh doanh là tìm kiếm lợi nhuận”, ngoài ra, dưới góc độ nào đó kinh doanh còn mang tính xã hội. Để giải quyết vấn đề nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh thì phải giải quyết đồng bộ một loại vấn đề của ba khâu quản lý từ cơ sở đến lý luận, nguyên tắc cơ bản và điều kiện thực tế của Công ty TNHH chần ga gô đệm Elan cũng như nắm bắt tìm hiểu trong quá trình thực tập. Đồng thời căn cứ vào kết quả phân tích thực trạng tình hình sản xuất kinh doanh ở trên và những tồn tại của Công ty trong thời gian qua, để đáp ứng yêu cầu đảm bảo và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong thời gian tới, Tổng công ty cần thực hiện một số biện pháp sau:

3.2.1. Tăng cường các hoạt động marketing

Cơ sở của giải pháp :

Công ty TNHH chần ga gói đệm Elan chưa có bộ phận Marketing để quản lý lực lượng bán hàng. Tuy nhiên các công việc này được giám đốc và các nhân viên kinh doanh đảm nhận đồng thời thường nhờ đến bên thứ ba.

Qua việc điều tra thực tế của công ty đối với đối thủ cạnh tranh thì họ cũng thực hiện hoạt động xúc tiến bán được đánh giá là khá tốt được khách hàng hay đối thủ cạnh tranh phải quan tâm.

Công ty có website riêng, tuy nhiên thông tin cung cấp trên trang chủ hầu như là tin đã cũ, muốn xem các mặt hàng và giá từng sản phẩm thì thường lười và không hiển thị chi tiết.

Công ty có hệ thống showroom và đại lý trên toàn quốc, tuy nhiên số đại lý hiện không kinh doanh sản phẩm của công ty nữa không được cập nhật và làm mới.

Cách thực hiện:

- Cập nhật phiên bản và thông tin trên website của công ty, bởi đây là nơi khách hàng tìm hiểu về công ty và cũng là nơi quảng bá về các sản phẩm công ty sản xuất.
- Theo dõi hệ thống các cơ sở đại lý của công ty, cập nhật những đại lý nào đã ngừng kinh doanh, chuyển trụ sở, hoặc bán sản phẩm của công ty nhưng lại kinh doanh thêm sản phẩm của hãng khác .
- Dán pano, áp phích quảng cáo về thương hiệu của công ty tại các ngã tư đường lớn để khách hàng biết đến sản phẩm của công ty

Dự tính chi phí: 5% doanh thu.

3.2.2. Quản lý và giảm khoản phải thu của khách hàng

Cơ sở của giải pháp:

Dựa theo bảng 2.6.2.2: Thực trạng tình hình sử dụng vốn cố định, vốn lưu động của Công ty ta thấy:

- Vòng quay các khoản phải thu: Qua 2 năm ta thấy vòng quay các khoản phải thu của Công ty có xu hướng giảm dần. Năm 2015 số vòng quay các khoản phải thu là 3.64 vòng, năm 2016 giảm xuống còn 2.82 vòng (giảm 0,82 vòng so với năm 2015). Có điều này là do các khoản phải thu ngày càng tăng lên và tốc

độ tăng của các khoản phải thu năm 2016 so với năm 2015 là 2.143.124.460 đồng bằng gần 35% tốc độ tăng của doanh thu thuần. Như vậy tốc độ thu hồi các khoản nợ của Công ty ngày càng giảm đi, chứng tỏ Công ty đã bị khách hàng chiếm dụng một lượng vốn lớn và chưa có biện pháp thu hồi các khoản nợ này.

- Kỳ thu tiền trung bình: Do vòng quay các khoản phải thu của khách hàng thấp và có xu hướng giảm đi nên kỳ thu tiền trung bình của doanh nghiệp cả 2 năm đều dài và tăng lên 28.76 ngày. Năm 2015 trung bình 98.9 ngày Công ty mới thu được các khoản nợ thương mại, năm 2016 kỳ thu tiền trung bình của Công ty tăng lên thành 127.66 ngày. Đối với một công ty sản xuất thương mại thì việc bị khách hàng chiếm dụng vốn lớn sẽ ảnh hưởng lớn tới nguồn vốn phục vụ sản xuất kinh doanh của công ty.

Cách thực hiện:

Áp dụng chính sách để công nợ không vượt quá 30% doanh số nhập hàng

Đối với các đơn hàng mới, chiết khấu bán hàng từ 3-5% giá trị đơn hàng cho khách hàng khi thanh toán ngay 100% giá trị đơn hàng hoặc 1-3% cho khách hàng thanh toán trong vòng 7 ngày. Đặt thời hạn bán chịu cho khách hàng trong vòng 30 ngày kể từ ngày mua hàng, quá thời gian trên sẽ tính lãi phạt 1%/1 tháng trả chậm.

Đối với các đơn hàng chưa thanh toán trên 30 ngày, phòng kinh doanh gửi thư, gọi điện nhắc nhở 10 ngày 1 lần. Với các đơn hàng đã trễ hạn thanh toán trên 60 ngày, áp dụng chính sách đòi nợ trực tiếp hoặc ủy quyền cho ngân hàng tiến hành các thủ tục pháp lý thu hồi nợ.

Trong công ty cần áp dụng các chính sách sau để quản lý tốt các khoản phải thu khách hàng, tránh tồn đọng nợ ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn vốn kinh doanh của công ty:

Thứ nhất, tăng cường tổ chức quản trị khoản phải thu của khách hàng: Phải đảm bảo phân công rõ ràng, bố trí nhân sự hợp lý cho việc đôn đốc, theo dõi thu hồi nợ trên cơ sở nguồn nhân lực hiện có.

Thứ hai, cần phối hợp giữa các phòng ban chức năng: Cùng theo dõi khách hàng nợ về giá trị, thời hạn, địa chỉ nhưng mỗi phòng ban sẽ có chức năng khác nhau: Phòng kinh doanh định kỳ lập báo cáo công nợ theo dõi khách hàng một cách tổng quát, đồng thời đề xuất biện pháp thu hồi công nợ nhằm đảm bảo các khoản nợ được thanh toán đúng hạn.

Phòng kế toán mở sổ kế toán tổng hợp và chi tiết cho tài khoản 131, Báo cáo tổng hợp công nợ bán hàng và có đề xuất cho phòng kinh doanh ngừng bán hàng cho những đơn vị không có khả năng thanh toán, gửi xác nhận công nợ cho những khách hàng có số dư nợ lớn hoặc quá hạn thanh toán.

Kết quả thu được:

Thu hồi được 30% số nợ tồn đọng = $30\% * (16.450.075.590 + 18.593.200.050) = 10.512.982.690$ đồng

Tiền và các khoản tương đương tiền = $70\% * (16.450.075.590 + 18.593.200.500) = 24.530.293.260$ đồng

3.3. Một số kiến nghị đối với các bên hữu quan

Đối với các cơ quan hữu quan như Cơ quan Công an, Thuế, Ngân hàng... cần tạo điều kiện hơn nữa góp phần vào sự lớn mạnh của Công ty. Giúp đỡ chia sẻ những khó khăn với Công ty, đặc biệt là vấn đề Tài chính nhất là trong thời điểm như hiện nay. Tạo điều kiện cho Công ty vay vốn để trang trải trong tình hình hiện nay khi mà Công ty đang gặp khó khăn về Tài chính. Các cơ quan hữu quan tạo điều kiện cho Công ty phát triển, nhất là vượt qua thời kỳ khó khăn như hiện nay, là góp phần tạo công ăn việc làm cho người lao động, đóng góp vào sự phát triển chung của nền Kinh tế nước nhà.

Bên cạnh đó môi trường cũng ảnh hưởng rất lớn đến quá trình hoạt động kinh doanh, như: đầu tư, luật, lệ, thói quen, phong tục... Cho nên, cải thiện môi trường đầu tư để tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty nước ngoài, các thương gia vào Việt Nam mở rộng hoạt động kinh doanh. Đó là các hạ tầng cơ sở như cầu đường, bến bãi, an ninh xã hội.....các dịch vụ công cộng, thái độ phải hữu nghị và các thủ tục hành chính phải gọn nhẹ.

KẾT LUẬN

Công ty TNHH chần ga gói đệm Elan là công ty có thâm niên trong thị trường sản xuất và phân phối các sản phẩm chần ga gói đệm. Tuy gặp khó khăn trong mấy năm gần đây, nhưng hiện nay, do đổi mới cách quản lý, sản xuất kinh doanh Công ty đang từng bước phục hồi kinh tế và dần đi vào ổn định. Cùng với sự phát triển chung của Công ty, công tác quản lý sản xuất và kinh doanh ngày càng được hoàn thiện hơn phù hợp với yêu cầu quản lý và sản xuất kinh doanh của Công ty trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

Qua những kiến thức được học ở trường, kết hợp với kinh nghiệm tiếp thu được trong quá trình thực tập tại Công ty, em nhận thấy việc hoàn thiện công tác quản lý trong sản xuất kinh doanh có thể sẽ là công cụ hữu ích giúp Công ty nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh một cách khoa học và hợp lý hơn, giúp Công ty có thể kiểm soát được chi phí, từ đó có biện pháp nhằm giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, tạo được nhiều lợi nhuận hơn nữa.

Tuy nhiên, do trình độ còn hạn chế, thời gian thực tập không nhiều, cho nên bài viết của em còn nhiều thiếu sót, chưa thể nêu rõ được những ưu, nhược điểm của Công ty, chưa đi sâu vào công tác quản lý sản xuất kinh doanh và không thể đưa ra được những kiến nghị mang tính toàn diện hơn để góp phần hoàn thiện hơn công tác quản lý sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH chần ga gói đệm Elan.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn sự chỉ bảo tận tình của Giáo viên hướng dẫn ThS.Nguyễn Đoàn Trang và các cán bộ Công ty TNHH chần ga gói đệm Elan.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Giáo trình Kinh tế học chính trị Mác–Lênin.*
2. John M. Ivancevich (2010). *Quản trị nguồn nhân lực.* NXB Tổng hợp thành phố Hồ Chí Minh.
3. *Từ điển Bách khoa Việt Nam (tập 1).*
4. Trần Văn Tùng (2004). *Cạnh tranh kinh tế.* NXB Thế giới.
5. *Từ điển Kinh tế kinh doanh Anh–Việt.*
6. *Giáo trình Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh - Đại học Kinh tế Quốc Dân*
7. *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp - Học viện Tài chính*
8. *Giáo trình Kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp - Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật*
9. *Giáo trình quản lý nhân sự - Nguyễn Hữu Thân*
10. *Các báo cáo tài chính và một số tài liệu về Công ty.*