

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



**ISO 9001:2015**

**HOÀNG HÀ MI**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ**  
**CHUYÊN NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Hải Phòng - 2018**

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

HOÀNG HÀ MI

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO  
HIỆU QUẢ KINH DOANH  
TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP MIỀN BẮC

LUẬN VĂN THẠC SĨ  
NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH  
MÃ SỐ: 60 34 01 02

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

PGS.TS Đào Văn Hiệp

## LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bài luận văn tốt nghiệp “*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc*”, là do tôi tự thực hiện dưới sự hướng dẫn của Thầy giáo PGS.TS Đào Văn Hiệp. Mọi số liệu và biểu đồ trong luận văn đều do tôi trực tiếp thu thập và được sự đồng ý của Công ty Cổ phần thép Miền Bắc. Để hoàn thành bài luận văn này, tôi đã sử dụng những tài liệu được ghi trong danh mục tài liệu tham khảo ở cuối luận văn, ngoài ra tôi không sử dụng bất cứ tài liệu nào khác.

*Hải Phòng, ngày 15 tháng 11 năm 2018*

**Tác giả**

**Hoàng Hà Mi**

## LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực hiện Luận văn với đề tài: “**Một số giải pháp nhằm nâng cao Hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc**”, tôi đã nhận được sự quan tâm, giúp đỡ của các thầy giáo, cô giáo trong Khoa Quản trị Kinh doanh, Ban giám đốc, phòng Tổ chức Hành chính, phòng Kế toán công ty Cổ phần thép Miền Bắc... Đặc biệt là sự tận tình hướng dẫn, chỉ bảo của **PGS.TS Đào Văn Hiệp**; sự ủng hộ động viên của đồng nghiệp, gia đình và bè bạn.

Tôi xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của các thầy cô giáo, các quý cơ quan, gia đình, bạn bè và đồng nghiệp. Sự giúp đỡ này đã động viên, cổ vũ và giúp tôi nhận thức, làm sáng tỏ thêm cả mặt lý luận và thực tiễn về lĩnh vực mà luận văn nghiên cứu.

Luận văn là quá trình nghiên cứu công phu, sự làm việc khoa học và nghiêm túc của bản thân. Mặc dù tác giả đã hết sức cố gắng, nhưng do trình độ và thời gian có hạn, nên khó tránh khỏi những thiếu sót nhất định.

Tôi rất mong nhận được sự quan tâm, ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo và những độc giả quan tâm đến đề tài này nhằm bổ sung hoàn thiện luận văn.

Xin chân thành cảm ơn!

**Tác giả**

**Hoàng Hà Mi**

**Mục lục**

<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP</b>	<b>3</b>
<b>1.1. Tổng quan về hiệu quả kinh doanh</b>	<b>3</b>
1.1.1. Khái niệm	3
1.1.2. Ý nghĩa, vai trò nâng cao hiệu quả kinh doanh	4
1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng	4
1.1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh	9
<b>1.2. Các chỉ số về hoạt động kinh doanh</b>	<b>12</b>
1.2.1. Doanh thu	12
1.2.2. Chi phí	12
1.2.3. Lợi nhuận	13
<b>1.3. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp</b>	<b>13</b>
1.3.1. Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản (ROA)	13
1.3.2. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)	13
1.3.3. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	14
<b>1.4. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh bộ phận</b>	<b>14</b>
1.4.1. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động	14
1.4.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn	15
1.4.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản	16
1.4.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí	17
<b>CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP MIỀN BẮC</b>	<b>19</b>
<b>2.1. Tổng quan về Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc</b>	<b>19</b>
2.1.1. Giới thiệu chung	19
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ	20
<b>2.2. Đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh</b>	<b>25</b>
2.2.1. Phân tích tình hình máy móc thiết bị và công nghệ	25
2.2.2. Môi trường kinh doanh hiện tại	26
2.2.3. Phân tích tình hình nhân lực	27

<i>Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc</i>	
2.2.4. Phân tích kết quả kinh doanh _____	28
2.2.5. Phân tích tình hình tài chính _____	30
<b>2.3. Thực trạng hiệu quả HĐKD tại Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc</b> ____	<b>47</b>
2.3.1. Phân tích hiệu quả kinh doanh _____	47
2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động _____	58
2.3.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh _____	60
<b>2.4 Đánh giá chung hiệu quả kinh doanh của công ty</b> _____	<b>64</b>
2.4.1 Kết quả đạt được _____	64
2.4.2. Hạn chế tồn tại _____	65
<b>CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP MIỀN BẮC</b> _____	<b>67</b>
<b>3.1. Phương hướng phát triển của doanh nghiệp</b> _____	<b>67</b>
<b>3.2. Dự báo tình hình thị trường thép thời gian tới</b> _____	<b>67</b>
<b>3.3. Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh</b> _____	<b>68</b>
3.3.1. Củng cố chiến lược Marketing _____	68
3.3.2. Nâng cao hiệu quả nguồn nhân lực _____	69
3.3.3. Giảm chi phí sản xuất để giảm giá bán và tăng lợi nhuận _____	74
3.3.4. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định _____	75
3.3.5. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động _____	77
<b>3.4. Một số kiến nghị tạo điều kiện thực hiện biện pháp một cách thuận lợi và có hiệu quả</b> _____	<b>84</b>
3.4.1. Đối với nhà nước _____	84
3.4.2. Đối với doanh nghiệp _____	84
<b>KẾT LUẬN</b> _____	<b>86</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> _____	<b>88</b>

**Danh mục bảng**

Bảng 1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức	23
Bảng 2: Phương tiện vận chuyển và xếp dỡ thép tính đến cuối năm 2017	26
Bảng 3: Trình độ lao động của công ty tính đến ngày 31/12/2017	27
Bảng 4: Tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2015 – 2017	28
Bảng 5: Phân tích cơ cấu diễn biến tài sản (theo chiều ngang)	31
Bảng 6: Phân tích cơ cấu diễn biến tài sản (theo chiều dọc)	34
Bảng 7: Phân tích cơ cấu diễn biến nguồn vốn (theo chiều dọc)	38
Bảng 8: Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu	48
Bảng 9: Tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản	51
Bảng 10: Tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu	53
Bảng 11: Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí kinh doanh	56
Bảng 12: Xác định nhóm khách hàng được chiết khấu	80
Bảng 13: Thời gian và tỷ lệ chiết khấu đề xuất	81
Bảng 14: Tổng chi phí dự tính	82
Bảng 15: Bảng đánh giá lại hệ số hoạt động	83

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Ngày nay, tiến bộ công nghệ, kỳ vọng của khách hàng và đặc biệt toàn cầu hóa đã làm nhu cầu về năng suất ngày càng tăng. Với thị trường 4.0 hiện nay với các cam kết hội nhập và sự tham gia ngày càng nhiều của các doanh nghiệp lớn trên thế giới tại Việt Nam, sức ép cạnh tranh trong nhiều lĩnh vực ngày càng tăng đối với doanh nghiệp Việt. Những năm vừa qua, ngành Thép Việt Nam đã đạt được nhiều thành tích đáng kể, giữ vai trò quan trọng trong ngành thép khu vực và ngày càng cải thiện vị trí trên thế giới. Bên cạnh những thành quả đã đạt được, thực tiễn cũng cho thấy, ngành Thép Việt Nam vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế và bất cập. Hiệp hội Thép Việt Nam (VSA) cho rằng, ngành Thép vẫn chưa hoạt động tối đa công suất.

Hơn nữa cánh cửa hội nhập rộng mở, đang đặt ra cho các doanh nghiệp Thép không ít sức ép cạnh tranh. Ngoài áp lực cạnh tranh từ sản phẩm sắt thép nhập khẩu, sản phẩm sắt thép trong nước cũng hết sức chật vật khi phải đối đầu với xuất khẩu, xuất khẩu thép ngày càng khó khăn do vấp phải rào cản, phòng vệ thương mại từ các nước...

Bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế đó đặt ra cho ngành Thép Việt Nam nhiều sức ép, đòi hỏi các doanh nghiệp thép phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, phát huy nội lực, tăng cường hợp tác để thúc đẩy ngành Thép Việt Nam nói chung cũng như bản thân doanh nghiệp nói riêng. Vì vậy, để các doanh nghiệp thép phát triển vững mạnh thì những người đứng đầu doanh nghiệp cần trang bị nhiều kiến thức, áp dụng các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh

### 2. Mục tiêu nghiên cứu

Nghiên cứu hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần thép Miền Bắc từ đó đề xuất những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng lợi nhuận, uy tín thương hiệu của công ty trên thị trường Việt Nam và quốc tế.

### 3. Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh
- Phân tích thực trạng kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc
- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh



#### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- Đối tượng nghiên cứu: hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần Thép Miền Bắc

- Phạm vi nghiên cứu :

+ Về nội dung: Luận văn tập trung nghiên cứu, đánh giá chỉ số hoạt động của công ty cổ phần Thép Miền Bắc nhằm đề ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

+ Về địa bàn nghiên cứu: Địa bàn công ty cổ phần Thép Miền Bắc thông qua những điều tra được tiến hành với cả công nhân viên làm việc tại nhà máy.

+ Thời gian nghiên cứu: Phân tích thực trạng và đánh giá kết quả từ 2013 tới nay.

#### **5. Kết cấu của Luận văn**

Bao gồm phần Mở đầu, Kết luận và 3 chương với các phần chính sau đây:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp

Chương 2: Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc

## CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

### 1.1. Tổng quan về hiệu quả kinh doanh

#### 1.1.1. Khái niệm

Mỗi doanh nghiệp đều có mục tiêu riêng biệt trong nền kinh tế khác nhau cũng như mỗi thời kỳ khác nhau lại có mục tiêu giai đoạn. Tuy nhiên bao trùm lên tất cả, mọi doanh nghiệp đều hướng tới mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mình. Trong điều kiện kinh tế thị trường, doanh nghiệp muốn tồn tại và cạnh tranh phát triển đòi hỏi kinh doanh phải có hiệu quả. Khi đạt hiệu quả kinh doanh cao, doanh nghiệp có điều kiện mở rộng và phát triển, đầu tư thêm trang thiết bị, phương tiện và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ tiên tiến, nâng cao đời sống người lao động.

Adam Smith – nhà kinh tế học, người mở đường cho phát triển lý luận kinh tế cho rằng: “Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, là doanh thu tiêu thụ hàng hóa”. Theo đó, ta có thể hiểu hiệu quả được đồng nghĩa với các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh. Nếu hai mức chi phí khác nhau cho cùng một kết quả thì theo quan điểm này doanh nghiệp đạt hiệu quả kinh doanh.

Hiệu quả kinh doanh được xác định bởi tỷ số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra:

**Hiệu quả kinh doanh = Kết quả kinh doanh/ Chi phí kinh doanh**

Kết quả kinh doanh là một đại lượng vật chất được tạo ra trong quá trình hoạt động kinh doanh. Như vậy, có kết quả nhưng chưa chắc đã đạt hiệu quả. Hiệu quả kinh doanh chính là đại lượng so sánh đầu vào và đầu ra trong quá trình kinh doanh, được xem xét toàn diện trên nhiều phương diện: thời gian, không gian, định lượng, định tính.

Hiệu quả hoạt động không những là thước đo chất lượng phản ánh thực trạng tổ chức, sản xuất, quản lý của doanh nghiệp mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp tồn tại trong nền kinh tế thị trường.

Qua đó, ta có thể đưa ra một số khái niệm ngắn gọn như sau: Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực (lao động, trang

thiết bị, vốn và các yếu tố khác) nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh mà doanh nghiệp đã đề ra. Hiệu quả kinh doanh bao gồm hai mặt là hiệu quả kinh tế (phản ánh trình độ sử dụng nguồn vật lực, nhân tài của doanh nghiệp nói chung, xã hội nói riêng để đạt được kết quả cao nhất với chi phí bỏ ra thấp nhất) và hiệu quả xã hội (phản ánh lợi ích về mặt xã hội doanh nghiệp đạt được từ quá trình hoạt động kinh doanh), trong đó hiệu quả kinh tế luôn mang ý nghĩa quyết định.

### *1.1.2. Ý nghĩa, vai trò nâng cao hiệu quả kinh doanh*

Vấn đề hiệu quả kinh tế có hai mặt có mối quan hệ mật thiết là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm nguồn lực lao động xã hội. Việc khan hiếm nguồn lực và sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu phải tận dụng, khai thác triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Các doanh nghiệp bắt buộc phải chú trọng đến các điều kiện nội tại, phát huy hiệu quả, năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm tối đa chi phí.

Để hiểu rõ về vai trò nâng cao hiệu quả kinh doanh, ta cũng cần phân biệt rõ ràng hai khái niệm kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh. Kết quả kinh doanh chính là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau quá trình kinh doanh trong thời gian nhất định, kết quả đạt được bao giờ cũng là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp. Trong khi đó, khái niệm về hiệu quả kinh doanh cần sử dụng hai chỉ tiêu kết quả và chi phí để đánh giá hiệu quả kinh doanh.

Vì vậy, để nâng cao hiệu quả kinh doanh doanh nghiệp cần đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định hoặc ngược lại đạt kết quả nhất định với chi phí tối thiểu. Cần hiểu rộng chi phí ở đây là chi phí để tạo ra và sử dụng nguồn lực, đồng thời bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của phương án tốt nhất bị bỏ qua khi thực hiện lựa chọn đó.

### *1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng*

Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh là việc nâng cao hiệu quả tất cả hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp hoạt động chịu sự tác động của rất nhiều các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh. Doanh nghiệp có nhiệm vụ thấy được sự ảnh hưởng đó có tính tích cực hay tiêu cực để xây dựng

những chiến lược kinh doanh nhằm tận dụng những thuận lợi và đưa ra biện pháp khắc phục những khó khăn còn tồn tại để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Các nhân tố ảnh hưởng có thể chia làm hai nhóm lớn:

- Nhân tố khách quan
- Nhân tố chủ quan

**a. Các nhân tố khách quan:**

- Môi trường kinh tế:

Thực trạng nền kinh tế và xu hướng trong tương lai có ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và thành công của doanh nghiệp. Hầu hết các doanh nghiệp đều phân tích nhân tố: tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, lãi suất, tỷ giá hối đoái và tỷ lệ lạm phát.

Nền kinh tế tăng trưởng khác nhau trong các giai đoạn thịnh vượng, suy thoái, phục hồi sẽ ảnh hưởng đến chi tiêu tiêu dùng. Khi nền kinh tế ở giai đoạn có tốc độ tăng trưởng thịnh vượng sẽ tạo nhiều cơ hội cho việc đầu tư mở rộng doanh nghiệp. Trái lại, khi nền kinh tế suy thoái, sa sút sẽ dẫn đến giảm chi phí tiêu dùng đồng thời làm tăng lực lượng cạnh tranh. Khi đó, cầu hàng hóa sẽ giảm gây ảnh hưởng đến số lượng sản phẩm bán ra do đó ảnh hưởng đến doanh thu của doanh nghiệp. Doanh thu giảm khi chi phí tăng hay không đổi cũng sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

Mức lãi suất trên thị trường tài chính có xu hướng tăng lên sẽ làm cho việc vay vốn của doanh nghiệp khó khăn hơn và việc tăng lãi suất cũng là một yếu tố làm tăng chi phí do chi phí trả lãi tăng lên.

Chính sách tiền tệ và tỷ giá hối đoái có thể tạo ra cơ hội tốt cho doanh nghiệp nhưng cũng có thể là nguy cơ cho sự phát triển.

Một chỉ tiêu quan trọng cần phải phân tích đó là lạm phát và chống lạm phát. Trên thực tế, nếu tỷ lệ lạm phát cao thì rất khó trong việc kiểm soát giá cả. Do đó cũng gây tăng chi phí doanh nghiệp, ảnh hưởng tới chi phí sản xuất.

Ngành thép hoạt động trong nền kinh tế quốc dân vì vậy cũng chịu nhiều ảnh hưởng của nền kinh tế trong nước thông qua các yếu tố như trên. Tuy nhiên, theo thực tế hiện nay, các doanh nghiệp đều phải nhập khẩu phôi thép từ nước ngoài nên

chính sách tiền tệ và tỷ giá ảnh hưởng mạnh nhất tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất thép.

- Môi trường luật pháp, chính trị:

Các yếu tố luật pháp, chính trị, chính phủ tác động theo các hướng khác nhau đến doanh nghiệp. Chúng có thể tạo ra cơ hội, cũng có thể tạo ra trở ngại, thậm chí có cả rủi ro cho doanh nghiệp: sự ổn định về chính trị, các quan điểm, chính sách lớn luôn tạo sự hấp dẫn cho các nhà đầu tư. Hệ thống luật pháp được xây dựng ổn định sẽ là cơ sở cho việc kinh doanh ổn định.

Quyết định về các loại thuế và lệ phí có thể vừa tạo cơ hội thuận lợi, vừa tạo ra phanh hãm phát triển sản xuất. Luật lao động, quy chế đề bạt, chế độ hưu trí, trợ cấp thất nghiệp cũng là những yếu tố quan trọng doanh nghiệp luôn quan tâm đến.

Trong ngành thép nói riêng cũng vậy, các yếu tố trên đều quan trọng nhưng ảnh hưởng nhiều nhất là chính sách chi tiêu của chính phủ hay chính sách pháp luật về đầu tư cũng quan trọng không kém.

Nếu chính phủ chi tiêu nhiều cho việc phát triển cơ sở hạ tầng ắt sẽ tạo nhu cầu cao về thép xây dựng. Những chính sách về luật đầu tư cũng có ảnh hưởng tích cực về cầu thép nếu các chính sách đó thông thoáng và có thể thu hút được nhiều nhà đầu tư.

- Môi trường xã hội, văn hóa:

Lối sống mới của cộng đồng dân cư xuất hiện luôn đem lại cơ hội mới cho nhiều nhà sản xuất. Ngoài ra doanh nghiệp cần tính đến thái độ tiêu dùng, sự thay đổi của cơ cấu tuổi dân số, tỷ lệ kết hôn. Bên cạnh đó, sự xuất hiện của hiệp hội người tiêu dùng là cản trở đòi hỏi doanh nghiệp phải quan tâm, đặc biệt chú ý tới chất lượng sản phẩm đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng. Trình độ dân trí ngày càng cao một mặt mở ra cho doanh nghiệp về đội ngũ lao động lành nghề, trí thức đồng thời cũng là một thách thức với doanh nghiệp trong vấn đề chất lượng sản phẩm. Nhân tố này ảnh hưởng đến ngành thép thông qua sự thay đổi của dân cư về nhu cầu sinh hoạt, cách thiết kế nhà ở thay đổi do du nhập với văn hóa thế giới.

- Đối thủ cạnh tranh:

Một doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế luôn phải đối mặt với một hoặc nhiều đối thủ cạnh tranh. Nếu các đối thủ cạnh tranh yếu hơn, doanh nghiệp có

ơ hội tăng giá bán và tạo được nhiều lợi nhuận hơn, điều này đồng nghĩa doanh nghiệp sẽ có nhiều cơ hội nâng cao hiệu quả kinh doanh hơn. Ngược lại, khi các đối thủ cạnh tranh hiện tại mạnh thì mọi cuộc cạnh tranh về giá cả đều dẫn đến sự tổn thương.

- Nhà cung cấp:

Nhà cung cấp bao gồm các đối tượng như người bán vật tư thiết bị, nguồn nhân lực. Khi nhà cung cấp có ưu thế họ có thể gây áp lực mạnh và tạo bất lợi cho doanh nghiệp: họ có thể tăng giá bán đầu vào hoặc giảm chất lượng sản phẩm, qua đó làm giảm khả năng tạo lợi nhuận của doanh nghiệp. Nhà cung cấp sẽ có ảnh hưởng nhất định trong một số trường hợp:

- Sản phẩm mà doanh nghiệp cần chỉ có một số, thậm chí chỉ có một doanh nghiệp cung cấp độc quyền.
- Sản phẩm của nhà cung cấp không có sản phẩm thay thế
- Vật tư của nhà cung cấp mang tầm quan trọng lớn trong doanh nghiệp

Đối với ngành thép, nhà cung cấp có ảnh hưởng lớn nhất là nhà cung cấp phôi thép. Vì phôi thép là nguyên liệu quan trọng nhất để có thể duy trì sản xuất. Trong điều kiện giá cả lên cao mà phôi thép lại hết sức khan hiếm như hiện nay thì áp lực của các nhà cung cấp ngày càng tăng đối với doanh nghiệp. Điều này ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Khách hàng và tiềm năng thị trường:

Khách hàng là một phần không thể tách rời của doanh nghiệp. Sự tin tưởng và tín nhiệm là tài sản lớn nhất của công ty. Với khả năng trả giá của khách hàng, khách hàng có ưu thế sẽ làm cho lợi nhuận của ngành giảm xuống bằng cách: ép giá người bán, đòi hỏi người bán nâng cao chất lượng phục vụ, đòi hỏi người bán cung cấp nhiều dịch vụ hơn, làm cho các công ty trong ngành cạnh tranh nhau gắt gao hơn.

## **b. Các nhân tố chủ quan**

- Nguồn nhân lực:

Doanh nghiệp thép nói riêng cũng như các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế, mọi hoạt động đều không có sự tham gia của con người. Vì thế nhân tố con

người là quan trọng và có ảnh hưởng lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nhân lực là lực lượng sáng tạo bao gồm: quản trị, đội ngũ lao động trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất, lao động nghiên cứu và phát triển tác động mạnh và mang tính quyết định tới mọi hoạt động của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp luôn cần chú trọng trước hết đảm bảo số lượng, chất lượng và cơ cấu của các loại lao động. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần đảm bảo được điều kiện vật chất, kỹ thuật cần thiết và tổ chức lao động sao cho tạo được động lực phát huy được hết tiềm năng của đội ngũ lao động này.

- Cơ cấu tổ chức quản lý:

Mỗi bộ phận trong doanh nghiệp được giao nhiệm vụ riêng biệt, nhưng giữa các bộ phận có mối liên hệ và phụ thuộc chặt chẽ, được chuyên môn hóa nhằm thực hiện chức năng quản trị của doanh nghiệp.

Quản trị doanh nghiệp tác động mạnh mẽ đến hoạt động sáng tạo của đội ngũ lao động, cân đối hiệu quả các bộ phận nội tại doanh nghiệp, mối quan hệ nhân quả giữa quản trị doanh nghiệp và chất lượng sản phẩm... từ đó tác động đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Một doanh nghiệp sẽ không thể đạt được hiệu quả kinh doanh cao nếu như tồn tại một bộ máy quản lý cồng kềnh nhiều cấp không hiệu quả.

- Nhân tố nguồn vốn:

Vai trò của nguồn vốn là quyết định đến quy mô hoạt động của doanh nghiệp và hình thành từ các nguồn chính: Vốn tự có, vốn do Nhà nước và vốn đi vay. Doanh nghiệp có vốn phân bố hai dạng là vốn cố định và vốn lưu động. Doanh nghiệp có khả năng quay vòng vốn cao thì lượng vốn cần cho mỗi kỳ càng ít và sẽ tạo thuận lợi cho doanh nghiệp về vấn đề huy động vốn. Vậy nên, đây cũng được coi là một chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhân tố kỹ thuật, công nghệ:

Với xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế như hiện nay, sự phát triển nhanh chóng ở mọi lĩnh vực kỹ thuật công nghệ đều tác động trực tiếp tới hoạt động sản xuất của doanh nghiệp. Nếu các doanh nghiệp muốn nhanh chóng phát triển, vươn lên, tạo khả năng cạnh tranh mạnh mẽ để có thể đứng vững trong nền kinh tế trong

nước, vươn xa tới thị trường quốc tế sẽ không thể không chú ý tới nâng cao khả năng nghiên cứu phát triển. Không chỉ là cập nhật, chuyển giao công nghệ mà phải có khả năng sáng tạo được công nghệ, kỹ thuật tiên tiến.

Thép là một loại sản phẩm yêu cầu công nghệ kỹ thuật cao thì nhân tố này hết sức quan trọng giúp cho doanh nghiệp không những bị tụt hậu lại mà còn có thể có cơ hội chiến thắng trong môi trường kinh tế cạnh tranh khốc liệt.

#### *1.1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh*

a. Phương pháp so sánh:

➤ So sánh tuyệt đối:

Phương pháp này cho biết khối lượng, quy mô đạt tăng giảm các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với doanh nghiệp khác hoặc giữa các thời kỳ của doanh nghiệp.

Mức tăng giảm tuyệt đối = Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích – Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc.

Mức tăng giảm này không phản ánh mặt lượng mà thường dung kèm với các phương pháp khác khi đánh giá hiệu quả giữa các kỳ kinh doanh.

➤ So sánh tương đối:

Phản ánh được xu hướng biến động, tốc độ phát triển, trình độ phổ biến, kết quả của hiện tượng. Trong phân tích người ta thường dung các loại số tương đối: Số tương đối động thái, số tương đối kế hoạch, số tương đối kết cấu.

b. Phương pháp thay thế liên hoàn:

Một chỉ tiêu kinh tế chịu sự tác động của nhiều nhân tố, chẳng hạn như doanh thu chịu ảnh hưởng trực tiếp của ít nhất hai nhân tố là số lượng sản phẩm bán ra và giá bán. Do vậy, thông qua phương pháp thay thế liên hoàn chúng ta sẽ xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên một chỉ tiêu cần phân tích.

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố chỉ tiêu phân tích bằng cách thay thế lần lượt và liên tiếp số liệu gốc hoặc số liệu kế hoạch của nhân tố ảnh hưởng tới một chỉ tiêu kinh tế được phân tích theo đúng logic quan hệ giữa các nhân tố. Phương pháp thay thế liên hoàn có thể áp dụng khi mối quan hệ giữa các chỉ tiêu và giữa các nhân tố, các hiện tượng kinh tế có thể biểu thị bằng quan hệ hàm số. Thay thế liên hoàn thường được sử dụng để



tính toán mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến cùng một chỉ tiêu phân tích. Trong phương pháp này, nhân tố thay thế là nhân tố được tính mức ảnh hưởng, còn các nhân tố khác giữ nguyên, lúc đó so sánh mức chênh lệch hàm số giữa cái trước nó và cái đã được thay thế sẽ tính được mức ảnh hưởng của nhân tố được thay thế.

Các bước áp dụng:

- Bước 1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích, công thức tính chỉ tiêu.

- Bước 2: Sắp xếp các nhân tố theo trật tự nhất định: nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Nếu có nhiều nhân tố số lượng thì nhân tố số lượng chủ yếu xếp trước, thứ yếu xếp sau và không được đảo lộn trật tự trong suốt quá trình phân tích.

- Bước 3: Xác định đối tượng cụ thể của phân tích

Đối tượng cụ thể của phân tích = Trị số chỉ tiêu kỳ phân tích – Trị số chỉ tiêu kỳ gốc

- Bước 4: Tiến hành thay thế và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố: bằng hiệu số giữa kết quả của lần thay thế trước đó

- Bước 5: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng đối tượng cụ thể phân tích

c. Phương pháp phân tích chi tiết:

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

- Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu: mọi kết quả kinh doanh biểu hiện trên các chỉ tiêu đều bao gồm nhiều bộ phận. Chi tiết các chỉ tiêu theo các bộ phận cùng với sự biểu hiện về lượng của các bộ phận đó sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá chính xác kết quả đạt được. Với ý nghĩa đó, phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành được sử dụng rộng rãi trong phân tích mọi mặt kết quả kinh doanh.

- Chi tiết theo thời gian: Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân chủ quan hay khách quan khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian xác định thường không đồng đều. Chi

tiết theo thời gian sẽ giúp cho việc đánh giá kết quả kinh doanh được sát sao, đúng và tìm được các giải pháp có hiệu quả cho công việc kinh doanh. Tùy theo đặc tính của quá trình kinh doanh, tùy nội dung kinh tế của từng chỉ tiêu phân tích và mục đích phân tích... khác nhau có thể lựa chọn trong khoảng thời gian và chỉ tiêu phải chi tiết cho phù hợp.

d. Phân tích tài chính theo phương trình dupont:

Với phương pháp này, các nhà phân tích sẽ nhận biết được các nguyên nhân dẫn đến các hiện tượng tốt, xấu trong hoạt động của doanh nghiệp. Bản chất của phương pháp này là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh sức sinh lợi của doanh nghiệp như thu nhập trên tài sản (ROA), thu nhập sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau. Điều đó cho phép phân tích ảnh hưởng của các tỷ số đối với các tỷ số tổng hợp.

Phương pháp phân tích dupont có ưu điểm lớn là giúp nhà phân tích phát hiện và tập trung vào các yếu điểm của doanh nghiệp. Nếu doanh lợi vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thấp hơn các doanh nghiệp khác trong cùng ngành thì nhà phân tích có thể dựa vào hệ thống các chỉ tiêu theo phương pháp phân tích dupont. Để tìm ra nguyên nhân chính xác. Ngoài việc được sử dụng để so sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành, các chỉ tiêu đó có thể được dùng để xác định xu hướng hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ, từ đó phát hiện ra những khó khăn doanh nghiệp có thể sẽ gặp phải. Nhà phân tích nếu biết kết hợp phương pháp phân tích tỷ lệ và phương pháp phân tích dupont sẽ góp phần nâng cao hiệu quả phân tích tài chính doanh nghiệp.

Ngoài các phương pháp phân tích chủ yếu trên, người ta còn sử dụng một số phương pháp khác: phương pháp đồ thị, phương pháp biểu đồ, phương pháp toán tài chính,... Kể cả phương pháp phân tích các tình huống giả định.

Trong quá trình phân tích tổng thể thì việc áp dụng linh hoạt, xen kẽ các phương pháp sẽ đem lại kết quả cao hơn khi phân tích đơn thuần, vì trong phân tích tài chính kết quả mà mỗi chỉ tiêu đem lại chỉ thực sự có ý nghĩa khi xem xét nó trong mối quan hệ với các chỉ tiêu khác. Do vậy, phương pháp phân tích hữu hiệu cần đi từ tổng quát đánh giá chung cho đến các phần chi tiết, hay nói cách khác là

lúc đầu ta nhìn nhận tình hình tài chính trên một bình diện rộng, sau đó đi vào phân tích đánh giá các chỉ số tổng quát về tình hình tài chính và để hiểu rõ hơn ta sẽ phân tích các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của doanh nghiệp, so sánh với những năm trước đó, đồng thời so sánh với tỷ lệ tham chiếu để cho thấy được xu hướng biến động cũng như khả năng hoạt động của doanh nghiệp so với mức trung bình ngành ra sao.

## *1.2. Các chỉ số về hoạt động kinh doanh*

### *1.2.1. Doanh thu*

#### **Doanh thu = Sản lượng tiêu thụ \* Giá bán**

Doanh thu tăng khiến cho lợi nhuận tăng, nhưng không phải lúc nào doanh thu tăng cũng chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả. Doanh thu tăng có thể do giá bán trên thị trường, tuy nhiên giá bán tăng do lạm phát, đầu cơ không có nghĩa là hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả. Doanh thu tăng có thể do sản lượng tăng nhưng lợi nhuận chưa chắc tăng lên vì khi đó kéo theo chi phí tăng. Nếu tốc độ tăng chi phí lớn hơn tốc độ tăng doanh thu thì lợi nhuận sẽ giảm. Vì thế khi đánh giá chỉ tiêu này cần xem xét một cách đồng bộ tất cả những vấn đề trên.

Những năm gần đây, giá thép tăng nhiều không những do sự khan hiếm mà còn do sự đầu cơ tích trữ của một số doanh nghiệp. Do đó, giá cả trên thị trường cũng có thể bóp méo chỉ tiêu này.

### *1.2.2. Chi phí*

Chi phí nói chung là sự hao phí thể hiện bằng tiền trong quá trình kinh doanh với mong muốn mang về một sản phẩm, dịch vụ hoặc một kế hoạch kinh doanh nhất định.

- Giá vốn hàng bán: là biểu hiện bằng tiền toàn bộ chi phí của doanh nghiệp để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một loại sản phẩm, dịch vụ.
- Chi phí bán hàng: là những khoản chi phí doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến hoạt động tiêu thụ hàng hóa dịch vụ đến với người tiêu dùng: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí dụng cụ bán hàng, quảng cáo...
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Những khoản chi phí phát sinh có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của cả doanh nghiệp mà không tách riêng ra được cho

bất kỳ một hoạt động nào. Nó bao gồm các loại chi phí như: Chi phí nhân viên quản lý, chi phí vật liệu, dụng cụ...

- Chi phí tài chính: các khoản chi phí, khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng, chi phí giao dịch bán chứng khoán...

### 1.2.3. Lợi nhuận

#### **Lợi nhuận = Doanh thu – Chi phí**

Lợi nhuận của doanh nghiệp là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt được doanh thu đó từ các hoạt động của doanh nghiệp đưa lại.

- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được thu về từ hoạt động kinh doanh được tính bằng cách lấy doanh thu thuần trừ đi giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Lợi nhuận từ hoạt động tài chính: phản ánh hiệu quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp, là khoản chênh lệch giữa thu nhập tài chính và chi phí tài chính.

- Lợi nhuận khác: các khoản thu nhập mà doanh nghiệp không dự tính trước hoặc có dự tính đến nhưng khả năng xảy ra thấp. Lợi nhuận khác được tính bằng chênh lệch của thu nhập khác và chi phí khác.

### 1.3. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp

#### 1.3.1. Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản (ROA)

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

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của một đồng vốn mà doanh nghiệp sử dụng khi xem xét khả năng sinh lời của vốn đầu tư. Nó giúp cho nhà quản lý đưa ra quyết định để đạt được khả năng sinh lời mong muốn. Chỉ tiêu này cho biết một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

#### 1.3.2. Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

ROE là một trong những chỉ tiêu tài chính quan trọng nhất. Nó thường được xem là tỷ lệ lý tưởng để có thể lấy được từ báo cáo tài chính của công ty. Nó là chỉ

tiêu để đo lường khả năng sinh lời của một công ty đối với chủ đầu tư. Do vậy, khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, ta thường sử dụng thông qua chỉ tiêu này

$$\text{Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100$$

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

### *1.3.3. Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)*

Khả năng sinh lời trên doanh thu (ROS) là một tỷ lệ sử dụng rộng rãi để đánh giá hiệu suất hoạt động của một doanh nghiệp. ROS cho biết bao nhiêu lợi nhuận của một doanh nghiệp làm ra sau khi trả tiền cho chi phí biến đổi của sản xuất như: tiền lương, nguyên vật liệu... (trước lãi vay và thuế)

$$\text{Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

Tỷ lệ ROS sẽ tăng đối với các công ty có hoạt động đang ngày càng trở nên hiệu quả hơn, trong khi đó một tỷ lệ ROS giảm có thể là dấu hiệu cho thấy công ty đang gặp khó khăn về tài chính.

## **1.4. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh bộ phận**

### *1.4.1. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động*

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

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

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

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

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

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

Tỷ suất sinh lời của lao động là so sánh giữa lợi nhuận sau thuế với số lượng lao động tham gia. Điều này có tác dụng khuyến khích các doanh nghiệp quản lý và sử dụng tốt lao động trong doanh nghiệp theo các hợp đồng lao động.

Đây là cặp chỉ tiêu phản ánh tương đối đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp về cả số lượng và chất lượng. Tuy nhiên, để có thể đánh giá toàn diện về hiệu quả sử dụng lao động, người ta còn sử dụng các chỉ tiêu khác như hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số thời gian hiện có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng lao động trong doanh nghiệp

### *1.4.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn*

Các nhà đầu tư thường coi trọng đến chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận từ đồng vốn mà họ bỏ ra. Mặt khác chỉ tiêu này giúp cho nhà quản trị tăng cường kiểm soát và bảo toàn vốn, góp cho doanh nghiệp tăng trưởng bền vững

#### ➤ *Sức sản xuất của vốn*

$$\text{Sức sản xuất của vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Tổng số vốn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, mỗi đồng vốn CSH bỏ ra thì tạo được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu càng cao.

#### ➤ *Sức sinh lợi của vốn*

$$\text{Sức sinh lợi của vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng số vốn}}$$

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn CSH cho thấy cứ một đồng vốn kinh doanh doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây chính là chỉ tiêu ROE và chỉ tiêu quan trọng nhất đối với người chủ doanh nghiệp

### 1.4.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản

a. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản:

➤ *Sức sản xuất của tổng tài sản*

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy mỗi đồng tài sản đã mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

➤ *Sức sinh lợi của tổng tài sản:*

$$\text{Sức sinh lợi của tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tài sản đã mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

b. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

➤ *Sức sản xuất của TSNH:*

$$\text{Sức sản xuất của TSNH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSNH bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh trong mỗi kỳ nhất định, TSNH luân chuyển được bao nhiêu vào hay mỗi đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình kinh doanh sẽ tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này có thể sử dụng để so sánh giữa các kỳ của một đơn vị hoặc giữa các đơn vị cùng quy mô trong một thời kỳ.

➤ *Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Sức sinh lời của TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSNH bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư của tài sản ngắn hạn thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng lớn

c. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định:

TSCĐ là bộ phận tài sản phản ánh năng lực kinh doanh hiện có, trình độ tiên bộ khoa học kỹ thuật và trình độ trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. TSCĐ là điều kiện cần thiết để giảm nhẹ sức lao động và nâng cao năng suất lao động.

➤ *Sức sản xuất của TSCĐ*

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSCĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản cố định thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu

➤ *Sức sinh lời của TSCĐ*

$$\text{Sức sinh lời của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSCĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất của người chủ doanh nghiệp, nó phản ánh hiệu quả của việc đầu tư.

*1.4.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí*

Chi phí kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng. Đó là tất cả các chi phí tồn tại và phát sinh gắn liền với quá trình hoạt động kinh doanh từ khâu hình thành và tồn tại doanh nghiệp, đến khâu tạo ra sản phẩm và tiêu thụ xong. Hiệu quả sử dụng chi phí đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có thể mang lại bao nhiêu đồng doanh thu hay bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng chi phí.

➤ *Sức sinh lời của tổng chi phí*

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

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 100 đồng chi phí thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí càng lớn, doanh nghiệp đã tiết kiệm được các khoản chi phí sinh ra trong kỳ.



Một số giải pháp nhằm nâng cao HQKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

- Số vòng quay của chi phí (sức sản xuất của chi phí)

$$\text{Sức sản xuất của tổng chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí bình quân}}$$

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

## **CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP MIỀN BẮC**

### *2.1. Tổng quan về Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc*

#### *2.1.1 Giới thiệu chung*

Tổng công ty cổ phần Thép Miền Bắc (NOSCO) tiền thân từ mô hình nhà nước từ những năm 90. Sau khi chuyển đổi cơ chế thương mại hóa đã hình thành ra Tổng công ty cổ phần Thép Miền Bắc với ngành nghề sản xuất và kinh doanh là Xuất nhập khẩu thép. Xuất phát từ những đồng vốn 4,5 tỷ đến nay, Tổng công ty cổ phần Thép Miền Bắc đã có số vốn điều lệ lên tới 300 tỷ với cơ sở hạ tầng nhà xưởng hàng nghìn tỷ đồng. Với sáng lập viên ban đầu chỉ có 15 thành viên đến nay đã lên đến 500 cán bộ công nhân viên.

Trụ sở chính của công ty: Km 89, đường 5 mới, quận Hồng Bàng, Hải Phòng  
TP Hải Phòng:

Địa chỉ: Km 88, thôn Lương Quán, đường 5 mới, Nam Sơn, Hải Phòng

Chi nhánh 2 TP. Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Số 481, quốc lộ 1A, phường Bình Hưng Hòa, quận Bình Tân, tp Hồ Chí Minh

Chi nhánh 3 TP. Hải Phòng:

Địa chỉ: Số 4, đường Hồng Bàng, quận Hồng Bàng, tp Hải Phòng

Ngoài ra còn có 05 công ty con trực thuộc với các ngành nghề đa dạng khác nhau.

Vốn điều lệ hiện tại: 300.000.000.000 VNĐ

Công ty có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng, mở tài khoản tại ngân hàng theo quy định của pháp luật.

Với mong muốn xây dựng Thép Miền Bắc không ngừng phát triển góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam nói chung, ngành công nghiệp Thép nói riêng, với thương hiệu nền tảng “Thép Miền Bắc,, NOSCO đã trở thành những ấn tượng của nhiều khách hàng biết đến nhất là những công trình trọng điểm, các công trình giao thông cầu đường, cầu cảng, các tập đoàn kinh tế trong và ngoài nước như

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

các tập đoàn VINASHIN, LILAMA, Xi măng, Dầu khí, Than, Điện lực... đã coi Thép Miền Bắc là những người bạn hàng truyền thống từ nhiều năm nay.

Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2017 là rất khả quan, các chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế, doanh thu, nộp ngân sách đều ổn định. Cán bộ công nhân viên có việc làm ổn định, được hưởng đầy đủ chế độ theo quy định Nhà nước ban hành và hưởng mức lương phù hợp với sức lao động. Công ty đã thực sự đứng vững, không ngừng phát triển bên cạnh những khó khăn, thử thách lớn.

Để có được kết quả như ngày nay là do công ty đã biết phát huy hết lợi thế của mình, đề ra và thực hiện chiến lược kinh doanh đúng đắn, phù hợp với thực tế nền kinh tế, tiết kiệm chi phí sản xuất, đầu tư đúng hướng, không ngừng cải tiến để nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm. Từ đó, uy tín của công ty trên thị trường ngày một nâng cao.

### ***Chiến lược phát triển:***

Thép là vật tư chiến lược không thể thiếu của ngành công nghiệp, xây dựng và quốc phòng, có vai trò hết sức quan trọng trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Do vậy, ngành thép luôn được nhà nước xác định là ngành công nghiệp được ưu tiên phát triển.

Sự tăng trưởng của ngành thép luôn gắn liền với sự gia tăng của nền kinh tế. Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển nhanh và bền vững, tốc độ tăng trưởng GDP luôn được duy trì ở mức cao, năm sau cao hơn năm trước. Trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng GDP luôn được duy trì ở mức cao trên 8%/năm. Trong khi đó, tốc độ tăng trưởng hàng năm của ngành công nghiệp và xây dựng là 10,37%, cao hơn tốc độ tăng trưởng GDP của cả nước và sẽ tiếp tục tăng trưởng trong thời gian tới. Qua đó có thể thấy được tiềm năng của ngành xây dựng nói chung và ngành thép nói riêng là rất lớn. Nhu cầu thép sẽ không ngừng được gia tăng cùng với sự tăng trưởng của ngành kinh tế.

### ***2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ***

#### **a. Chức năng:**

Công ty cổ phần Thép Miền Bắc hiện tại tập trung kinh doanh các mặt hàng sau:

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

- Kinh doanh mặt hàng sắt thép các loại.
- Kinh doanh các mặt hàng sắp thép phế liệu các loại
- Kinh doanh vật liệu xây dựng, khí đốt, xăng dầu.
- Kinh doanh vận chuyển, dịch vụ nâng hạ hàng hóa, dịch vụ kho bãi

Ngành hàng mũi nhọn chủ yếu của công ty chủ yếu là các sản phẩm sắt thép như thép lá, thép tấm, thép ống, thép ray, thép hình I – U – H – L... Những mặt hàng trên thuộc ngành công nghiệp nặng có giá trị cao, được cung cấp chủ yếu cho các nhà máy đóng tàu, xăng dầu, các công trình xây dựng kết cấu nhà thép.

Phạm vi hoạt động: miền Bắc và thành phố Hồ Chí Minh là chủ yếu. Với khu vực này có nhiều khu công nghiệp lớn, tốc độ đô thị phát triển nhanh, các công trình xây dựng nhiều nên nhu cầu tiêu thụ hàng hóa rất lớn. Bên cạnh đó, vận chuyển bằng đường thủy tới thị trường này sẽ tiết kiệm được phần lớn chi phí vận chuyển.

### b. Nhiệm vụ:

Bất cứ doanh nghiệp nào cũng đặt nhiệm vụ hàng đầu là kinh doanh có lãi. Tại nền kinh tế hiện nay, có nhiều doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng thép nên công ty cần tổ chức nắm bắt nhu cầu, xu hướng tiêu dùng của thị trường nhanh chóng thông qua việc mua vào bán ra, tăng vòng quay vốn.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp cần thực hiện nhiệm vụ đảm bảo sự điều hành quản lý của nhà nước đối với mặt hàng thép cũng như đảm bảo sự kiểm soát về giá đối với ngành hàng chiến lược này.

Tiếp theo là nhiệm vụ thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước thông qua việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế. Mặt khác công ty cần phải đảm bảo sự ổn định trong kinh doanh và không ngừng phát triển, tăng thu nhập cho cán bộ công nhân viên trong công ty dựa trên hiệu quả kinh doanh. Việc này vừa là nghĩa vụ vừa là mục tiêu kinh doanh của công ty.

#### *2.1.2.1. Cơ sở vật chất, kỹ thuật*

Công ty có nguồn vốn tương đối lớn với một doanh nghiệp tư nhân, cơ sở vật chất kỹ thuật tốt đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của thị trường, bên cạnh đó công ty luôn chú trọng khai thác sản phẩm chất lượng cao kịp thời đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

TSCĐ của công ty bao gồm văn phòng tòa nhà hai tầng với diện tích mặt bằng 120m<sup>2</sup>, kho bãi Hồng Bàng cạnh trung tâm MM Mega Market có diện tích 6.000m<sup>2</sup> và kho chi nhánh tp Hồ Chí Minh có diện tích 4.000m<sup>2</sup>. Với số vốn đầu tư cho nhu cầu TSCĐ lớn, các kho Hồng Bàng và Hồ Chí Minh được thuê từ đơn vị bạn từ khi còn là kho bãi trống.

TSLĐ của công ty bao gồm tiền gửi ngân hàng, tiền mặt tại quỹ, vật tư hàng hóa tồn kho, các khoản phải thu khách hàng, đầu tư tài chính góp vốn liên doanh liên kết.

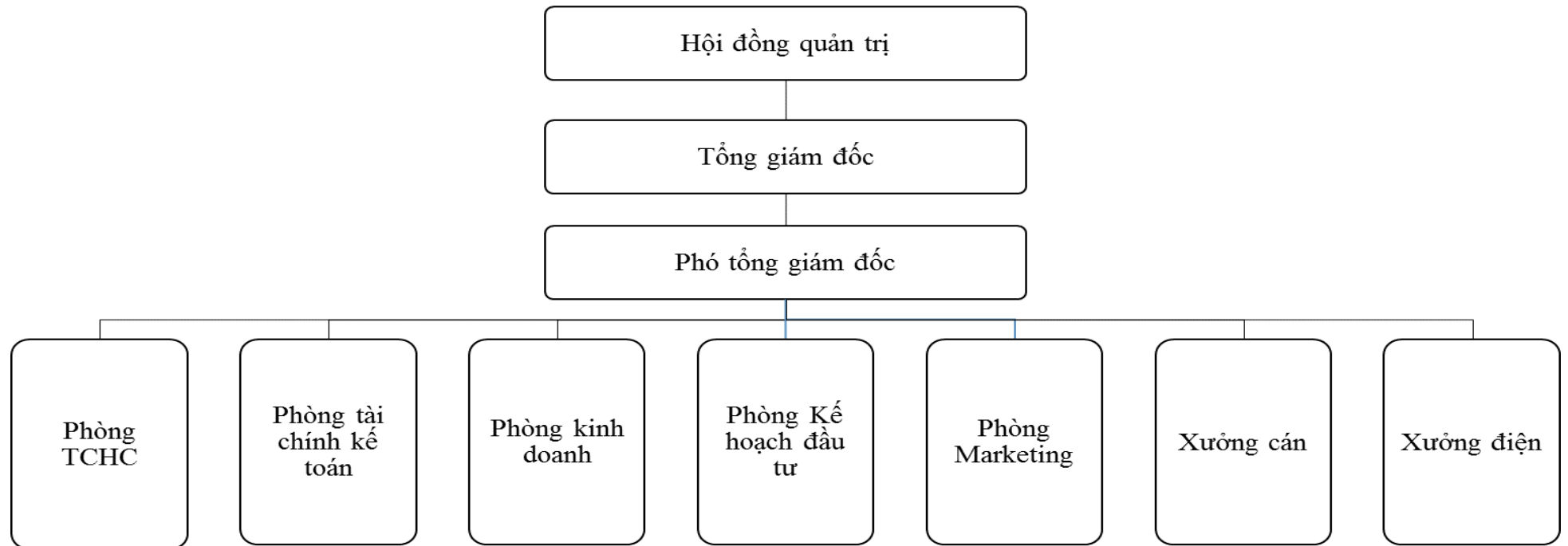
Công ty luôn luôn tìm những biện pháp sử dụng vốn có hiệu quả nhất để mang lại hiệu quả kinh tế cao, giảm được tối đa chi phí, nâng cao lợi nhuận kỳ sau cao hơn kỳ trước.

### *2.1.2.2. Cơ cấu tổ chức*

Nguồn nhân lực có một vai trò quan trọng đối với một doanh nghiệp thương mại như Công ty cổ phần Thép Miền Bắc. Công ty được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp. Bộ máy hoạt động của Công ty được hoạt động theo mô hình công ty theo sơ đồ sau (Xem sơ đồ trang sau)

Các cấp quản lý của công ty bao gồm:

**Bảng 1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức**



*(Nguồn: Phòng Tổ chức hành chính)*

**Hội đồng quản trị:** số thành viên của Hội đồng quản trị (HĐQT) gồm 05 thành viên với nhiệm kỳ tối đa 05 năm. Hội đồng quản trị là cơ quan có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty trừ những thẩm quyền thuộc về Đại hội đồng cổ đông.

**Ban giám đốc:** gồm Tổng giám đốc, phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng do Hội đồng quản trị bổ nhiệm.

Chức năng của các phòng ban trong Công ty

➤ Hội đồng quản trị:

- Hoạch định chiến lược, đề ra những giải pháp cho công ty
- Đầu tư vốn, cơ sở vật chất.
- Bổ nhiệm các chức danh trong công ty.

➤ Ban giám đốc:

- Điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như hoạt động hàng ngày khác

- Chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

- Tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị. Thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty.

- Kiến nghị phương án, bố trí cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ Công ty cũng như bổ nhiệm, miễn nhiệm, đề xuất cách chức các chức danh quản lý trong công ty (trừ chức danh do Hội đồng quản trị bổ nhiệm)

- Thường xuyên báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho HĐQT

➤ Phòng tổ chức hành chính:

- Quản lý toàn bộ nhân lực con người trong nhà máy

- Thực hiện quyền lợi cho công nhân, sắp xếp bố trí thay đổi nhân lực sao cho phù hợp với tay nghề và sức khỏe của người lao động.

- Đề xuất đào tạo cán bộ trước mắt và lâu dài, xây dựng kế hoạch đào tạo nhân lực ngắn hạn, dài hạn cho công ty phục vụ việc xây dựng, duy trì các hệ thống chất lượng.

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

### ➤ Phòng kinh doanh:

- Thực hiện các công việc chào bán hàng, phân phối cửa hàng, đại lý bán sản phẩm của công ty trên các khu vực và ký kết hợp đồng mua nguyên liệu và bán các sản phẩm
- Giao nhận hàng hóa phục vụ khách hàng kịp thời, thường xuyên mở rộng tiếp thị khách hàng thị trường trong nước để tạo ra các kênh phân phối hàng hóa của công ty.
- Tìm hiểu nhu cầu thị trường và mở rộng thị trường
- Đề ra chiến lược thích ứng cho từng thời kỳ và dự báo tình hình lên, xuống của thị trường qua từng năm.

### ➤ Phòng Tài chính Kế toán:

- Lập ghi chép phân loại, sắp xếp các chứng từ kế toán, hợp đồng kinh tế.
- Lập kế hoạch vay vốn và thực hiện các phương án vay vốn ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn và phục vụ sản xuất, kinh doanh của công ty
- Cập nhật kịp thời, chính xác các nghiệp vụ kinh tế theo chế độ quản lý tài chính do Bộ tài chính ban hành.
- Hướng dẫn các bộ phận lập chứng từ theo đúng quy định của công ty và theo hệ thống kế toán hiện hành.
- Đảm bảo lưu trữ chứng từ của công ty theo quy định của Bộ tài chính và cơ quan thuế
- Đối chiếu và thu hồi công nợ đúng hạn.

## **2.2. Đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh**

### *2.2.1. Phân tích tình hình máy móc thiết bị và công nghệ*

#### ➤ Với công suất thiết kế 20.000 tấn/năm, thiết bị nhập khẩu đồng bộ 100%:

- Lò nung có đáy di động, nhiều cung cấp đều từ nhiều phía, tốc độ nung dễ điều khiển trong phạm vi công suất 50 tấn/giờ đảm bảo được thành phần hóa học của phôi không thay đổi, giảm lượng vảy oxit sắt tạo ra trong quá trình nung.
- Hệ thống Quenching giúp đạt được các giá trị dẫn dài và độ bền kéo làm tối ưu hóa được độ bền uốn, cơ lý tính đạt độ thuần nhất. Giới hạn chạy cao có thể đạt trực tiếp trên dây chuyền cán mà không cần thêm chi phí đối với các thành phần hợp kim. Qua hệ thống này, thép vẫn sẽ dễ dàng hàn và không tạo ra vết nứt trong



## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

suốt quá trình hàn. Khả năng chịu áp lực cao của lớp bề mặt đã xử lý bằng nhiệt kết hợp áp lực cao cho phép sử dụng thép thanh đối với kết cấu thép chịu tải nặng.

- Tổ hợp công cụ máy CNC đảm bảo độ chính xác về hình học, chất lượng về mặt và tính thẩm mỹ cao nhất cho sản phẩm.

- Đóng bó có hệ thống tự động giúp tăng năng suất và cải thiện được điều kiện lao động của công nhân tổ thành phẩm

- Hệ thống cân sản phẩm và đếm thanh trên dây chuyền cung cấp thông tin kịp thời để điều chỉnh ổn định dung sai về đơn trọng trong miền tiêu chuẩn cho phép.

➤ Công ty cổ phần Thép Miền Bắc còn có đội vận chuyển và xếp dỡ thép của riêng mình. Khối lượng vận chuyển khoảng 120.500 tấn thép và 350.000 tấn phôi trong năm 2017, các phương tiện này đã từng bước phát huy tác dụng tốt, góp phần nâng cao năng lực phục vụ khách hàng.

**Bảng 2: Phương tiện vận chuyển và xếp dỡ thép tính đến cuối năm 2017**

STT	Loại phương tiện	Số lượng	Giá trị (triệu đồng)
1	Rơ mooc 10 feet	02	361
2	Ô tô chở thép	10	2950
3	Cần trục lớp Coles 25 tấn	02	1020

(Nguồn: Phòng Kế hoạch – Đầu tư)

### 2.2.2. Môi trường kinh doanh hiện tại

#### ➤ Đối thủ cạnh tranh:

Với nền kinh tế phát triển hiện nay, đất nước mở cửa hòa nhập với các nước trong khu vực và trên thế giới đòi hỏi công ty phải có một môi trường kinh doanh mở rộng, tiên tiến thực sự hòa nhập với xu thế chung của doanh nghiệp khác.

Trên địa bàn thành phố, công ty có khá nhiều đối thủ cạnh tranh khác nhau là các công ty Nam Vang, Thái Sơn, Ống thép 190. Để có thể trụ vững trên thị trường, công ty đã triển khai một số phương pháp marketing cho các sản phẩm để có thể đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng vượt xa các đối thủ cạnh tranh. Công ty thực hiện một môi trường kinh doanh lành mạnh, tìm hiểu và phân tích rõ ràng nhu cầu và quy mô của thị trường, tiến hành lần lượt phân đoạn thị trường, chắc chắn trong khâu lựa chọn thị trường mục tiêu. Công ty triển khai tiến hành các sản phẩm

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

mới đem chào bán nhằm thỏa mãn nhu cầu khách hàng và mục tiêu chung của công ty.

### ➤ Môi trường văn hóa xã hội:

Các sản phẩm của công ty luôn có nhãn mác rõ ràng để khách hàng có thể phân biệt được xuất xứ sản phẩm họ cần, phù hợp nhu cầu của người tiêu dùng với mức giá phù hợp nhất

### ➤ Môi trường kinh tế:

Thời gian những năm gần đây, nước ta có một nền kinh tế tương đối ổn định và sự phát triển dẫn đến nhu cầu về cơ sở hạ tầng tăng cao. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn gặp phải một số khó khăn khi thị trường thép thế giới biến động mà không thể thay đổi được giá bán ở thị trường nước nhà.

### ➤ Môi trường chính trị pháp luật:

Môi trường chính trị pháp luật của công ty tương đối thuận lợi đối với quá trình hoạt động kinh doanh. Môi trường này khá ổn định, đặc biệt khi thế giới có những biến động gây nhiều trở ngại khó khăn cho các doanh nghiệp thì ở Việt Nam vẫn giữ được sự cân bằng đáng kể tạo nền móng cho các doanh nghiệp trong nước hoạt động bình thường.

### 2.2.3. Phân tích tình hình nhân lực

Đội ngũ cán bộ nhân viên của công ty cổ phần Thép Miền Bắc tận tụy và lành nghề, hoàn toàn làm chủ được dây chuyền công nghệ.

Năm 2014, công ty có 326 cán bộ công nhân viên, mỗi năm tăng khoảng 10%. Tính đến cuối năm 2017 công ty có 460 cán bộ công nhân viên bao gồm cả trình độ đại học và trên đại học. Cơ cấu trình độ lao động của công ty được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 3: Trình độ lao động của công ty tính đến ngày 31/12/2017**

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ %
Trên đại học	7	1,52
Đại học	129	28,04
Cao đẳng	8	1,74
Trung cấp	9	1,96
Sơ cấp	3	0,65
Công nhân kỹ thuật	304	66,09
<b>TỔNG</b>	<b>460</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Đứng trước sự cạnh tranh gay gắt về chất lượng của các sản phẩm cả trong và ngoài nước hiện nay, song song việc thực hiện chính sách khác đi kèm, công ty tiến hành chính sách về quản lý lao động theo hướng giảm số lượng lao động dư thừa trong bộ phận quản lý. Cơ cấu tổ chức quản lý sản xuất, bố trí sắp xếp lao động được xem xét điều chỉnh hàng năm, nhằm đảm bảo bộ máy hoạt động có hiệu quả nhất.

Hằng năm, công ty luôn có chương trình đào tạo, thi bậc thợ giỏi lành nghề, cử công nhân tham gia lớp đào tạo nâng cao tay nghề. Công ty luôn có chính sách khuyến khích học tập đối với toàn bộ cán bộ công nhân viên năng động, sáng tạo, trình độ văn hóa cao đáp ứng nhu cầu, nhiệm vụ công việc mới.

### 2.2.4. Phân tích kết quả kinh doanh

**Bảng 4: Tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2015 – 2017**

Chỉ tiêu	Giá trị					Chênh lệch 2017-2016	
	2013	2014	2015	2016	2017	Tuyệt đối	Tương đối
Tổng sản lượng	183,150	183,982	192,548	200,887	240,444	39,557	19.7
Tổng doanh thu	1,754,92 3	1,569,53 0	1,681,69 8	2,190,54 5	2,272,21 5	81,670	3.7
Tổng chi phí	1,738,77 4	1,548,43 8	1,658,65 9	2,189,66 9	2,239,72 2	50,054	2.3
Tổng lợi nhuận	16,149	21,092	23,039	876	32,493	31,616	3608.3

(Nguồn: Phòng Tài chính kế toán)

Qua bảng dữ liệu trên ta đánh giá được khái quát các chỉ tiêu:

- Sản lượng: Tổng sản lượng hàng hóa công ty đạt 200,887 tấn năm 2017 tăng so với năm 2016 là 39,557 tấn. Trong năm 2018, công ty có mua sắm máy móc và trang thiết bị mới nên dự kiến tổng sản lượng sẽ tăng hơn nữa.

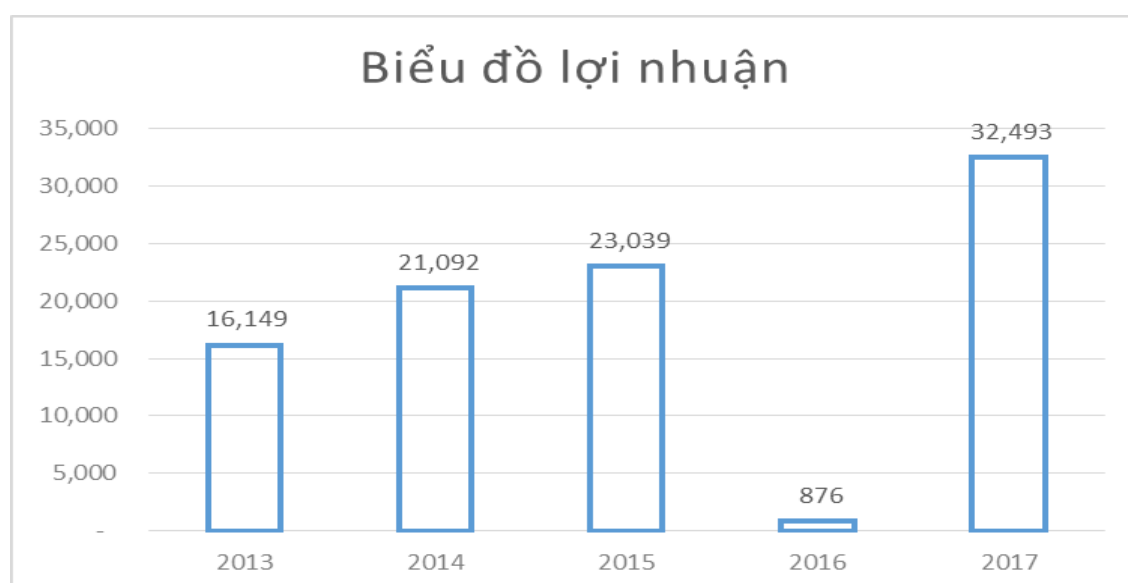
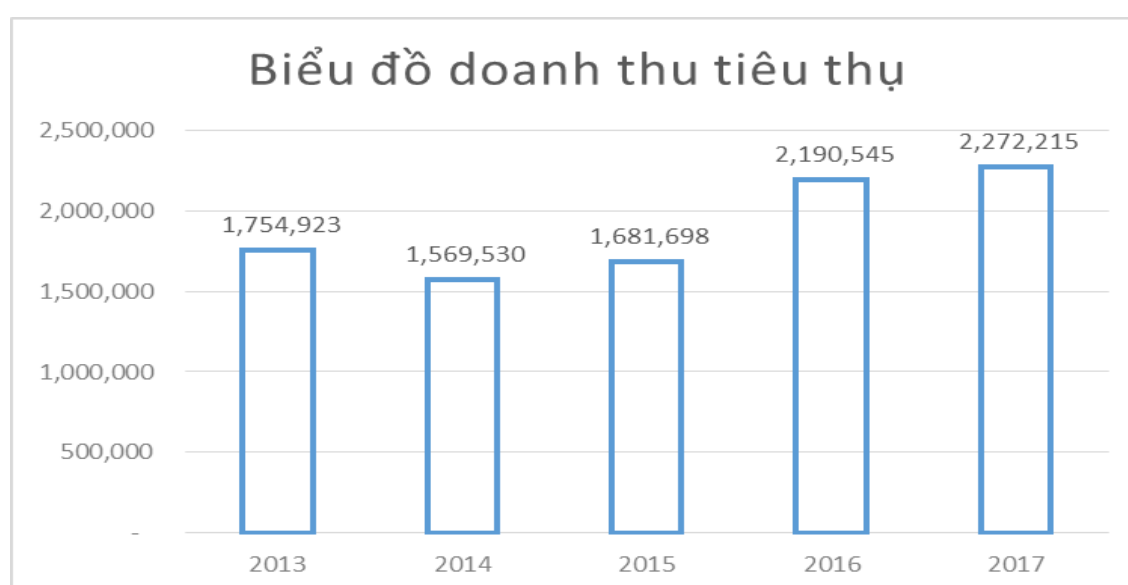
## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

- Tổng doanh thu: Doanh thu năm 2017 đạt 2,272,215 trđ, tăng 81,670 trđ so với năm 2016. Sự thay đổi này có được do sản lượng hàng hóa năm 2017 tăng so với năm 2016.

- Tổng chi phí: Tổng chi phí năm 2017 là 2,239,722 trđ, tăng 50,054 trđ tương ứng với 2% so với năm 2016. Điều này có thể giải thích do năm 2017 công ty tiến hành đầu tư thêm trang thiết bị, máy móc, trùng tu và đưa vào sử dụng mới dây chuyền sản xuất.

- Tổng lợi nhuận: Năm 2017 tăng so với năm 2016 số tiền 31,616trđ.

Công ty luôn thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đóng thuế vào Ngân sách nhà nước.



(nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Từ số liệu ở bảng trên cho ta thấy, tổng doanh thu đều tăng qua các năm.

Năm 2013 doanh thu thuần của doanh nghiệp là 1,754,923 trđ, tới năm 2014 doanh nghiệp đạt doanh thu 1,569,530, giảm 185,393trđ. Tuy nhiên, tới 2015, con số này tăng trở lại là 1,681,698trđ tương ứng với tăng 30.3% và tiếp tục tăng trong các năm tiếp theo. Năm 2013-2014 sản lượng có tăng nhẹ tuy nhiên mức doanh thu thuần của doanh nghiệp giảm là do giá bán sản phẩm thay đổi dẫn tới sự sụt giảm doanh thu, ảnh hưởng khá nhiều tới tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, tuy nhiên rất đáng mừng là con số này đã có dấu hiệu hồi phục vào các năm tiếp theo.

Năm 2016 doanh thu thuần của doanh nghiệp là 2.190.545 trđ, tăng 508.847 trđ (tương ứng với 30.3%) so với năm 2015. Năm 2017, doanh nghiệp đạt doanh thu 2.272.215 trđ, tăng 81.670 trđ tương ứng với 3.7% so với năm 2016. Giai đoạn 2015 - 2016 doanh thu có mức tăng cao 30.3% nhưng đến năm 2017 thì chỉ tăng nhẹ với mức 3.7%, qua đó ta thấy doanh nghiệp đang dần dần mở rộng quy mô kinh doanh.

Tuy nhiên, lợi nhuận sau thuế lại không tăng đều trong giai đoạn này. Năm 2016 lợi nhuận sau thuế đạt 876.2 trđ. Sở dĩ lợi nhuận giai đoạn này tăng không nhiều là do xu hướng chung của nền kinh tế, ảnh hưởng tới nhiều mặt hàng công nghiệp trong đó có sắt thép. Giá sắt thép bị giảm mạnh vì thế gây khó khăn trong việc kinh doanh. Bên cạnh đó, việc tăng lãi suất ngân hàng cũng ảnh hưởng không nhỏ tới lợi nhuận của công ty. Năm 2017, lợi nhuận sau thuế của công ty là 32,493 trđ, tăng 31,616 trđ so với năm 2016. Như vậy, năm 2017 ta thấy dấu hiệu phục hồi của doanh nghiệp, lãi suất ngân hàng cũng giảm cùng giá thép tăng lên tạo điều kiện cho các doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng này.

Lợi nhuận của công ty năm 2017 này tăng cao như vậy có thể kể tới nguyên nhân do giảm được chi phí lãi vay với mức giảm 2,538 trđ so với năm 2015. Đó là khi nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi, ngân hàng giảm lãi suất sẽ giảm bớt gánh nặng về lãi vay cho doanh nghiệp.

Doanh thu năm 2016 tăng hơn 30,3% so với 2015 nhưng lợi nhuận giảm, đây là giai đoạn ngân hàng tăng lãi suất ở mức cao ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty. Doanh thu hoạt động tài chính của công ty cũng tăng đều trong giai đoạn này.

### *2.2.5. Phân tích tình hình tài chính*

#### *a. Cơ cấu và diễn biến tài sản:*

**Bảng 5: Phân tích cơ cấu diễn biến tài sản (theo chiều ngang)**

Tài sản	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>501,533,785,797</b>	<b>505,493,169,288</b>	<b>550,851,418,528</b>	<b>441,928,635,385</b>	<b>1,101,198,491,178</b>
I. Tiền	24,926,229,154	27,802,124,311	32,292,988,247	6,042,708,471	37,192,455,730
Ii. Các khoản đầu tư TC ngắn hạn					
Iii. Các khoản phải thu	53,664,115,080	62,276,758,456	82,173,800,158	92,343,443,376	191,003,260,271
Iv. Hàng tồn kho	329,357,237,133	320,634,317,279	425,351,978,152	274,551,720,774	602,571,375,594
V. Tài sản ngắn hạn khác	73,586,204,430	74,779,969,242	19,844,915,971	76,332,762,764	70,212,399,583
<b>B. Tài sản dài hạn</b>	<b>252,033,802,441</b>	<b>228,074,065,710</b>	<b>321,798,945,611</b>	<b>341,794,341,151</b>	<b>321,607,614,499</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn					
Ii. Tài sản cố định	252,033,802,441	228,074,065,710	321,798,945,611	341,794,341,151	321,607,614,499
Iii. Bất động sản đầu tư					
Iv. Các khoản đầu tư tc dài hạn					
V. Tài sản dài hạn khác					
<b>Tổng cộng tài sản</b>	<b>753,567,588,238</b>	<b>733,567,234,998</b>	<b>872,650,364,139</b>	<b>783,722,976,536</b>	<b>1,422,806,105,677</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)*

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc

Qua bảng trên, ta thấy giá trị tài sản của Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc biến động như sau:

Tổng tài sản năm 2016 so với 2015 giảm 88,927,387,603đ tương ứng 10,2%. Song đến năm 2017 lại tăng 639,083,129,141đ tương ứng 81,5%, nguyên nhân tăng nhanh là do:

### ➤ Tài sản ngắn hạn:

Năm 2016 so với năm 2015 tài sản ngắn hạn giảm 108,922,783,143đ tương ứng 19,8% trong khi đó tài sản ngắn hạn năm 2017 lại tăng cao 659,269,855,793đ tương ứng tăng 149,2%

- Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2016 giảm 26,250,279,776đ tương ứng 81,3%. Nhưng sang năm 2017 thì công ty đã điều chỉnh lượng tiền mặt tăng lên khá cao là 31,149,747,259đ tương ứng tỷ lệ 515,5%. Điều đó cho ta thấy lượng tiền mặt tồn quỹ khá nhiều. Điều này sẽ làm chậm vòng quay vốn, dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ không hiệu quả.

- Khoản phải thu khách hàng năm 2016 so với 2015 tăng 10,169,643,218đ tương ứng 12,4%. Qua năm 2017 con số này tiếp tục tăng lên 98,659,816,895đ ứng với 106,8%. Vậy là công ty đang bị khách hàng chiếm dụng vốn.

- Hàng tồn kho năm 2016 giảm 150,800,257,378đ ứng với 35,5%. Năm 2017, hàng tồn kho tăng 529,019,654,820đ tương ứng tăng 192,7%. Điều này là do giá sắt thép không ngừng biến động, khi nền kinh tế bị khủng hoảng, giá thép sẽ bị hạ thấp nên công ty tăng lượng hàng tồn kho để bán và chờ giá thép tăng bình ổn trở lại.

- Năm 2016 tài sản ngắn hạn khác tăng 56,487,846,793đ ứng với 284,6% so với năm 2015. Đến năm 2017, khoản này lại giảm nhẹ 6,120,363,181đ tương ứng mức giảm 8% so với năm 2016

### ➤ Tài sản dài hạn

Dựa vào Bảng 2 ta có thể thấy được quy mô tài sản tăng lên phần lớn do tài sản cố định tăng. Sự thay đổi thể hiện như sau: Năm 2016 so với 2015 tăng 19,995,395,540đ tương ứng 6,2%. Năm 2017 giảm so với 2016 lượng 20,186,726,652đ tương ứng mức giảm 5,9% chủ yếu là do việc giảm tài sản cố

Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

định. Rõ ràng, doanh nghiệp đã đầu tư vào trang thiết bị, máy móc, phương tiện vận tải để nâng cao năng suất, hiệu quả sản xuất. Cụ thể như sau:

- Tài sản cố định năm 2016 so với 2015 tăng 19,995,395,540đ tương ứng 6,2% , điều này là do doanh nghiệp đã mua sắm mới máy cắt. Cho tới năm 2017, tài sản cố định giảm một lượng 20,186,726,652đ ứng với 5,9% là do doanh nghiệp đã bán bớt máy móc, trang thiết bị không còn sử dụng đến.



**Bảng 6: Phân tích cơ cấu diễn biến tài sản (theo chiều dọc)**

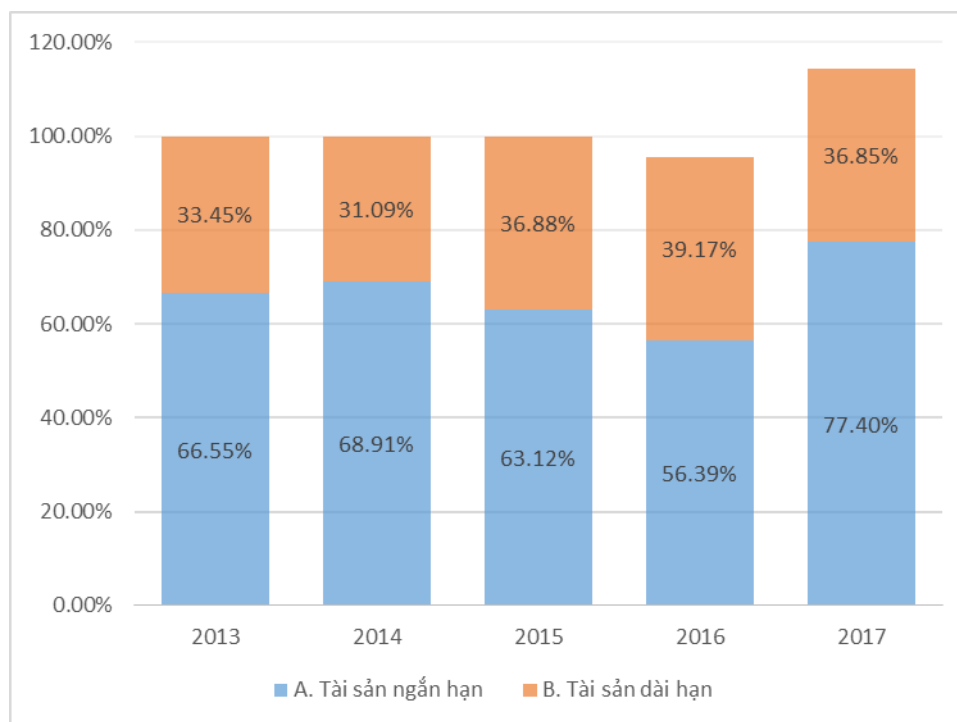
Tài sản	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Theo quy mô chung %			Chênh lệch	
				2015	2016	2017	16/15	17/16
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>550,851,418,528</b>	<b>441,928,635,385</b>	<b>1,101,198,491,178</b>	<b>63.12%</b>	<b>56.39%</b>	<b>77.40%</b>	<b>-6.74%</b>	<b>21.01%</b>
I. Tiền	32,292,988,247	6,042,708,471	37,192,455,730	3.70%	0.69%	4.26%	-3.01%	3.57%
Ii. Các khoản đầu tư TC ngắn hạn								
Iii. Các khoản phải thu	82,173,800,158	92,343,443,376	191,003,260,271	9.42%	10.58%	21.89%	1.17%	11.31%
Iv. Hàng tồn kho	425,351,978,152	274,551,720,774	602,571,375,594	48.74%	31.46%	69.05%	-17.28%	37.59%
V. Tài sản ngắn hạn khác	19,844,915,971	76,332,762,764	70,212,399,583	2.27%	8.75%	8.05%	6.47%	-0.70%
<b>B. Tài sản dài hạn</b>	<b>321,798,945,611</b>	<b>341,794,341,151</b>	<b>321,607,614,499</b>	<b>36.88%</b>	<b>39.17%</b>	<b>36.85%</b>	<b>2.29%</b>	<b>-2.31%</b>
I. Các khoản phải thu dài hạn								
Ii. Tài sản cố định	321,798,945,611	341,794,341,151	321,607,614,499	36.88%	39.17%	36.85%	2.29%	-2.31%
Iii. Bất động sản đầu tư								
Iv. Các khoản đầu tư tc dài hạn								
V. Tài sản dài hạn khác								
<b>Tổng cộng tài sản</b>	<b>872,650,364,139</b>	<b>783,722,976,536</b>	<b>1,422,806,105,677</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>		

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Để hiểu rõ thêm về tình hình biến động của tài sản, ta đi vào phân tích từng khoản mục. Có thể tổng quát về cơ cấu tài sản của công ty cổ phần Thép Miền Bắc giai đoạn 2015 – 2017

Biểu đồ: Tài sản ngắn hạn so với tài sản dài hạn



(Nguồn: Phòng Tài chính - Kế toán)

### ➤ Tài sản ngắn hạn:

Trong năm 2015 tài sản ngắn hạn có giá trị 550,851,418,528đ chiếm tỷ trọng 63,12%. Sang năm 2016, tài sản ngắn hạn đạt giá trị 441,928,635,385đ chiếm tỷ trọng 56,39% và đến năm 2017 thì đạt 1,101,198,491,178đ ứng với 77,4% trong tổng tài sản. Tài sản có thay đổi lớn trong giai đoạn này cả về giá trị và tỷ trọng. Cụ thể như sau:

- Năm 2015 tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền có giá trị 32,292,988,247đ chiếm tỷ trọng 3,7% không đáng kể, điều này làm ảnh hưởng đến sự linh hoạt của khả năng thanh toán nhanh. Sang năm 2016, khoản mục này đạt giá trị 6,042,708,471đ ứng với tỷ trọng 0,69% tổng tài sản. Lúc này chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong tài sản ngắn hạn. Như vậy trong năm 2016 công ty đã để lượng tồn quỹ tiền mặt ít, điều này là không tốt vì làm giảm khả năng thanh toán nhanh và doanh nghiệp sẽ giảm tính chủ động. Do đó, năm 2017 tiền và các khoản tương

Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

đương tiền đã được điều chỉnh tăng đến giá trị 37,192,455,730đ tương ứng 4,26% trong tổng tài sản.

- Khoản phải thu khách hàng năm 2015 có giá trị là 82,173,800,158đ chiếm tỷ trọng 9,42%. Năm 2016, khoản này có giá trị 92,343,443,376đ tương ứng 10,58%, tăng lên 1,17%. Qua 3 năm khoản phải thu này đều tăng lên, đặc biệt tăng khá cao ở năm 2017 thể hiện là doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn lớn.

- Trong tổng tài sản ngắn hạn chúng ta có thể thấy giai đoạn này hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn. Cụ thể năm 2015 hàng tồn kho có giá trị 425,351,978,152đ chiếm tỷ trọng 48,74% tổng tài sản nhưng đến năm 2016 giảm còn 31,46%. Năm 2017, con số này tăng trở lại đạt 803,571,375,594đ chiếm tỷ trọng 69,05%, tỷ trọng tăng 37,59%. Hàng tồn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản vì kinh doanh ngành sắt thép luôn có đặc thù là trữ lượng hàng tồn kho lớn. So sánh giai đoạn 3 năm này, lượng hàng tồn kho có sự biến động, đặc biệt là năm 2016 lượng hàng tồn kho giảm mạnh do nền kinh tế suy thoái, đồng thời giá sắt thép biến động nên ban giám đốc quyết định giảm lượng hàng tồn kho để giảm bớt chi phí kinh doanh, chi phí lãi vay ngân hàng và một số chi phí khác.

- Tài sản ngắn hạn khác của công ty gồm các khoản thuế giá trị gia tăng được khấu trừ và các khoản phí trả trước ngắn hạn. Năm 2015, tài sản ngắn hạn khác có giá trị 19,844,915,971đ tương ứng 2,27%. Sang năm 2016, tài sản ngắn hạn khác là 76,332,762,764đ chiếm tỷ trọng 8,75%. Tới năm 2017, khoản này giảm nhẹ còn 70,212,399,583đ chiếm tỷ trọng 8,05%, tương ứng giảm tỷ trọng 0.7% so với năm 2016.

➤ Tài sản dài hạn:

Công ty kinh doanh mặt hàng đặc thù là sắt thép nên tài sản cố định chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng giá trị tài sản. Tỷ trọng tài sản cố định có sự thay đổi ở giai đoạn này, năm 2015 chiếm 36,88%, năm 2016 chiếm 39,17% và năm 2017 chiếm 36,85%. Có sự thay đổi này là do năm 2016 doanh nghiệp sắm thêm dây chuyền máy cắt từ nước ngoài. Sau đó, năm 2017, doanh nghiệp bán một số dây chuyền không còn cần thiết để giảm bớt chi phí.

### Một số giải pháp nhằm nâng cao HQLD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Qua phân tích có thể thấy kết cấu tài sản có sự biến động rõ rệt. Trong 3 năm này, tỷ trọng tài sản dài hạn có sự thay đổi, song song với đó là tài sản ngắn hạn tăng lên. Điều này là do doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm đặc thù. Trong tài sản ngắn hạn thì tiền và các khoản tương đương tiền, phải thu khách hàng và hàng tồn kho là chiếm tỷ trọng lớn có xu hướng tăng lên nhất là hàng tồn kho. Công ty cần đưa ra điều chỉnh về khoản này để tăng quay vòng vốn và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

#### *b. Cơ cấu và diễn biến nguồn vốn*

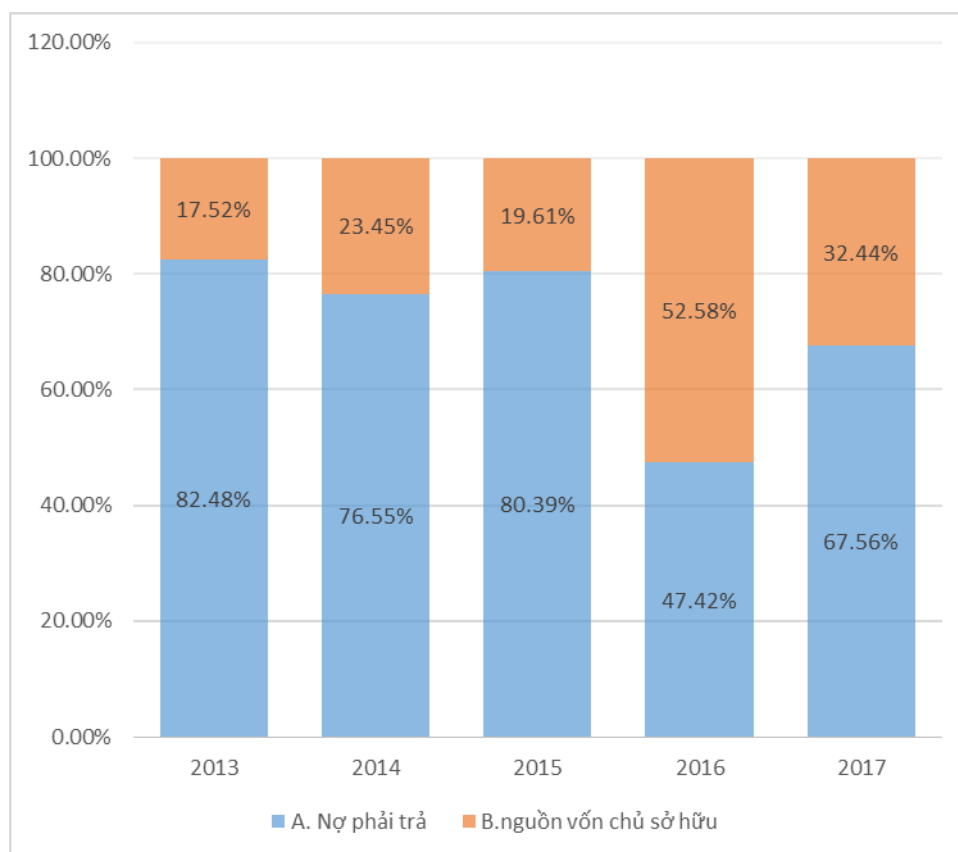
**Bảng 7: Phân tích cơ cấu diễn biến nguồn vốn (theo chiều dọc)**

<b>Nguồn vốn</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2016</b>	<b>Năm 2017</b>
<b>A. Nợ phải trả</b>	<b>621,563,320,411</b>	<b>561,563,320,141</b>	<b>701,563,334,941</b>	<b>371,608,202,828</b>	<b>961,298,437,465</b>
I. Nợ ngắn hạn	390,901,172,206	365,016,158,092	557,262,989,221	253,795,647,872	906,345,325,788
1. vay và nợ ngắn hạn	359,629,078,430	324,864,380,702	356,522,220,577	243,523,000,000	870,321,435,159
2. Phải trả cho người bán	31,272,093,777	40,151,777,390	200,740,768,644		36,023,890,629
II. Nợ dài hạn	230,662,148,205	196,547,162,049	144,300,345,720	117,812,554,956	54,953,111,677
1. Vay và nợ dài hạn	230,662,148,205	173,547,134,949	124,436,345,720	117,812,554,956	54,953,111,677
<b>B. nguồn vốn chủ sở hữu</b>	<b>132,004,267,827</b>	<b>172,003,914,857</b>	<b>171,087,029,198</b>	<b>412,114,773,708</b>	<b>461,507,668,212</b>
I. Vốn chủ sở hữu	132,004,267,827	172,003,914,857	171,087,029,198	412,114,773,708	461,507,668,212
1. vốn đầu tư chủ sở hữu	100,000,000,000	100,000,000,000	140,000,000,000	410,000,000,000	410,000,000,000
2. lợi nhuận chưa phân phối	32,004,267,827	72,003,914,857	31,087,029,198	2,114,773,708	51,507,668,212
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>753,567,588,238</b>	<b>733,567,234,998</b>	<b>872,650,364,139</b>	<b>783,722,976,536</b>	<b>1,422,806,105,677</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Theo Bảng 7 đánh giá khái quát về nguồn vốn thì ta thấy tổng nguồn vốn giai đoạn này thay đổi qua các năm. Ta cần đi sâu phân tích từng khoản mục để hiểu rõ hơn về tình hình biến động. Có thể khái quát về cơ cấu nguồn vốn của công ty như sau:

Biểu đồ: Nguồn vốn chủ sở hữu so với nợ phải trả



(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Theo bảng phân tích kết cấu nguồn vốn ta thấy năm 2015 vốn chủ sở hữu là 171,087,029,198đ ứng với 19,6% chiếm tỷ trọng nhỏ. Sang năm 2016, giá trị vốn chủ sở hữu tăng lên là 412,114,773,708đ ứng với 52,6%. Vốn chủ sở hữu tăng là do doanh nghiệp huy động vốn chủ sở hữu tăng và do khoản lợi nhuận chưa phân phối tăng. Nhưng tỷ trọng vốn chủ sở hữu giảm đi là do cơ cấu nợ phải trả tăng lên. Trong giai đoạn này, nợ phải trả tăng qua các năm: Năm 2016 so với 2015 tuy tỷ trọng có giảm 33% nhưng tới năm 2017 so với năm 2016 tăng khá cao 20,1%. Đặc biệt trong năm 2017 tỷ trọng nợ ngắn hạn tăng lên 31,3% trong khi đó nợ dài hạn giảm tỷ trọng 11,2%. Điều đó cho thấy doanh nghiệp có khả năng huy động vốn tốt tuy nhiên việc tăng khoản vay ngắn hạn và giảm khoản vay dài hạn có thể dẫn đến

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

rủi ro trong kinh doanh. Doanh nghiệp nên điều chỉnh giữa khoản vay ngắn hạn và dài hạn hợp lý sao cho nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh và hạn chế được tối đa rủi ro.

### **Kết luận:**

*Qua phân tích tình hình tài chính của Công ty cổ phần Thép Miền Bắc cho thấy:*

➤ *Các khoản phải thu của khách hàng tăng, điều đó thể hiện nguồn vốn của công ty đang bị chiếm dụng, công ty cần đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ.*

➤ *Hàng tồn kho tăng liên tục sẽ dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn và làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.*

➤ *Tài sản cố định chiếm tỷ trọng không lớn trong cơ cấu tổng tài sản. Do đặc thù kinh doanh của công ty là mặt hàng thép nên tài sản cố định không chiếm tỷ trọng quá lớn*

➤ *Vốn chủ sở hữu tăng khá chậm, trong khi đó nợ phải trả liên tục tăng nhanh dẫn đến rủi ro kinh doanh cho doanh nghiệp*

### **2.3. Thực trạng hiệu quả HĐKD tại Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc**

#### **2.3.1. Phân tích hiệu quả kinh doanh**

##### **a. Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu**

**Bảng 8: Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu**

ĐVT: triệu đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2016</b>	<b>Năm 2017</b>	<b>2016/2015</b>	<b>2017/2016</b>
Lợi nhuận sau thuế	16,149	21,092	23,039	876	32,493	(22,163)	31,616
Doanh thu BH % cung cấp dịch vụ	1,754,923	1,569,530	1,681,698	2,190,545	2,272,215	508,847	81,670
ROS	0.92	1.34	1.37	0.04	1.43	-1.33	1.39

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*



## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu ROS phản ánh tính hiệu quả của quá trình hoạt động kinh doanh và lợi nhuận do doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đem lại. Qua bảng 8 ta có thể thấy tỷ suất sinh lời trên doanh thu năm 2014 là 1.34 (nghĩa là 100 đồng doanh thu thì thu về được 1.34 đồng lợi nhuận sau thuế) tăng 0.42% so với năm 2014. Qua năm 2015, tỷ lệ này tiếp tục tăng nhẹ từ 1.34% lên tới 1.37% tương ứng tăng 0.03%. Ở giai đoạn này, mặc dù doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ có sự biến động nhưng lợi nhuận sau thuế vẫn tăng từ 16,149trđ năm 2013 lên 21,092trđ năm 2014 và đạt 23,039trđ năm 2015. Đây là một dấu hiệu cho thấy giai đoạn này công ty đang kinh doanh khá tốt.

Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2016 giảm 1,33% so với năm 2015. Năm 2015 tỷ lệ này là 1,37% nghĩa là 100 đồng doanh thu thì được 1,37 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2016 tỷ lệ này giảm xuống còn 0,04% nghĩa là cứ 100đ doanh thu thì thu được 0,04 đồng lợi nhuận sau thuế. Qua đó ta thấy được năm 2016 doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả hơn năm trước.

Năm 2016, sản lượng thép bán ra của doanh nghiệp tăng so với năm 2015 một lượng là 8,339 tấn khiến cho doanh thu tăng thêm 508,847trđ. Tuy nhiên chi phí giai đoạn này tăng 531,010trđ. Giá phôi thép và giá dầu tăng cũng khiến cho chi phí hoạt động sản xuất của doanh nghiệp tăng lên, ảnh hưởng đến tình hình lợi nhuận. Lợi nhuận sau thuế năm 2016 giảm 22,163trđ so với năm 2015.

Năm 2017 tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng cao, tăng 1,39% so với năm 2016. Năm 2017 đạt con số 1,43% nghĩa là trong 100đ doanh thu ta có 1,43 đồng lợi nhuận sau thuế

Năm 2017, lợi nhuận sau thuế của công ty tăng 31,616trđ tương ứng 3,608.3% so với năm 2016. Trong năm này, lãi suất ngân hàng đã ổn định hơn và giá thép tăng tạo điều kiện cho những doanh nghiệp kinh doanh sắt thép. Vì vậy, sản lượng thép bán ra trong năm này cũng tăng, khiến cho doanh thu tăng một lượng là 81,670trđ tương ứng với 3.73%.

Qua số liệu ở bảng trên, ta thấy tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu năm 2016 giảm so với 2015 là 0.33%, từ 1.43% xuống còn 1.1%. Năm 2017, tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu tăng trở lại và tăng nhẹ so với năm 2016 là 0.39% (tăng từ 1.1% lên

1.49%). Năm 2016, tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu giảm xuống mức thấp nhất giai đoạn này có thể do nguyên nhân như:

- Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2016, không những giá nguyên vật liệu chủ yếu cho sản xuất thép (phôi thép) tăng cao mà còn do trong năm này giá dầu FO – một trong những nguyên liệu phục vụ sản xuất đột ngột tăng mạnh. Tác động trên làm cho chi phí sản xuất kinh doanh của công ty tăng lên do đó làm cho tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu giảm xuống.

Trước tình hình như vậy, công ty đã triển khai áp dụng đồng loạt các biện pháp đổi mới, sắp xếp lại tổ chức và nhân sự nhằm kiện toàn bộ máy hoạt động của công ty. Thép Miền Bắc cũng liên tục đề ra những biện pháp quản lý mới nhằm giảm thiểu tối đa tiêu hao nguyên nhiên liệu trong quá trình sản xuất. Việc triển khai đồng bộ các giải pháp như vậy đã cho một số kết quả nhất định vào năm 2017. Trong năm 2017, tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu đã tăng lên 0.39% so với năm 2016. Mặt khác, trong năm 2017 công ty cũng đã đầu tư xây dựng Xưởng luyện cán và đưa vào sử dụng. Xưởng luyện cán hoạt động đã giúp công ty tăng lợi nhuận vì tận dụng được phế liệu của dây chuyền sản xuất chính.

Bên cạnh đó, công ty đi vào hoạt động khi thương hiệu Thép Miền Bắc đã khẳng định được vị thế và thương hiệu trên thị trường, được người tiêu dùng biết đến là loại thép chất lượng cao hiện nay tại thị trường Việt Nam. Cho nên trong năm 2017 này, lợi nhuận của công ty tiếp tục tăng do đó tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu cũng tăng theo.

Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu mang dấu dương, nhìn chung tăng đều qua các năm thể hiện doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có lãi, tương đối bền vững.

b. Tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản (ROA)

**Bảng 9: Tỷ suất lợi nhuận theo tổng tài sản**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	2016/2015	2017/2016
Lợi nhuận sau thuế	16,149	21,092	23,039	876	32,493	(22,163)	31,616
Tổng tài sản	789,492	826,067	872,650	783,722	1,422,806	(88,928)	639,084
ROA	2.05	2.55	2.64	0.11	2.28	-2.53	2.17

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

### Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

ROA năm 2014 giai đoạn 2013 – 2015 tăng đều từ 2.05 năm 2014 tới 2.55 năm 2015 và đạt cao nhất ở năm 2015 với 2.64% tức là với 100 đồng tài sản được đầu tư thì công ty thu được 2.64 đồng lợi nhuận sau thuế. Giai đoạn này, cả lợi nhuận sau thuế và tổng tài sản đều tăng chính là nguyên nhân khiến cho ROA đạt mức cao nhất. Tỷ suất này tăng chứng tỏ việc quản lý và sử dụng tài sản của công ty có hiệu quả.

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên tổng tài sản năm 2015 là 2,64 nghĩa là khi bỏ ra 100đ đầu tư vào tài sản thì thu được 2,64 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy tỷ số lợi nhuận ròng trên tổng tài sản của công ty năm 2015 đạt mức cao. Năm 2016, tỷ suất này giảm còn 0,11 cho thấy năm này công ty gặp khó khăn trong kinh doanh.

Năm 2017 tỷ số lợi nhuận ròng trên tổng tài sản là 2,28 tăng 2,17% so với năm 2016, nghĩa là khi đầu tư 100đ tài sản thì thu được 2,28 đồng lợi nhuận sau thuế. Đây là một dấu hiệu tốt cho thấy tình hình kinh doanh của công ty đang phát triển theo chiều hướng tốt.

c. Tỷ suất lợi nhuận ròng theo vốn chủ sở hữu (ROE)

**Bảng 10: Tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	2016/2015	2017/2016
Lợi nhuận sau thuế	16,149	21,092	23,039	876	32,493	(22,163)	31,616
Vốn chủ sở hữu	155,455	362,390	171,087	412,114	461,507	241,027	49,393
ROE	10.39	5.82	13.47	0.21	7.04	-13.25	6.83

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

### Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Năm 2014, tỷ suất này đạt 5,82% hay cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra được 5.82 đồng lợi nhuận. Tới năm 2015, tỷ suất này tăng lên một lượng 7.65% đạt mức cao nhất trong giai đoạn 5 năm này 13.47%. Trong 2 năm tiếp theo, tỷ số này không còn duy trì ở mức cao nữa mà giảm dần

Tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu năm 2016 giảm 13,25% so với năm 2015. Năm 2015 là 13,47 nghĩa là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh thì tạo ra 13,47 đồng lãi cho chủ sở hữu. Năm 2016 đạt 0,21% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư kinh doanh tạo ra 0,21đ lãi. Công ty cần phải cố gắng nhiều hơn nữa để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

Năm 2017, tỷ suất lợi nhuận theo vốn chủ sở hữu là 7,04 nghĩa là cứ 100đ vốn chủ sở hữu đầu tư kinh doanh thu được 7,04 đồng lợi nhuận, tăng 6,83 đồng so với năm 2015. Như vậy vốn chủ sở hữu của công ty đã mang lại hiệu quả cao hơn năm trước.

**Kết luận:** Qua bảng phân tích ta có thể thấy năm 2013, 2014 công ty kinh doanh khá hiệu quả với các chỉ số sinh lời đều tăng. Tuy nhiên tới năm 2016 các chỉ tiêu sinh lợi đều giảm nhanh cho thấy năm 2015 doanh nghiệp sử dụng vốn và kinh doanh không đạt hiệu quả. Năm 2017 doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hơn nhiều so với năm 2016, thể hiện qua việc tất cả các chỉ tiêu sinh lợi tăng một cách đáng kể đặc biệt là lợi nhuận sau thuế trên doanh thu và chỉ tiêu lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu. Điều này cho thấy năm 2017 doanh nghiệp sử dụng vốn chủ có hiệu quả cao so với năm 2016. Vì vậy, công ty nên duy trì tình hình kinh doanh này vào các năm tiếp theo để đạt được hiệu quả kinh doanh cao.

c. Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí kinh doanh

**Bảng 11: Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí kinh doanh**

ĐVT: triệu đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2016</b>	<b>Năm 2017</b>	<b>2017 - 2016</b>	<b>2017 - 2016</b>
Lợi nhuận sau thuế	16,149	21,092	23,039	876	32,493	(22,163)	31,616
Chi phí kinh doanh	2,384,920	1,989,503	1,658,659	2,189,669	2,239,722	531,010	50,054
Sức sinh lợi chi phí	0.68%	1.06%	1.39%	0.04%	1.45%	-1.35%	1.41%

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Quan bảng số liệu trên ta thấy, năm 2014, tỷ suất lợi nhuận theo chi phí đạt 1.06% nghĩa là cứ 100 đồng chi phí bỏ vào hoạt động kinh doanh thì doanh nghiệp thu về được 1.06 đồng lợi nhuận. Năm 2015, tỷ suất này tăng thêm 0.33% đạt 1.39%, đây là con sinh lợi chi phí cao nhất trong giai đoạn này. Con số này được tạo ra do việc tăng lên của lợi nhuận sau thuế, bên cạnh đó chi phí kinh doanh lại giảm. Có thể thấy rằng giai đoạn này công ty kinh doanh hết sức hiệu quả khi đạt được mức sinh lợi chi phí cao nhất

Tuy nhiên, qua tới năm 2016 tỷ suất lợi nhuận theo chi phí kinh doanh tương đối thấp. Tỷ suất này đã giảm từ 1.39% năm 2015 xuống chỉ còn 0.04% năm 2016 tức là giảm 1.35%. Điều này cho thấy một đồng chi phí kinh doanh của năm 2016 sinh ra ít lợi nhuận hơn một đồng chi phí kinh doanh năm 2015. Điều này có thể do một số nguyên nhân như:

- Chi phí sản xuất của năm 2016 tăng quá cao so với năm 2015 do giá phôi thép nhập khẩu tăng và giá dầu FO tăng cao.
- Công tác quản trị sản xuất hoạt động chưa hiệu quả do đó gây lãng phí trong quá trình sản xuất.

Nhưng tới năm 2017 thì chỉ tiêu này lại tăng lên: Năm 2017 chỉ tiêu này tăng từ 0.04% năm 2016 lên đến 1.45% năm 2017 tức là tăng 1.41%. Sau năm 2015 với sự giảm xuống của tỷ suất lợi nhuận theo chi phí kinh doanh thì đến năm 2017 chỉ tiêu này lại có xu hướng tăng lên. Chứng tỏ một đồng chi phí kinh doanh của năm sau đã sinh ra nhiều lợi nhuận hơn năm trước.

### Kết luận:

*Ta có thể thấy giai đoạn 3 năm 2015 – 2017 công ty đã liên tục đẩy mạnh bán ra để tăng doanh thu thuần, lợi nhuận tăng lên đồng thời tạo điều kiện tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn. Tuy vậy, doanh thu tăng cần nghiên cứu xem tăng do sự tăng lên của lượng sản phẩm bán ra hay do công ty tăng giá bán sản phẩm. Cần xem xét kỹ những nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi đó và chú ý hơn đến tình hình giá vốn hàng bán ở công ty. Khi khối lượng tiêu thụ sản phẩm tăng thì trị giá vốn hàng bán tăng là đương nhiên nhưng tốc độ tăng của giá vốn hàng bán nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu thì công ty cần đi sâu tìm hiểu do giá cả hàng hóa, nguyên*

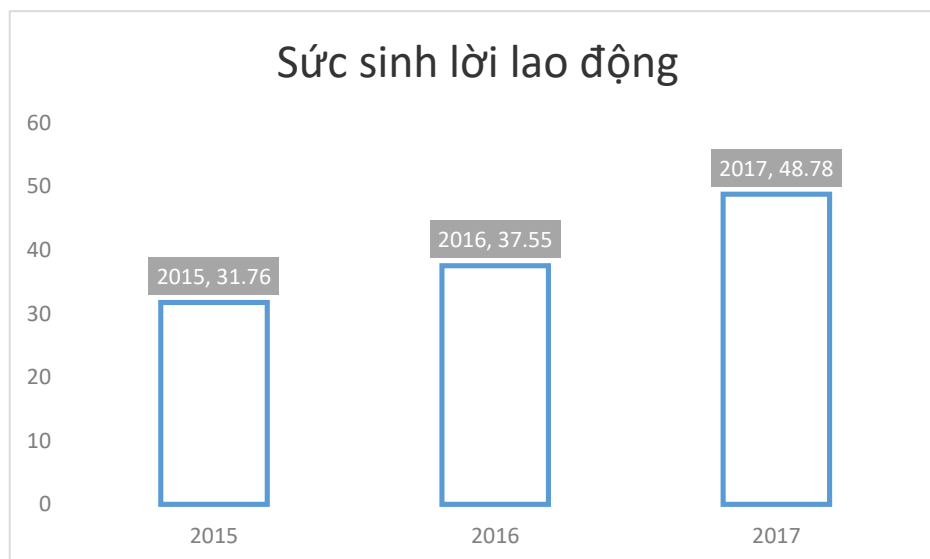


## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

vật liệu trên thị trường hay do giá thành. Từ đó, công ty đưa ra biện pháp điều chỉnh cho phù hợp. Chi phí tài chính tăng nhanh cũng sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty nên cần có sự điều chỉnh hợp lý giữa việc sử dụng vốn vay và vốn chủ sở hữu, đồng thời kết hợp biện pháp nâng cao doanh thu hoạt động tài chính trong các kỳ kinh doanh kế tiếp.

### 2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

➤ Sức sinh lời của lao động::



(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Từ kết quả bảng trên cho thấy lợi nhuận bình quân cho 1 lao động dao động qua các thời kỳ:

Năm 2015, lợi nhuận bình quân cho một lao động giảm 4.08 trđ/người so với năm 2014, tương ứng giảm 11.37%.

Năm 2016 và 2017 lợi nhuận bình quân cho một lao động của công ty đã có sự chuyển hướng vượt bậc so với năm 2015. Cụ thể:

Năm 2016, lợi nhuận bình quân cho một lao động của công ty tăng từ 31.76 trđ/người năm 2015 lên 37.55 trđ/người năm 2016. Do đó, mức tăng là 5.79 trđ/người tương ứng 18.24%.

Năm 2017, chỉ tiêu này lại tiếp tục tăng cho thấy công ty đã sử dụng nguồn nhân lực một cách hiệu quả. Lợi nhuận bình quân cho 1 lao động tăng 11.23 trđ/người tương ứng 29.9%.

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Nguyên nhân của sự chuyển hướng này là do:

- Cán bộ công nhân viên trong công ty đã nỗ lực phấn đấu không ngừng, với bộ máy tinh giảm, tập thể cán bộ công nhân viên đã phát huy được tính sáng tạo, khai thác thị trường, nâng cao trình độ chuyên môn, cải tiến phương thức làm việc khoa học để hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ đề ra.

- Trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên trong công ty không ngừng được nâng cao, luôn luôn chủ động tích cực và sáng tạo trong công tác.

- Ngoài ra, các tổ chức Đảng chính quyền và đoàn thể luôn được kiện toàn, có nền nếp là cơ sở vững chắc để công ty hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao.

Lao động là một trong các 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. Năng lực, trình độ và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tốc độ tiêu thụ sản phẩm và ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra cần có sự liên kết hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, các cá nhân trong doanh nghiệp, cần sử dụng đúng người đúng việc sao cho phát huy tối đa được năng lực năng lực sở trường của mỗi người lao động là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động. Như vậy, ta có thể 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. Bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần tuân thủ các nguyên tắc chung và sử dụng đúng người đúng việc, quyền lợi trách nhiệm phải rõ ràng sao cho có thể thực hiện nhanh nhất, tốt nhất các nhiệm vụ được giao, bên cạnh đó phát huy được tính sáng tạo, độc lập của người lao động. Như vậy sẽ góp phần vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### ➤ Hình thức trả lương:

Lương cơ bản của cán bộ công nhân viên được xác định theo Hợp đồng lao động. Qua thời gian thử việc 3 tháng, cán bộ công nhân viên được công ty ký hợp đồng với mức lương tùy theo năng lực làm việc được thể hiện trong thời gian thử

việc. Hình thức trả lương được trả theo công việc, không phụ thuộc vào kết quả sản xuất.

- Việc tính công cho người lao động được thực hiện trực tiếp hàng ngày do tổ trưởng của bộ phận đó phụ trách. Vào ngày 01 hàng tháng có bảng chấm công được xác nhận bởi từng cá nhân được chuyển đến tổ trưởng xác nhận rồi phòng Tổ chức chịu trách nhiệm kiểm tra, tổng kết và tính lương, sau đó xác nhận và lãnh đạo phê duyệt. Lương của từng công nhân được đựng phong bì để tránh sự nhầm lẫn và được trao tận tay từng công nhân.

➤ Phân phối tiền thưởng:

Đối với bộ phận trực tiếp sản xuất, công ty có cơ chế thưởng hàng tháng để khuyến khích việc nâng cao năng suất lao động, giảm sự cố thiết bị và tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao.

- Đối với các bộ phận trực tiếp sản xuất sẽ được thưởng dựa trên sản lượng sản xuất mà bộ phận đó đạt được trong tháng.

- Đối với bộ phận sửa chữa thì chỉ tiêu đánh giá là số giờ hỏng hóc thiết bị là 5% thời gian. Nếu thời gian hỏng hóc thiết bị trong tháng <5% thì sẽ được thưởng.

- Đối với các bộ phận văn phòng có cơ chế thưởng riêng tùy theo vào mức độ hoàn thành công việc trong tháng.

➤ Phương pháp hạch toán tiền lương:

- Tiền lương công nhân sản xuất được tính vào giá thành sản xuất

- Tiền lương của cán bộ quản lý và nhân viên Tổ chức hành chính được tính vào chi phí quản lý

- Tiền lương nhân viên phòng Kinh doanh tính vào chi phí bán hàng.

### 2.3.3. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh

#### a. Môi trường kinh tế:

Nền kinh tế giai đoạn này còn tồn tại một số vấn đề như sự gia tăng của giá cả. Chi phí sản xuất tăng bắt buộc các doanh nghiệp sản xuất thép nói chung và công ty Cổ phần thép Miền Bắc nói riêng phải tăng giá bán của sản phẩm trên thị trường. Doanh số bán hàng giảm xuống do thị trường tiêu thụ tư nhân thì e dè

### Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

không khởi công xây dựng, các nhà thầu xây dựng thì phải cắt giảm việc nhận thầu vì rủi ro lỗ vốn, các công trình đang xây dựng dở dang tạm hoãn thi công hoặc nếu có cũng thi công chậm tiến độ do chi phí nguyên vật liệu xây dựng tăng cao. Điều này ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của nhiều doanh nghiệp.

Công ty thường xuyên nhập phôi thép từ ngoài nước nên tỷ giá hối đoái có tác động không nhỏ tới giá nguyên vật liệu đầu vào và hiệu quả kinh doanh của công ty. Điều này là một trong những nguyên nhân làm cho thị trường thép đặc biệt biến động một cách khó lường trước.

Chung lại trong giai đoạn này, nền kinh tế có nhiều biến động. Một số thay đổi có lợi cho sản xuất kinh doanh nhưng cũng có những biến động ảnh hưởng không tốt đến doanh nghiệp. Nhưng nhờ vào sự lãnh đạo của ban giám đốc cùng với sự cố gắng của cán bộ công nhân viên trong công ty thì nhìn chung công ty Cổ phần Thép miền Bắc đã có sự phát triển đáng kể và đã đạt được nhiều thành công trên thị trường.

#### b. Môi trường chính trị luật pháp:

Đối với ngành sản xuất thép, Nhà nước đã có nhiều chính sách hỗ trợ và khuyến khích để cho ngành có thể phát triển như hiện nay: chính sách bảo hộ phi thuế quan (không nhập khẩu những loại thép xây dựng đã sản xuất được) đồng thời ban hành quyết định đưa mặt hàng này vào danh mục đầu tư có điều kiện. Chính sách bảo hộ thuế quan này đã từng được xóa bỏ trước đây khi ngành thép có những bước phát triển nhất định.

Nhà nước đã tạo nhiều điều kiện và đặt sự quan tâm sát sao trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như Luật doanh nghiệp mới tạo những thuận lợi cho công ty tư nhân phát triển hay chính sách cũng như các cuộc thanh tra khảo sát giúp bình ổn giá cả của thị trường khi giá thép tăng cao một cách chóng mặt. Nhờ có sự can thiệp đó mà thị trường thép trong nước đã phần nào được ổn định, tạo tâm lý tin tưởng cho người tiêu dùng và các nhà đầu tư xây dựng. Vì thế mà việc tiêu thụ sản phẩm thép xây dựng nói chung và thép xây dựng của Công ty Cổ phần thép Miền Bắc nói riêng cũng được cải thiện đáng kể, do đó góp phần cải thiện hiệu quả kinh doanh của công ty.

c. Môi trường văn hóa, xã hội:

Việt Nam trong quá trình hội nhập không chỉ về kinh tế mà về cả phương diện văn hóa xã hội. Một trong những sự hội nhập có ảnh hưởng đến ngành xây dựng của Việt Nam đó là sự thay đổi của phong cách lựa chọn nơi sống. Nếu như trước đây chúng ta mong muốn có đất sau đó xây nhà ở thì hiện nay đại bộ phận dân cư có nhu cầu sử dụng nhà chung cư. Chính sự thay đổi phong cách sống này đã tạo ra những ảnh hưởng tích cực làm cho bộ mặt thành phố cải thiện với những khu đô thị mới, những ngôi nhà chung cư cao tầng hiện đại và sang trọng. Nhu cầu nhà chung cư cao tầng tăng lên ắt đã có những ảnh hưởng đáng kể tới ngành xây dựng, sau nữa là ảnh hưởng đến ngành thép xây dựng. Chính điều đó là một trong những nguyên nhân chính làm cho nhu cầu về thép xây dựng ngày càng tăng lên.

Nhu cầu trên thị trường tăng lên có thể là một cơ hội khá tốt cho các doanh nghiệp trong ngành nói chung và công ty Cổ phần thép Miền Bắc nói riêng góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhưng mặt khác, nó cũng gây ra những khó khăn nhất định cho các doanh nghiệp như việc xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh mới và tiềm năng khi họ cũng nhìn thấy việc tiêu thụ thép đang có nhiều thuận lợi.

d. Nguồn vốn và hoạt động và tình hình tài chính:

Công ty Cổ phần Thép miền Bắc luôn phải chuẩn bị nguồn tài chính rất lớn để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh trong các năm. Mặt khác, giá của phôi thép thế giới luôn biến động. Do vậy, việc chủ động nguồn tài chính phải là một trong những mục tiêu hàng đầu để nâng cao hiệu quả sản xuất của công ty.

Đối với công ty cổ phần thép Miền Bắc cũng như tất cả các doanh nghiệp tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh trong điều kiện hiện nay thì nguồn vốn là một trong những vấn đề quan trọng nhất để đạt được hiệu quả trong kinh doanh. Thật vậy, nếu như công ty không chủ động về nguồn vốn thì nguy cơ thiếu hụt nguyên vật liệu cho sản xuất là rất cao. Bởi trong những năm này và cả tương lai thì phôi thép phục vụ cho sản xuất thép là rất khan hiếm dẫn tới giá rất cao. Vì thế cần phải chuẩn bị đầy đủ vốn sản xuất để chủ động về tiền bạc cũng như thời gian và khối lượng phôi nhập về.

Nếu thiếu hụt nguồn vốn, doanh nghiệp có thể phải dừng sản xuất kinh doanh khi không có đủ vốn nhập phôi trong những trường hợp cần thiết, gây lãng phí nguồn lực và dẫn đến làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

e. Nguồn nhân lực:

Nhân tố con người là một trong các nhân tố quan trọng nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp sản xuất thép nói chung và công ty cổ phần Thép Miền Bắc nói riêng thì nguồn nhân lực có tính chất quyết định đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngành sản xuất thép có tính chất đặc thù: dù trong quá trình sản xuất con người không trực tiếp tham gia nhưng người lao động là người vận hành các máy móc thiết bị, người lao động kiểm tra chất lượng sản phẩm đầu ra. Hơn nữa, việc sản xuất thép cần một bộ phận các kỹ sư am hiểu về máy móc thiết bị,. Nghiên cứu ứng dụng công nghệ mới nhằm nâng cao năng suất sản xuất cũng như tăng chất lượng sản phẩm.

Công ty cổ phần Thép miền Bắc không những hoạt động sản xuất mà còn hoạt động kinh doanh. Đây là một lĩnh vực mà sự tham gia của con người là không thể thay thế. Các cán bộ công nhân viên làm việc trong các phòng ban giúp cho hoạt động sản xuất và kinh doanh diễn ra đều đặn, tổ chức sản xuất có hiệu quả nhằm nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, công ty cổ phần Thép Miền Bắc cần có một đội ngũ lao động lành nghề, có trình độ và tận tụy với công ty. Nếu như không có được điều này thì mọi cố gắng để đạt được hiệu quả đều xem như vô ích.

f. Trình độ quản lý của doanh nghiệp:

Đối với một doanh nghiệp, trình độ quản lý có tốt hay không là một nhân tố quyết định cao nhất đến thành công của doanh nghiệp đó. Khi mọi yếu tố hoàn hảo nhưng trình độ quản lý không tốt thì không thể nào dẫn dắt doanh nghiệp đó thành công được.

Công ty Thép miền Bắc hoạt động theo mô hình công ty Cổ phần và đặc biệt nó là công ty sản xuất với nhiều phân xưởng sản xuất phụ thuộc lẫn nhau trong quá trình sản xuất. Do đó trình độ và hiệu quả của bộ máy quản lý có ảnh hưởng trực

tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu bộ máy quản lý không tốt thì không thể phối hợp nhịp nhàng các bộ phận trong công ty, không thể khuyến khích tinh thần tập thể của từng cán bộ trong công ty cũng như giữa các phòng ban với nhau hay tinh thần đoàn kết của các phân xưởng trong công ty được. Khi các phân xưởng không thể phối kết hợp với nhau ắt sẽ gây ra tình trạng trì trệ, không có tính toán trong sản xuất gây hiện tượng lãng phí cả về thời gian và tiền bạc.

Vì thế để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh thì không thể không quan tâm và chú trọng yếu tố này.

## **2.4 Đánh giá chung hiệu quả kinh doanh của công ty**

### **2.4.1 Kết quả đạt được**

Hoạt động kinh doanh của công ty Thép Miền Bắc trong thời gian qua đạt được những kết quả đáng hoan nghênh. Xét về mọi mặt thì hiệu quả kinh doanh bộ phận hay tổng hợp đều tốt chứng tỏ công ty đã có những quyết định, bước đi đúng đắn vạt hoạt động kinh doanh phát huy hiệu quả và đem lại lợi nhuận.

- Sản phẩm: đa dạng, có chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế, được khách hàng tin tưởng và tín nhiệm. Những năm gần đây, Thép Miền Bắc được nhiều tập đoàn Thép lớn trên thế giới biết đến như tập đoàn BaoSteel Trung Quốc, tập đoàn thép Haitai Thượng Hải, tập đoàn thép Nippon Nhật Bản, tập đoàn TMK Thụy Sĩ và các nhà đầu tư khác đã coi Thép Miền Bắc là một trong những bạn đồng hành uy tín và tin cậy nên các sản phẩm thép nhập khẩu của Thép Miền Bắc đa dạng ngày một nhiều lên như các sản phẩm thép tấm cán nóng, thép ống đúc, thép hình V, I, H, U theo tiêu chuẩn Mỹ góp phần phục vụ các công trình trọng điểm với phương châm uy tín và chất lượng.

- Nguồn nhân lực: Đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn và giàu kinh nghiệm, đội ngũ công nhân lành nghề thạo việc. Ngoài bộ phận lao động tại phân xưởng còn phải kể đến sự trưởng thành nhanh chóng của đội ngũ cán bộ trẻ phụ trách các hoạt động thâm nhập thị trường, khai thác nguồn khách hàng. Đây là đội ngũ nhân viên trẻ, nhiệt tình có tâm huyết với công việc, khả năng ứng phó linh hoạt, học hỏi nhanh. Trong hoạt động thương mại, đội ngũ này thể hiện sự sáng tạo, năng động trong công việc đem lại kết quả cao và tạo được sự tín nhiệm của Ban lãnh đạo.



Trong thời điểm hiện nay, nguồn nhân lực chính là nguồn vốn quý giá của doanh nghiệp, Thép Miền Bắc làm tốt công tác này thì khả năng duy trì và cạnh tranh phát triển của doanh nghiệp ngày càng bền vững

- Công nghệ: Thép Miền bắc còn nhập cả nguyên liệu đầu vào để chuyển giao công nghệ cho các nhà máy liên doanh sản xuất thép xây dựng trên cơ sở đó Thép Miền Bắc cũng lấy đó làm mặt hàng nòng cốt cho ngành xây dựng hiện nay.

- Mạng lưới phân phối hiệu quả với 3 kênh: nhà phân phối, đại lý ký gửi và bán hàng trực tiếp tới các công trình.

#### 2.4.2. Hạn chế tồn tại

- Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng rất cao làm tăng chi phí lưu kho. Điều này sẽ làm ảnh hưởng nhiều tới lợi nhuận của doanh nghiệp vì thế công ty cần có những biện pháp hợp lý để điều chỉnh lượng hàng tồn kho một cách phù hợp. Giá cả mặt hàng thép trong nước luôn biến động không ngừng vừa tạo ra cơ hội cũng tạo ra ko ít khó khăn cho công ty, nếu công ty tồn quá nhiều mặt hàng thép trong kho mà giá thép trong nước và ngoài nước giảm thì công ty sẽ chịu rất nhiều chi phí về kho bãi và lãi vay ngân hàng, đó là điều mà lãnh đạo công ty cần có quyết định đúng đắn để giảm thiệt hại ít nhất cho công ty.

- Về trang thiết bị cũng cần chú trọng đầu tư thêm những trang thiết bị phù hợp, đáp ứng nhu cầu kinh doanh hiện tại và lâu dài .

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định tương đối thấp cần nâng cao hơn nữa để kinh doanh hiệu quả hơn .

- Chưa có các biện pháp khuyến khích, giáo dục cán bộ công nhân có ý thức tiết kiệm, coi tài sản của công ty như tài sản của mình

- Hệ thống báo cáo tài chính của công ty chưa đầy đủ, thực tế trong hệ thống báo cáo tài chính của công ty chỉ bao gồm: báo cáo kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán, và thuyết minh báo cáo tài chính mà thiếu báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ sẽ cho thấy dòng lưu chuyển lượng tiền của doanh nghiệp thông qua các nghiệp vụ thu chi thanh toán về hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư, hoạt động tài chính trong một thời kì nhất định của doanh nghiệp. Vì thế khi thiếu báo cáo lưu chuyển tiền tệ ban lãnh đạo công ty sẽ không nắm được



## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

thông tin để đánh giá khả năng tạo tiền, các khoản tương đương tiền và nhu cầu của doanh nghiệp trong việc sử dụng các khoản tiền.

Bên cạnh kết quả đạt được và hạn chế còn tồn tại, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty còn có cơ hội và thách thức:

### ➤ Cơ hội

- Nền kinh tế Việt Nam trên đà phát triển với nhu cầu đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng lớn. Do vậy, cầu về nguyên vật liệu xây dựng đặc biệt là thép có xu hướng tăng cao.

- Làn sóng đầu tư từ các doanh nghiệp nước ngoài sẽ tạo ra nhiều dự án xây dựng trong những năm tới.

### ➤ Thách thức

- Mức độ cạnh tranh về chất lượng, mẫu mã và giá cả giữa các doanh nghiệp ngành thép diễn ra ngày càng gay gắt

- Thị trường xuất hiện Thép Trung Quốc giá rẻ cũng là một mối bận tâm lớn của các doanh nghiệp thép trong nước.

## **CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP MIỀN BẮC**

### ***3.1. Phương hướng phát triển của doanh nghiệp***

Với mong muốn xây dựng Thép Miền Bắc không ngừng phát triển góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam nói chung, ngành công nghiệp Thép nói riêng, với thương hiệu nền tảng 3 chữ “Thép Miền Bắc,, NOSCO luôn hướng tới phương châm “Vui lòng khách đến vừa lòng khách đi,,:

- Không ngừng nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh

- Tiến tới mở rộng thị trường trên toàn quốc

- Luôn luôn phát huy công nghệ

- Về mặt hàng: Tăng tỷ trọng hàng có nhu cầu tiêu thụ lớn, tiếp tục sản xuất các loại mặt hàng mà đối thủ cạnh tranh chưa sản xuất được đồng thời tiếp tục tiến tới đa dạng hóa các mặt hàng kinh doanh.

- Về lao động: Tổ chức cải tiến sản xuất để đạt năng suất lao động cao, nâng cao hiệu quả sản xuất. Đào tạo mới và đào tạo lại đội ngũ cán bộ công nhân kỹ thuật thích ứng với cơ chế thị trường, với trình độ Công nghiệp hóa hiện đại hóa hiện nay. Công nhân phải có trách nhiệm bảo quản máy móc thiết bị mà mình phụ trách, có tác phong công nghiệp trong sản xuất dây chuyền, vận hành máy móc.

### ***3.2. Dự báo tình hình thị trường thép thời gian tới***

Giá thép thị trường hiện nay vẫn tăng, đẩy giá thành xây dựng công trình lên cao, gây khó khăn cho các chủ đầu tư và người xây dựng, gián tiếp thổi thêm vào cơn sốt giá bất động sản và lạm phát cao.

Nhiều nguyên nhân được đưa ra lý giải cho giá thép tăng quá nhanh như nhu cầu xây dựng tăng nhanh, giá thép nhập khẩu tăng. Mặc dù vậy, nguyên nhân cơ bản vẫn là ngành thép Việt Nam quá phụ thuộc vào thị trường bên ngoài.

Nhìn nhận lại ngành sản xuất thép Việt nam có thể thấy sự mất cân đối nghiêm trọng trong quá trình sản xuất thép. Trong khi công suất cán nóng 30-40% thì công suất luyện chỉ đạt 40% nhu cầu. Thêm vào đó, Việt Nam hoàn toàn phụ thuộc nguồn nguyên liệu từ nước ngoài, chủ yếu từ Trung quốc, hệ quả tất yếu là một động thái hay thay đổi từ thị trường Trung Quốc ngay lập tức tác động đến giá

thép tại Việt Nam. Điều đáng lo ngại là khi giá nhập khẩu tăng thì giá trong nước có xu hướng tăng cao hơn do chúng ta không có lượng thép dự trữ, trong khi tính đầu cơ còn quá mạnh và ngành thép vẫn thiếu những chiến lược phát triển dài hạn. Việc thiếu hụt công suất luyện đã được báo động từ nhiều năm trước, tuy nhiên việc đầu tư mở rộng vẫn diễn ra chậm. Gần đây có nhiều dự án nhà máy luyện vốn đầu tư lớn được công bố nhưng mới chỉ là trên giấy tờ trong khi tình hình phát triển ngành xây dựng cần cấp thiết những nhà máy sản xuất phôi thép cung cấp cho thị trường nước nhà.

Thị trường thép Việt Nam tuy phát triển nhanh nhưng xét trên phương diện thị trường thép toàn cầu và lợi thế cạnh tranh so sánh quốc gia thì Việt Nam chưa đủ lớn và hấp dẫn với các tập đoàn thép lớn của thế giới.

Mặc dù nhu cầu thị trường thép đang ngày càng nóng bỏng, các công ty sản xuất thép hiện nay có nhiều thuận lợi nhưng trong những năm tới, ngành thép Việt Nam có thể sẽ đối mặt với những vấn đề cực kỳ khó khăn nếu không có sự suy tính và đầu tư chiến lược thì ắt sẽ khó để cạnh tranh và tồn tại.

Kinh tế thế giới tăng chậm lại và công suất sản xuất thép dư thừa khi nhiều dự án sản xuất với quy mô lớn tại Trung Quốc, Ấn Độ được hoàn thành và đi vào hoạt động. Điều này không những gây ra vấn đề về môi trường và thiếu hụt năng lượng mà còn dẫn đến nguy cơ thiếu hụt nguồn phế liệu và các công ty phải cạnh tranh gay gắt với nhau để mua nguồn nguyên liệu. Kết quả là giá nguyên liệu tăng nhanh sẽ làm giảm lợi nhuận.

### **3.3. Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh**

Cùng với những điểm mạnh, điểm yếu đã phân tích ở phần SWOT có thể đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty Thép Miền Bắc.

#### **3.3.1. Củng cố chiến lược Marketing**

Marketing có vai trò quan trọng trong việc quảng bá thương hiệu của sản phẩm. Do đó, công ty cần có những hoạt động thường xuyên để củng cố chiến lược Marketing. Một số giải pháp:

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần Thép Miền Bắc

➤ Xây dựng hệ thống chuẩn hóa hình ảnh thương hiệu của Thép Miền Bắc trên các phương tiện thông tin đại chúng: Biển hiệu cửa hàng, billboard ngoài trời, catalogue, card, eteket...

➤ Tìm kiếm hình thức quảng cáo phù hợp với điều kiện của công ty:

- Cập nhật thêm nhiều thông tin có chất lượng hơn trên website của công ty

<http://thepmienbac.com.vn>

- Quà tặng, kỷ niệm chương

- Liên tục đưa báo giá tới địa phương và khu vực

➤ Tăng cường bổ sung thêm nhân sự phụ trách công tác quảng cáo, marketing.

➤ Thường xuyên tổ chức hội nghị khách hàng, đặc biệt là tại các vùng miền, thị trường mới cần khai thác.

➤ Liên tục tham gia mới và sinh hoạt trong các tổ chức, hiệp hội ngành Thép.

### 3.3.2. Nâng cao hiệu quả nguồn nhân lực

Nhân tố con người có vai trò quan trọng quyết định hiệu quả đạt được trong hoạt động kinh doanh. Nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ luôn là mục tiêu lâu dài của công ty Cổ phần Thép Miền Bắc. Đội ngũ cán bộ công nhân viên còn trẻ với tuổi đời dưới 40 chiếm 70% là một cơ hội lớn để học hỏi và nâng cao trình độ. Đội ngũ cán bộ của NOSCO phải là những người có kiến thức và trình độ uyên thâm, biết sáng tạo và tạo lập môi trường làm việc thoải mái, tạo cảm giác cho người lao động có cảm giác được làm việc trong một tập thể lớn đoàn kết, trung thành tận tụy vì một mục tiêu chung là phát triển công ty. Điều này có ý nghĩa to lớn tạo ra một sức mạnh tinh thần cho toàn bộ công ty.

Ban lãnh đạo cần sử dụng các biện pháp, hình thức khuyến khích vật chất và tinh thần để động viên toàn bộ các cán bộ công nhân viên như: Tiền lương, tiền thưởng, nghỉ phép, tham quan tổ chức hội thao thể thao như bóng đá, bóng chuyền... các hoạt động ngoại khóa như ca nhạc, hội diễn... Mỗi phòng ban có thể đề ra các quỹ khen thưởng riêng, tổ chức du lịch tham quan, thi đấu giao lưu với các phòng ban khác.

Thực tế cho thấy, cán bộ của NOSCO thành thạo về một vài lĩnh vực riêng, khả năng tổng hợp chưa cao và hạn chế về các kiến thức tiếp thu ở nhà trường, cũng như kinh nghiệm hoạt động trên thị trường. Do đó, đội ngũ nhân viên của công ty phải không ngừng học hỏi để thích ứng với tốc độ phát triển của xã hội. Doanh nghiệp cần tổ chức các khóa học nâng cao kiến thức về thị trường, khóa học về ngoại ngữ, về kiến thức Marketing... Bên cạnh đó, thường xuyên cập nhật cho các cán bộ về quy định mới trong kinh doanh, luật và các văn bản về chính sách thuế, thương mại... thông qua các buổi tập huấn do các chuyên gia của cơ quan chuyên trách được mời, qua tài liệu tạp chí chuyên ngành... để vận dụng có hiệu quả trong kinh doanh.

Một số hình thức đào tạo công ty nên tham khảo:

a. Luân phiên công việc:

Công nhân được chuyển từ bộ phận này sang bộ phận khác, từ nhà máy này sang nhà máy khác, được học cách thực hiện những công việc có thể hoàn toàn khác nhau về nội dung và phương pháp. Mục đích của việc này là mở rộng kiến thức cho người lao động. Người lao động sẽ được tìm hiểu về các chức năng khác nhau của các vị trí làm việc khác nhau. Ưu điểm của phương pháp này là: công ty luôn sẵn sàng trong trường hợp nhận được một đơn đặt hàng sản lượng lớn và thiếu lao động trong khi một phân xưởng nhà máy khác lại không có đơn đặt hàng, lao động nhàn rỗi. Việc luân chuyển lao động tạm thời như vậy sẽ giúp công ty đáp ứng được nhu cầu lao động mà không phải thuê ngoài outsourcing, tận dụng được nguồn lao động, tiết kiệm chi phí.

Qua phương pháp này, công ty cũng có thể kiểm tra, phát hiện được điểm mạnh, điểm yếu của từng cá nhân lao động. Mỗi lao động cũng sẽ dễ dàng nhận thấy sự phù hợp trong công việc để có kế hoạch đầu tư và phát triển phù hợp.

Phương pháp cần được triển khai chi tiết, cẩn trọng và trong thời gian dài và trước mắt với số lượng nhỏ. Phương pháp này giúp cho các lao động được đào tạo đa kỹ năng, tránh được tình trạng trì trệ, dễ dàng thích ứng được các vị trí công việc khác nhau. Công ty có thể phân công bố trí nhân viên linh hoạt hơn, phối hợp hoạt động của các đơn vị có hiệu quả cao hơn và mỗi nhân viên cũng có cơ hội thăng tiến cao hơn trước.

b. Đào tạo tại chỗ:

Là hình thức đào tạo kỹ năng cho người lao động tiến hành ngay vị trí làm việc hiện tại do các bộ phận tự tiến hành. Công nhân được phân công bắt cặp làm việc với một người thợ có kinh nghiệm hơn. Công nhân vừa học vừa làm bằng cách quan sát, lắng nghe những lời hướng dẫn chia sẻ và làm theo. Điều này giúp cho người lao động học được cách làm việc thực tế.

Ưu điểm của phương pháp là đơn giản, dễ tổ chức, lại có thể đào tạo được nhiều người một lúc, tiết kiệm phần nào chi phí đào tạo, học viên có thể nắm bắt ngay được cách thức giải quyết vấn đề trong thực tế và sớm có thông tin phản hồi về kết quả đào tạo.

Bên cạnh đó cũng có nhược điểm: Người trực tiếp hướng dẫn không có kinh nghiệm về sư phạm, do đó có thể truyền đạt thông tin không theo trình tự mà người nghe có thể dễ hiểu và tiếp thu nhanh nhất. Ngoài ra, có thể xảy ra trường hợp học viên học được cả nhược điểm của người hướng dẫn, sau này rất khó có thể luyện tập, sửa lại. Một nhược điểm khác nữa là người hướng dẫn có thể nhìn thấy được học viên nhanh chóng thông minh trong học tập công việc mới, đó là một mối nguy hiểm đối với cơ hội việc làm của họ nên họ không hướng dẫn nhiệt tình.

• Bên cạnh những biện pháp khuyến khích cũng cần biện pháp cứng rắn trong quản lý lao động như siết chặt kỹ thuật lao động, thực hiện phê bình nghiêm khắc các trường hợp vi phạm, thưởng phạt nghiêm minh và tác động trực tiếp tới lợi ích vật chất của người lao động.

c. Tạo động lực cho người lao động:

Để kích thích, khuyến khích người lao động có thể dùng nhiều phương pháp khác nhau, trong đó hiệu quả nhất là kích thích về tâm lý xã hội và kinh tế. Tạo động lực và kích thích người lao động thông qua việc tạo điều kiện thuận lợi để họ hoàn thành tốt công việc là một trong những nhiệm vụ quan trọng của các nhà máy công ty nói chung và của hoạt động quản trị nhân lực nói riêng.

Tiền lương là hình thức cơ bản nhất để kích thích vật chất đối với người lao động, nó là bộ phận chủ yếu trong thu nhập và biểu hiện rõ ràng nhất lợi ích kinh tế của người lao động. Công ty nên sử dụng nó như một đòn bẩy kinh tế mạnh mẽ nhất

Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

đề thúc đẩy năng suất lao động. Việc trả lương phải thật công bằng, hợp lý giữa các phân xưởng nhà máy, tránh tình trạng người lao động ở nhà máy này được hưởng mức lương quá cao so với nhà máy khác.

Mục tiêu xét thưởng là công cụ cơ bản thúc đẩy việc hoàn thành tốt công việc. Cần xây dựng một hệ thống tiêu chuẩn xét khen thưởng một cách cụ thể, linh hoạt tránh hiện tượng gây bất bình trong tập thể, giảm tinh thần sáng tạo, cống hiến của họ. Trước hết cần xây dựng một bảng tiêu chuẩn xét thưởng:

Chỉ tiêu đánh giá	Trọng số	Điểm đánh giá		
		Nguyễn Văn A	Trần Phúc B	...
1.				
2.				
3.				
...				

Theo từng phòng ban, đơn vị, theo nhiệm vụ công việc khác nhau mà xây dựng chỉ tiêu đánh giá khác nhau. Số tiền mà mỗi công nhân viên được thưởng có thể được tính:

$$\text{Tiền thưởng} = \text{Total} \times \text{Điểm trung bình cá nhân} / \text{Điểm trung bình tập thể}$$

Ví dụ, tính thưởng nhân viên phòng Kinh doanh:

Chỉ tiêu đánh giá	Trọng số	Điểm đánh giá				
		Mai	Huệ	Trang	Hùng	Bình
1. Khối lượng công việc hoàn thành	0.25	4	3	5	3	2
2. Chất lượng thực hiện công việc	0.25	3	5	4	4	3
3. Ý thức chấp hành nội quy	0.1	4	2	5	2	5
4. Khả năng teamwork	0.125	5	2	5	4	4
5. Tính sáng tạo	0.275	3	3	3	4	4

Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Tính điểm của mỗi nhân viên:

Chỉ tiêu đánh giá	Trọng số	Tính điểm trung bình cá nhân				
		Mai	Huệ	Trang	Hùng	Bình
1. Khối lượng công việc hoàn thành	0.25	1	0.75	1.25	0.75	0.5
2. Chất lượng thực hiện công việc	0.25	0.75	1.25	1	2	0.75
3. Ý thức chấp hành nội quy	0.1	0.4	0.2	0.5	0.2	0.5
4. Khả năng teamwork	0.125	0.625	0.25	0.625	0.5	0.5
5. Tính sáng tạo	0.275	0.825	0.825	0.825	1.1	1.1
<b>Tổng</b>	<b>1</b>	<b>3.6</b>	<b>3.275</b>	<b>4.2</b>	<b>3.55</b>	<b>3.35</b>
Trung bình	3.395					

Tính thưởng cho nhân viên Mai:

$$\text{Điểm trung bình} = \frac{0.25 \times 4 + 0.25 \times 3 + 0.1 \times 4 + 0.125 \times 5 + 0.275 \times 3}{5 \times (0.25 + 0.25 + 0.1 + 0.125 + 0.275)} = 0.72$$

Với tổng quỹ tiền thưởng 50,000,000đ thì số tiền thưởng Mai nhận được là

$$\text{Tiền thưởng} = \frac{50,000,000 \times 0.72}{3.595} = 10,013,908\text{đ}$$

Ngoài ra, công ty nên áp dụng một số hình thức kích thích tinh thần làm việc khác nhưL

- Xây dựng nền văn hóa hòa đồng, cởi mở trong công ty
- Thiết kế xây dựng khu vực nghỉ trưa yên tĩnh, thoải mái, khu vực hút thuốc riêng để không ảnh hưởng tới cá nhân khác

- Có chính sách với những lao động có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn

Kích thích vật chất và phi vật chất nếu được làm tốt đồng thời sẽ giúp cho người lao động thoải mái, tự tin, yên tâm trong công việc. Do vậy, hiệu quả lao động họ mang lại cho công ty sẽ lớn hơn



### 3.3.3. Giảm chi phí sản xuất để giảm giá bán và tăng lợi nhuận

Bất kỳ doanh nghiệp nào hoạt động trong nền kinh tế thị trường đều quan tâm tới việc tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh để giảm giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận. Một số giải pháp có thể đưa ra như sau:

➤ Khoán tiền lương cho các đơn vị, gắn thu nhập của người lao động với kết quả công việc. Các đơn vị chủ động phân phối lương cho cán bộ công nhân viên để khuyến khích người lao động phấn đấu trong quá trình làm việc tại doanh nghiệp.

➤ Giảm bớt lượng hàng tồn kho: Hàng hóa, vật tư, nguyên liệu vì tồn kho nhiều dẫn đến chi phí sản xuất kinh doanh càng tăng cao. Doanh nghiệp cần tạo ra các quy định trong phân loại hàng lưu kho nhằm hỗ trợ việc nhập, xuất kho, kiểm kê được thực hiện nhanh chóng và hiệu quả. Bắt buộc tuân thủ xuất hàng hóa theo nguyên tắc Nhập trước – xuất trước, xây dựng cơ chế quản lý rõ ràng đối với các hoạt động nhập – quản lý – xuất kho.

➤ Tiết kiệm chi phí sản xuất bằng việc bố trí sản xuất vào thời gian hợp lý, tránh làm việc vào giờ cao điểm, tận dụng triệt để không gian cũng như thời gian trong sản xuất.

➤ Thường xuyên theo dõi tình hình mua nguyên vật liệu để giảm chi phí mua hàng, xây dựng ban hàng các quy định về công tác quản lý, sử dụng nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất. Quyết toán kiểm kê hàng tháng để theo dõi và đánh giá tình hình sử dụng của từng đơn vị.

➤ Tăng cường kiểm tra tình hình vận hành máy móc, thiết bị vận hành trước khi đi vào sản xuất để giảm tối đa các sự cố từ đó mới có thể hạn chế tính không liên tục của các ca sản xuất với nhau

➤ Hạ thấp chi phí lưu thông phân phối: Chi phí lưu thông phân phối đóng vai trò hết sức quan trọng bao gồm chi phí vận chuyển xếp dỡ, chi phí bảo quản tiêu thụ. Nếu tiết kiệm được chi phí này sẽ góp phần nâng cao tỷ suất lợi nhuận của chi phí phục vụ cho hoạt động bán hàng và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

- Với chi phí vận chuyển xếp dỡ, do thép là một mặt hàng cồng kềnh nên chi phí vận chuyển xếp dỡ chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí lưu thông. Công ty nên kết hợp nhiều hình thức vận chuyển

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

- Với chi phí bảo quản tiêu thụ: các mặt hàng nhập về công ty nếu chưa có kế hoạch đưa vào tiêu thụ trên thị trường thì phải lưu kho. Thời gian lưu kho càng dài thì chi phí lưu kho bảo quản càng lớn.

Hiệu quả của giải pháp: giảm thiểu chi phí giúp công ty tăng lợi nhuận, tăng tỷ suất lợi nhuận theo chi phí phục vụ cho hoạt động nhập khẩu, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh

### 3.3.4. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

#### a. Căn cứ:

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định tại công ty

Chỉ tiêu	2015	2016	2017
Doanh thu thuần	168,698	219,545	227,215
Lợi nhuận sau thuế	4,128	554	3,326
Vốn cố định bình quân	321,799	341,794	321,608
Hiệu suất vốn cố định 1/3	0.52	0.64	0.71
Hàm lượng vốn cố định 3/1	1.91	1.56	1.42
Hiệu quả sử dụng vốn cố định 2/3	0.013	0.002	0.010

(Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán)

Có thể nhận xét tổng thể rằng hiệu quả sử dụng vốn cố định tại công ty Cổ phần Thép Miền Bắc có sự biến động. Hệ số sử dụng vốn cố định năm 2015 là 0.52 tức là 1 đồng vốn cố định sẽ tạo ra được 0.52 đồng doanh thu. Hệ số này tuy thấp nhưng có xu hướng tăng dần năm 2016 là 0.64 và 0.71 tại năm 2017. Hơn nữa chỉ tiêu hàm lượng vốn cố định cho ta thấy muốn đạt một đồng doanh thu thì năm 2015 phải bỏ ra 1.91 đồng vốn cố định, và giảm xuống 1.42 đồng trong năm 2017. Tổng quát cho thấy, khi công ty tăng lượng vốn cố định lên thì doanh thu sẽ tăng nhưng tốc độ tăng không cao. Như vậy, công ty cần có biện pháp khắc phục kịp thời để tận dụng tối đa và triệt để nguồn vốn cố định góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho toàn công ty. Chỉ tiêu trên cũng có thể nói rằng, 3 năm qua công ty sử dụng vốn cố định chưa thực sự hiệu quả. Nguyên nhân là do máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển phải đầu tư lớn, đặc biệt là cơ sở vật chất mở rộng nhà kho bến bãi. Tuy

nhiên, vấn đề cấp thiết đặt ra là phải tìm biện pháp khắc phục tình trạng trên nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn toàn công ty

b. Nội dung thực hiện:

- Lập kế hoạch và thực hiện tốt việc quản lý, sử dụng, bồi dưỡng, sửa chữa TSCĐ: Để thực hiện điều này, doanh nghiệp cần chú ý giảm bớt TSCĐ không sử dụng, kém chất lượng, thay vào đó đầu tư vào TSCĐ mới cho công suất cao hơn, sản phẩm đa dạng hơn. Sử dụng triệt để diện tích nhà xưởng, vật kiến trúc. TSCĐ đối với doanh nghiệp thép thường là máy móc thiết bị có giá trị lớn, nếu doanh nghiệp không có kế hoạch chi tiết trong việc quản lý và sử dụng TSCĐ một cách hợp lý thì sẽ gây ra những tổn thất không nhỏ ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tăng cường đổi mới TSCĐ: Muốn có những sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng thì vấn đề đổi mới TSCĐ là vấn đề mang tính cấp thiết đối với không chỉ công ty Thép Miền Bắc mà còn là vấn đề cần quan tâm của tất cả các doanh nghiệp muốn tồn tại phát triển trong thời kỳ mới. Mặt khác nó cũng giải phóng lao động thủ công đảm bảo an toàn cho người lao động. Việc tiến hành thay thế phần máy móc thiết bị và kiểm tra chất lượng công trình và thiết bị văn phòng có thể tiến hành cho mỗi loại máy móc thiết bị khi chúng được khấu hao hết giá trị và phải xác định được mức độ khấu hao.

Đối với phần TSCĐ là nhà cửa, vật kiến trúc không trực tiếp tham gia sản xuất kinh doanh, công ty cần phân định riêng phần giá trị tài sản này

**Thứ nhất:** Thực hiện kiểm kê tài sản cố định đúng định kỳ và kết thúc năm tài chính

**Thứ hai:** Tiến hành phân cấp quản lý TSCĐ tới các bộ phận, quy rõ trách nhiệm quyền hạn từng bộ phận đồng thời kiểm kê, đánh giá hiệu quả sử dụng TSCĐ trong năm

**Thứ ba:** Tiến hành mở sổ theo dõi chính xác toàn bộ TSCĐ hiện có: nguyên giá, khấu hao, giá trị còn lại theo chuẩn chế độ kế toán thống kê hiện hành, phản ánh trung thực, kịp thời tình hình sử dụng, biến động của tài sản trong quá trình kinh doanh. Đồng thời công ty nên tiến hành đánh mã số cho từng tài sản cố định để

kế toán theo dõi, đánh giá kịp thời tình hình sử dụng tài sản, máy móc thiết bị ở các đơn vị một cách đầy đủ hơn cả về giá trị và hiện vật.

- Coi trọng công tác bồi dưỡng, đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên nhằm nâng cao trình độ sử dụng và quản lý tài sản cố định: Trong thực tế, khi TSCĐ máy móc thiết bị càng tiên tiến thì người lao động cần được đào tạo qua trường lớp để có thể sử dụng và quản lý chúng có hiệu quả. Đồng thời họ cũng nâng cao được ý thức nghiêm túc trong lao động, chấp hành các quy định nội quy của doanh nghiệp

- Với đội ngũ cán bộ quản lý: Tổ chức khóa học ngắn hạn hoặc cử đi học để họ có thể tiếp cận với trình độ quản lý tiên tiến, có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty, đáp ứng được sự biến đổi ngày càng cao của nền kinh tế thị trường.

- Về đội ngũ chuyên môn kỹ thuật: những người trực tiếp sử dụng các thiết bị chuyên dụng, máy móc, thiết bị vấp hòng trước yêu cầu mở rộng kinh doanh của những năm tới, công ty cần tuyển dụng hoặc cử đi học thêm ở các trường nghề hoặc tổ chức các buổi giới thiệu về máy móc thiết bị mới để huấn luyện cách sử dụng đúng cho đội ngũ lao động. Kinh phí phục vụ cho các hoạt động này có thể lấy từ quỹ khuyến khích phát triển kinh doanh.

Bên cạnh việc tạo điều kiện, khuyến khích cán bộ công nhân viên tự học tập bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nhất là trình độ quản lý sử dụng vốn cố định, công ty nên có chính sách tăng lương cho cán bộ, nhân viên chịu khó học hỏi cũng như khen thưởng xứng đáng những người có ý thức trong việc bảo quản và có sáng kiến tiết kiệm trong sử dụng tài sản máy móc thiết bị làm lợi cho tập thể. Đồng thời có biện pháp xử phạt nghiêm minh với người thiếu ý thức trách nhiệm làm hư hỏng thất lạc tài sản, máy móc thiết bị của Công ty.

### 3.3.5. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

#### a. Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tiền:

Vốn bằng tiền là loại tài sản có tính thanh khoản cao nhất và quyết định khả năng thanh toán của công ty. Tuy nhiên bản thân nó không tự sinh lời, nó chỉ sinh lời khi được sử dụng vào mục đích nhất định. Hơn nữa, là tài sản có tính thanh khoản cao nên vốn bằng tiền dễ dàng bị gian lận, thất thoát.

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Quản lý vốn bằng tiền đòi hỏi công ty vừa phải đảm bảo sự tuyệt đối an toàn, mang khả năng sinh lời cao đồng thời phải đáp ứng kịp thời các khả năng thanh toán bằng tiền tại công ty. Như vậy, có thể dùng tiền nhàn rỗi đầu tư vào chứng khoán ngắn hạn. Ngược lại khi công ty cần tiền mặt có thể bán chứng khoán, rút tiền hoặc đi vay ngắn hạn tại ngân hàng để sử dụng.

Công ty cần lập bảng thu chi ngân quỹ và so sánh thu chi bằng tiền để đầu tư ngắn hạn nếu thừa ngân quỹ chứ không nên chỉ gửi các khoản tiền dư thừa vào ngân hàng như hiện nay vì tỷ lệ sinh lời của nó rất thấp gây ra sự kém hiệu quả trong công tác quản lý và sử dụng vốn bằng tiền tại công ty.

b. Tìm nguồn cung ứng nguyên vật liệu phù hợp, nâng cao chất lượng sản phẩm: Từng bước giảm bớt các thiết bị cũ, lạc hậu, hoạt động kém hiệu quả. Đồng thời tiếp tục phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, xây dựng định mức kỹ thuật tiên tiến kèm theo các giải pháp thực hành để giảm chi phí trong các khâu sản xuất một cách triệt để.

Để tăng thêm năng lực cạnh tranh của sản phẩm, công ty cần quản lý chặt chẽ chất lượng nguyên liệu đầu vào nhằm giảm bớt tiêu hao vật tư và nâng cao chất lượng sản phẩm. Đối với các nguyên vật liệu, phục vụ cho sản phẩm mua ngoài đều phải xây dựng quy chế rõ ràng và tổ chức đấu thầu để đảm bảo giá cạnh tranh và chất lượng đầu tư. Thúc đẩy hơn nữa công tác đầu tư mở rộng năng lực sản xuất phôi thép, sản xuất ra các loại sản phẩm mới phục vụ nhu cầu trong nước.

*Để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thực sự có hiệu quả thì doanh nghiệp cần phải biết được đồng vốn mình bỏ ra sẽ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Vì vậy, doanh nghiệp nên thường xuyên đánh giá hiệu quả sử dụng vốn để nắm bắt được chính xác tình hình tài chính của mình, từ đó kịp thời đưa ra giải pháp khắc phục khó khăn cũng như đưa ra biện pháp phát huy tối đa các mặt tích cực. Doanh nghiệp nên tránh việc đánh giá mang tính hình thức như một số doanh nghiệp hiện nay.*

c. Giảm khoản phải thu

\* Căn cứ:

Trong quá trình phân tích tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta nhận thấy các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

tổng tài sản và tài sản ngắn hạn: Năm 2015, tổng khoản phải thu là 82,173,800,158đ chiếm 9.42% trong tổng tài sản và chiếm tới 14.91% trong tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2016, tổng các khoản phải thu của công ty là 92,343,443,376đ, chiếm tới 10.58% trong tổng tài sản và tăng lên chiếm 20.89% trong tài sản ngắn hạn. Đến năm 2017 khoản này là 191,003,260,271đ chiếm 21.89% tổng tài sản và chiếm 17.35% tài sản ngắn hạn. Qua 3 năm, khoản phải thu đều tăng lên về quy mô và tỷ trọng chứng tỏ rằng doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn lớn. Nhận thấy các khoản phải thu năm 2017 lớn hơn các khoản phải thu năm 2016 ( tăng 98,659,816,895đ tương ứng 106.8%) và tốc độ tăng các khoản phải thu lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu, chứng tỏ rằng tuy doanh thu có tăng lên nhưng thực thu vẫn chưa cao. Hơn nữa vốn lưu động được đầu tư nhiều nhưng hiệu quả vẫn chưa cao, số ngày một vòng quay vốn còn dài. Chính vì vậy, việc giảm các khoản phải thu, đặc biệt là biện pháp giảm các khoản phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác là một yêu cầu cấp thiết đối với ban lãnh đạo.

### \* Mục tiêu:

- Giảm khoản vốn bị chiếm dụng
- Tăng nguồn vốn tài trợ cho tài sản cố định

### \* Nội dung thực hiện

Trong quá trình phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, ta nhận thấy các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản dài và ngắn hạn. Vốn lưu động đầu tư nhiều nhưng hiệu quả vẫn chưa cao. Vì vậy cần có biện pháp giảm các khoản phải thu khách hàng và khoản phải thu khác là một yêu cầu cấp thiết. Doanh nghiệp cần đưa ra giải pháp nhằm thu hồi nợ tốt.

- Mở sổ theo dõi chặt chẽ và chi tiết các khoản mục phải thu khách hàng. Cần phân biệt được rõ ràng các khoản nợ, theo dõi chi tiết, tình hình trả nợ của khách hàng.

- Đối với các khoản nợ không thể thanh toán cần có biện pháp ngăn ngừa rủi ro: chiết khấu thanh toán, trích lập dự phòng...

- Xem xét khả năng thanh toán của khách hàng trên cơ sở hợp đồng kinh tế đến kỳ hạn và khả năng tài chính của doanh nghiệp từ đó sử dụng chính xác bán chịu đúng đắn đối với từng khách hàng.

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

- Thiết lập các ràng buộc rõ ràng, chặt chẽ trong hợp đồng kinh tế và các điều kiện thanh toán. Đặc biệt là thời hạn thanh toán.

Bên cạnh việc thực hiện các biện pháp trên, doanh nghiệp nên mở chiết khấu cho khách hàng: Nếu thanh toán trước thời hạn 15 ngày sẽ được hưởng chiết khấu 0.5% giá trị phải trả, thời hạn 25-30 ngày hưởng chiết khấu 0.35%, nếu trả đúng thì không có chiết khấu. Sau khi có được thỏa thuận với khách hàng thì hy vọng khách hàng sẽ thanh toán nhanh hơn với mức chiết khấu đã thỏa thuận.

- Xác định nhóm khách hàng:

**Bảng 12: Xác định nhóm khách hàng được chiết khấu**

Loại	Thời gian trả chậm (tháng)	Tỷ trọng (%)
1	1 - 3	17
2	3 - 6	25
3	> 6	58

Việc phân tích đánh giá mức chiết khấu được đưa ra để quyết định có thể chấp nhận hay không dựa vào việc tính giá trị hiện tại của dòng tiền đơn ở kỳ n và tính giá trị tương lai sau n kỳ của dòng tiền đơn

Ta có công thức

$$FV_n = PV \times (1 + nR)$$
$$PV_n = \frac{FV}{1 + nR}$$

FV: giá trị tương lai sau n kỳ của 1 dòng tiền đơn

PV: giá trị hiện tại của dòng tiền đơn ở kỳ thứ n

R: lãi suất

Công thức này chỉ áp dụng cho hình thức chiết khấu cho các khoản tiền thanh toán dưới 6 tháng, lớn hơn thời gian này không được hưởng chiết khấu. Vì công ty phải thanh toán lãi suất cho ngân hàng 3 tháng 1 lần, nếu các khoản nợ vượt quá 3 tháng thì công ty phải trả lãi cho các khoản này.

Tỷ lệ chiết khấu cao nhất mà công ty chấp nhận được

$$PV = A(1 - i\%) - \frac{A}{1 + nR} \geq 0$$



Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Trong đó:

A: khoản tiền hàng công ty cần thanh toán khi chưa có chiết khấu

i%: tỷ lệ chiết khấu mà công ty dành cho khách hàng

T: Thời gian thanh toán từ khi hàng đến tay khách hàng

$A(1 - i\%)$ : khoản tiền của khách hàng khi đã trừ chiết khấu

r: lãi suất ngân hàng 7%/năm

Ngân hàng yêu cầu công ty trả lãi 3tháng/lần

Trường hợp 1: khách hàng thanh toán trong vòng 3 tháng ( $0 < T < 3$ )

$$1 - i\% \geq \frac{1}{1 + 4(7\% \times \frac{3}{12})}$$

$$\rightarrow i = 6.54\% \leq 7\%$$

Trường hợp 2: khách hàng thanh toán trong thời gian từ 3 – 6 tháng ( $3 < T < 6$ )

$$1 - i\% \geq \frac{1}{1 + 2(7\% \times \frac{3}{12})}$$

$$\rightarrow i = 3.38\% \leq 7\%$$

Trường hợp 3: Khách hàng thanh toán 6 tháng kể từ ngày nợ sẽ không được hưởng chiết khấu của công ty.

**Bảng 13: Thời gian và tỷ lệ chiết khấu đề xuất**

Loại	Thời gian trả chậm (tháng)	Tỷ lệ chiết khấu đề xuất (%)
1	1 - 3	10
2	3 - 6	5
3	> 6	0

Sau khi có sự thỏa thuận về chiết khấu thanh toán với khách hàng công ty hy vọng với bảng chiết khấu đề xuất ở trên sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn.

- Dự kiến kết quả đạt được:

Ước tính có 18% khách hàng thanh toán trước thời hạn trong khoảng thời gian trước 10 ngày và hưởng chiết khấu 0.5% và 35% khách thanh toán trong thời gian 10 – 20 ngày được hưởng chiết khấu 0.35%, còn lại 47% không thanh toán đúng kỳ hạn.

Khoản phải thu :



Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

$$191.003.260.271 * 53\% = 101,231,727,943đ$$

Khoản thực thu:

$$101,231,727,943 - (191.003.260.271 * 18\% * 0,5\% + 191.003.260.271 * 35\% * 0,35\%) \\ = 101,043,943,088đ$$

Chi phí chiết khấu:

$$101,231,727,943 - 101,043,943,088 = 187,784,855đ$$

**Bảng 14: Tổng chi phí dự tính**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số tiền
Chi phí chiết khấu	Trđ	187,784,855
Chi phí khác	Trđ	20,000,000
Tổng chi phí	Trđ	207,784,855

Với phương pháp chiết khấu như trên sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn, làm giảm các khoản phải thu. Đồng thời, việc thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo, doanh nghiệp không chỉ thu hồi được các khoản nợ, mà còn tạo điều kiện thiết lập mối quan hệ tốt với khách hàng.

Để đánh giá hiệu quả từ giải pháp nhằm giảm các khoản phải thu ta đánh giá lại các chỉ số hoạt động sau:

**Bảng 15: Bảng đánh giá lại hệ số hoạt động**

Chỉ tiêu	Năm 2017		Chênh lệch	
	Trước biện pháp	Sau biện pháp	+/-	%
1. Tổng tài sản	1,423,013,890,532	1,422,806,105,677	(207,784,855)	-0.01
2. Vốn chủ sở hữu	461,507,668,212	461,507,668,212		
3. Doanh thu thuần	2,272,215,535,212	2,272,215,535,212		
4. Giá vốn hàng bán	2,139,744,865,178	2,139,744,865,178		
5. Các khoản phải thu	191,003,260,271	89,771,532,328	(101,231,727,943)	-53.00
6. Lợi nhuận sau thuế	32,493,794,000	67,981,452,113	35,487,658,113	109.21
7. Số vòng quay khoản phải thu	11.90	25.31	13.41	112.77
8. Kỳ thu tiền bình quân	30.68	14.42	(16.26)	-53.00
9. Tỷ suất LNST trên doanh thu ROS	1.43	2.99%	1.56	109.21
10. Tỷ suất sinh lời tổng tài sản ROA	2.28	4.78%	2.49	109.24
11. Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu ROE	7.04	14.73%	7.69	109.21

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Nhận thấy các khoản phải thu giảm xuống ( giảm 101,231,727,943đ tương ứng với 53%), số vòng quay khoản phải thu tăng 13 vòng, tương đương với 112.77%, kỳ thu tiền cũng giảm tương ứng (giảm 16 ngày, tương ứng với 53%) so với lúc doanh nghiệp chưa thực hiện giải pháp.

Việc thực hiện giải pháp trên không những giúp doanh nghiệp thu hồi được các khoản phải thu khách hàng mà còn tăng các chỉ số ROS, ROA, ROE so với trước khi thực hiện giải pháp.

Qua phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, lãi suất ngân hàng hiện nay, mối quan hệ giữa doanh nghiệp và khách hàng, tìm hiểu phân loại các khoản nợ của doanh nghiệp, nhận thấy rằng giải pháp trên là có lợi và hoàn toàn có tính khả thi. Do đó việc thực hiện giải pháp trên của doanh nghiệp là cần thiết.

### ***3.4. Một số kiến nghị tạo điều kiện thực hiện biện pháp một cách thuận lợi và có hiệu quả***

#### **3.4.1. Đối với nhà nước**

Có chính sách, chế độ ưu đãi, khuyến khích hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh  
Nhà nước nên xem xét đến các doanh nghiệp nhà đang trên đường cổ phần hoá như chính sách về vốn, thuế...

Kiến nghị với nhà nước, các ngành chức năng như: giao thông vận tải, quản lý thị trường xuất nhập khẩu, thuế tăng cường kiểm tra giám sát các doanh nghiệp khác để tạo ra sân chơi lành mạnh. Thiết lập cơ chế pháp lý cụ thể, rõ ràng, chặt chẽ.

#### **3.4.2. Đối với doanh nghiệp**

Tăng cường đào tạo về quản lý, nâng cao trình độ công nhân, đáp ứng đầy đủ hơn nữa với những nhu cầu đổi mới như ngày nay.

Thực hiện chính sách gắn quyền lợi và trách nhiệm với mỗi bộ phận cá nhân, chính sách thưởng phạt minh bạch, phù hợp.

Xem xét, bố trí lại cơ cấu lao động phù hợp, đúng người, đúng việc. Kiên quyết xử lý nghiêm khắc với những cán bộ công nhân viên thiếu ý thức, chuyên môn kém.

## Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Nâng cao hơn năng lực, trình độ thực tiễn của cán bộ quản lý, sản xuất, kỹ thuật, tác động trực tiếp đến nếp nghĩ cách làm của tổ sản xuất, đảm bảo hiệu quả, tiết kiệm, đáp ứng được yêu cầu của nhà quản lý.

Thực hiện tốt chính sách về khách hàng, thu hút những khách hàng lớn, giữ chân khách hàng mới. Thực hiện việc phân tích tài chính một cách sâu sắc và thường xuyên hơn thông qua một số chỉ tiêu phù hợp với mục đích phân tích. Việc phân tích tài chính của công ty nên giao cho các cán bộ có năng lực, trình độ và chuyên môn, để đánh giá và đưa ra những nhận xét chính xác nhất về tình hình tài chính của công ty và những kiến nghị giúp cho nhà quản trị đưa ra các kiến nghị liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

## KẾT LUẬN

Hiệu quả kinh doanh là một lĩnh vực rất quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Đây là một vấn đề đa dạng và phức tạp. Việc phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ giúp cho doanh nghiệp có cái nhìn sâu sắc hơn về tình hình kinh doanh. Qua đó thấy được điểm mạnh yếu, hay tiềm lực chưa được khai thác, từ đó đưa ra các quyết định đúng đắn nhằm mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Xuất phát từ tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, vận dụng các kiến thức đã học cùng hoạt động thực tiễn của công ty Cổ phần Thép Miền Bắc, tôi đã hoàn thành luận văn đề tài “Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty Cổ phần Thép Miền Bắc”.

Đối với các doanh nghiệp nói chung cũng như công ty sản xuất thép nói riêng khi hoạt động trong nền kinh tế thị trường thì một trong những thách thức lớn nhất để chiến thắng trên thương trường cạnh tranh khốc liệt là phải làm sao để nâng cao hiệu quả của doanh nghiệp mình. Nâng cao hiệu quả kinh doanh chính là chìa khóa để mở ra cho doanh nghiệp những cơ hội để tồn tại và phát triển.

Bài viết này tôi đã hoàn thành các nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Trình bày khái quát nội dung của vấn đề hiệu quả kinh doanh như các quan niệm về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, phương pháp dùng để phân tích hiệu quả kinh doanh... Đây là cơ sở và lý luận cho việc đánh giá và phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.
- Bài viết đi sâu phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh, phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty Cổ phần Thép Miền Bắc.
- Qua đó tôi tổng hợp các nguyên nhân ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh trong công ty và phân tích SWOT nêu lên những thế mạnh điểm yếu của doanh nghiệp cũng như những cơ hội thách thức trong quá trình hội nhập hiện nay. Để từ đó luận văn nêu ra một số kiến nghị và giải pháp nhằm duy trì và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty trong những năm tiếp theo. Tôi hy vọng những ý kiến đề xuất này sẽ được ban lãnh đạo công ty xem xét và áp dụng trong công ty để có thể nâng cao tính thực tế của luận văn.

Một số giải pháp nhằm nâng cao HOKD tại Công ty Cổ phần thép Miền Bắc

Do thời gian học tập tìm hiểu thực tế tại doanh nghiệp và kiến thức hiểu biết, trình độ lý luận của bản thân có hạn nên khó tránh khỏi luận văn còn những khiếm khuyết và thiếu sót, rất mong nhận được góp ý phê bình để đề tài luận văn được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo công ty, phòng kinh doanh, phòng kế toán của công ty Cổ phần Thép miền Bắc đã hỗ trợ cung cấp số liệu và sự hướng dẫn tận tình của thầy PGS. TS Đào Văn Hiệp đã tạo điều kiện giúp đỡ tôi hoàn thành đề tài luận văn này.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo tài chính Công ty cổ phần Thép miền Bắc 2013 -2017
2. Ngô Thế Chi và Nguyễn Trọng Cơ (2009), *Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp*, Học viện tài chính.
3. Nguyễn Tân Bình (2005), *Phân tích hoạt động doanh nghiệp*, NXB Thống kê.
4. TS Lê Đình Trực (2005), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Thống kê.
5. PSG. TS. Nguyễn Thành Độ và TS. Nguyễn Ngọc Huyền (2004), *Giáo trình Chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp*, NXB Lao động xã hội.
6. THS. Bùi Đức Tuân (2005), *Giáo trình quản trị chiến lược*, NXB Thống kê.
7. Gs.Ts Trần Minh Đạo (2012), *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân
8. PGS. PTS Phạm Thị Gái (2004), *Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Thống kê.
9. Bùi Văn Vân và Vũ Văn Ninh (2012), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính.
10. TS Hoàng Thị Chính (2005), *Quản trị học*, NXB Thống kê.
11. Ngô Quang Huân, Võ Thị Quý, Nguyễn Quang Thu, Trần Quang Trung (1998), *Quản trị rủi ro*, NXB Giáo dục
12. Website công ty cổ phần thép Miền Bắc: <http://www.thepmienbac.com.vn/>
13. Website hiệp hội thép Việt Nam: <http://vsa.com.vn/>
14. Các bài viết trên Vietnam Open Educational Resource (VOER) <http://old.voer.edu.vn>