

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : **Lã Hải Yến**

HẢI PHÒNG – 2023

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

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
CỦA CÔNG TY TNHH GIẢI TRÍ VHUNTER**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên: Lã Hải Yến

Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG – 2023

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Lã Hải Yến

Mã SV: 1912401016

Lớp : QT2301N

Ngành : Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH

Giải trí Vhunter

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

- Sinh viên tìm hiểu cơ sở lý luận chung về nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp.
- Thu thập các tài liệu, số liệu về tiêu thụ, tình hình hoạt động sản kinh doanh, doanh thu, chi phí của doanh nghiệp năm 2020, 2021, 2022. Tính toán các chỉ tiêu phân tích chiến lược nhằm nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
- Đề xuất giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter.

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.
- Thu thập số liệu về tình hình nhân sự, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Thu thập số liệu doanh thu, chi phí, tỷ suất lợi nhuận

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Công ty TNHH Giải trí Vhunter

Địa chỉ: Số 12/304 Phương Lưu 8, phường Đông Hải 1, quận Hải An, thành phố Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : Nguyễn Thị Hoàng Đan

Học hàm, học vị : Tiến sĩ

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

Nội dung hướng dẫn:

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày tháng năm 2022

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2023

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Giảng viên hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2023

XÁC NHẬN CỦA KHOA

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên: *Nguyễn Thị Hoàng Đan*

Đơn vị công tác: *Đại học Quản lý và công nghệ Hải Phòng*

Họ và tên sinh viên: Chuyên ngành:

Đề tài tốt nghiệp:

Nội dung hướng dẫn:

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

.....
.....
.....

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

.....
.....
.....

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp

Được bảo vệ Không được bảo vệ Điểm hướng dẫn

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm

Giảng viên hướng dẫn

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	10
1.1 Các khái niệm cơ bản.....	10
1.1.1 Khái niệm phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	10
1.1.1.1 Khái niệm	10
1.1.1.2 Ý nghĩa	12
1.1.1.3 Vai trò	12
1.1.1.4 Đối tượng sử dụng để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh	13
1.1.1.5 Nhiệm vụ của phân tích kết quả hoạt động kinh doanh	15
1.1.1.6 Các công cụ tài chính.....	15
1.2.1 Các nhân tố bên ngoài :.....	18
1.2.2 Các nhân tố bên trong:	18
1.3. Các phương pháp phân tích kết quả hoạt động kinh doanh:	19
1.3.1. Phương pháp so sánh, đối chiếu.....	19
1.3.2 Tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh	20
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH GIẢI TRÍ VHUNTER.....	22
2.1 Tổng quan về Công ty TNHH Giải trí Vhunter	22
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	22
2.1.2. Nhiệm vụ và chức năng của công ty	22
2.1.3. Nguồn vốn và lao động.....	25
2.2 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter 2020 – 2022.....	26
2.2.1. Các sản phẩm dịch vụ kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter.....	26
2.2.2. Kết quả thực một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chính trong giai đoạn 2020 – 2022.....	27

2.3 Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2020 – 2022.....	28
2.3.1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	28
2.3.1.1 Đánh giá chỉ tiêu doanh thu	31
2.3.1.3 Đánh giá chỉ tiêu lợi nhuận	32
2.3.2 Đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	34
2.3.2.2 Đánh giá chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu.....	34
2.3.2.3 Đánh giá chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo chi phí	35
2.3.2.3 Đánh giá chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh.....	35
2.3.2.4 Đánh giá chỉ tiêu năng suất lao động	36
2.3.2.5 Đánh giá chỉ tiêu năng suất lao động	37
2.3.2.6 Đánh giá tổng quát các chỉ tiêu.....	37
2.4 Đánh giá chung về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2020 – 2022.....	42
2.4.1 Những kết quả đã đạt được trong giai đoạn 2020 – 2022	42
2.4.2 Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân trong giai đoạn 2020 – 2022	44
CHƯƠNG 3: NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH GIẢI TRÍ VHUNTER.....	48
3.1. MỤC TIÊU VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIẢI TRÍ VHUNTER.....	48
3.1.1. Mục tiêu phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2023 - 2025	48
3.1.2. Phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2023 - 2025	49
3.2. Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH giải trí VHUNTER.....	50
3.2.1. Biện pháp tăng sản lượng.....	50
3.2.1.1. Nâng cao công tác chăm sóc khách hàng	50
3.2.1.2. Đầu tư phổ cập sản phẩm dịch vụ mới	52
3.2.2. Biện pháp tăng doanh thu của Công ty TNHH Giải trí Vhunter	52

3.2.2.1. Đẩy mạnh thực hiện giải pháp về Marketing.....	52
3.2.3. Biện pháp tiết kiệm chi phí hoạt động.....	54
3.2.4. Biện pháp sử dụng triệt để tài sản cố định và vốn lưu động	55
3.2.5. Các biện pháp khác.....	56
3.2.5.1. Nâng cao chất lượng đội ngũ lao động.....	56
3.1. Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước	59
3.2 Đối với ban lãnh đạo Công ty TNHH Giải trí Vhunter.....	60
KẾT LUẬN	62
TÀI LIỆU THAM KHẢO	64

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, để tồn tại và phát triển các doanh nghiệp đều phải cạnh tranh. Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt đặc biệt là tình hình kinh tế sau dịch bệnh Covid 19 làm cho nhiều công ty phải điêu đứng, bên cạnh doanh nghiệp trụ vững và phát triển mạnh thì có rất nhiều các doanh nghiệp đang đứng trên bờ vực phá sản, giải thể. Để có thể trụ lại trên cơ chế thị trường, các doanh nghiệp luôn phải nâng cao chất lượng hàng hoá, giảm chi phí sản xuất, nâng cao uy tín,...nhằm tới mục tiêu tối đa lợi nhuận. Các doanh nghiệp phải có lợi nhuận và đạt được lợi nhuận càng cao càng tốt. Do đó, đạt hiệu quả kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh doanh luôn là vấn đề quan tâm của doanh nghiệp và trở thành điều kiện sống còn để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển trên thị trường. Chính vì vậy việc phân tích hoạt động kinh doanh thường xuyên sẽ giúp cho các nhà quản trị đánh giá đầy đủ, chính xác mọi diễn biến và kết quả hoạt động kinh doanh sản xuất, biết được điểm mạnh, điểm yếu của công ty với môi trường tác động, đồng thời biết được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Từ đó có thể đề ra các chiến lược kinh doanh phù hợp cho kỳ sau giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Công ty TNHH Giải trí VHunter tại 45 Lạch Tray với ngành nghề chính là kinh doanh các dịch vụ truyền thông, Marketing, trang phục, biểu diễn, sự kiện trên địa bàn thành phố Hải Phòng. Trong những năm gần đây, tốc độ phát triển ngành dịch vụ nói chung và ngành giải trí nói riêng là rất nhanh; Một loạt các doanh nghiệp, công ty giải trí ra đời nhưng dịch bệnh Covid 19 bùng ra cùng thời điểm cũng làm không ít công ty bị lung lay, đứng trên bờ vực phá sản. Là một công ty mới thành lập, không thể tránh khỏi việc công ty TNHH Giải trí Vhunter còn nhiều thiếu sót và đôi lúc cũng chưa đáp ứng được những yêu cầu cao của khách hàng mà để tuột

mất cơ hội hợp tác cũng như thực hiện chương trình. Để khắc phục những tồn tại kể trên rất cần thiết phải tìm hiểu tình hình cung cấp các dịch vụ tổ chức và những khó khăn, vướng mắc của công ty TNHH Giải trí VHunter đang gặp phải nhằm đề ra các biện pháp thiết thực có thể giúp đơn vị nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Thấy được tầm quan trọng cũng như lợi ích mà việc phân tích hiệu quả hoạt động mang lại, em đã chọn đề tài: **“Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí VHunter”** để nghiên cứu trong thời gian thực tập tốt nghiệp của mình tại công ty. Quá trình nghiên cứu sẽ giúp em có cái nhìn hệ thống hơn về hoạt động kinh doanh và đồng thời cũng để mở rộng kiến thức nhất định về nội dung, phương pháp phân tích cũng như lồng ghép được những kiến thức đã được học vào thực tế.

2. Tổng quan nghiên cứu

Trên thế giới đã có nhiều công trình nghiên cứu khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, có những nghiên cứu đi sâu vào đánh giá tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh, khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời, Lev (1983) nhận thấy rằng, sự biến thiên của lợi nhuận theo thời gian bị ảnh hưởng bởi loại sản phẩm, mức độ cạnh tranh và mức độ thâm dụng vốn cũng như quy mô của doanh nghiệp. Ngoài ra, khả năng sinh lời có thể bị ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố kinh tế khác nhau (Burns, 1985). Những chứng cứ mới về các nhân tố quyết định khả năng sinh lời của các doanh nghiệp chế tạo của nước Úc đã được nêu ra bởi McDonald (1999). Kết quả cho thấy, khả năng sinh lời của doanh nghiệp bị ảnh hưởng tiêu cực bởi sức mạnh của công đoàn, sự cạnh tranh mạnh của hàng nhập khẩu; và ảnh hưởng tích cực bởi mức độ tập trung của ngành. Bên cạnh đó, có một sự ổn định trong tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu của doanh nghiệp qua thời gian. Sự tăng lên của tiền lương thực tế có mối quan hệ tiêu cực với tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu, điều này cho thấy các doanh nghiệp sẽ không điều

chính ngay lập tức giá bán theo sự tăng lên của tiền lương thực tế. Thị phần của doanh nghiệp nói chung không phải là nhân tố quyết định đến tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu. Nghiên cứu của Gupta (1969) nhận thấy quy mô doanh nghiệp tác động đến khả năng sinh lời. Khả năng sinh lời của các doanh nghiệp nhỏ nhìn chung là thấp hơn khả năng sinh lời của các doanh nghiệp lớn ở Hoa Kỳ. Davidson và Dutia (1991) cũng nhận thấy các doanh nghiệp nhỏ hơn có xu hướng có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn so với các doanh nghiệp lớn. Elliott (1972) đã nghiên cứu ảnh hưởng của tăng trưởng và quy mô doanh nghiệp đến kết quả kinh doanh. Quy mô công ty ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh theo hai con đường. Các doanh nghiệp có quy mô dưới trung bình có sự tăng trưởng dòng tiền cao hơn và có tỷ lệ đầu tư vốn cao hơn so với các doanh nghiệp quy mô trên mức trung bình. Sự tăng trưởng cũng ảnh hưởng đến tình hình nợ vay của doanh nghiệp. Nghiên cứu sự ảnh hưởng của sự tăng trưởng và quy mô doanh nghiệp lên tình hình tài chính, Gupta (1969) xem xét sự biến động trong mức độ sử dụng tài sản, đòn bẩy tài chính, khả năng thanh toán và khả năng sinh lời giữa các doanh nghiệp chế tạo hoạt động ở các mức độ quy mô khác nhau và với các tỷ lệ tăng trưởng khác nhau. Những phát hiện của Gupta (1969) được tóm tắt như sau: Thứ nhất, các tỷ số hiệu suất hoạt động và các tỷ số đòn bẩy tài chính giảm khi có sự tăng lên trong quy mô của doanh nghiệp nhưng tăng lên cùng với sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Thứ hai, các tỷ số khả năng thanh toán tăng khi có sự tăng lên trong quy mô của doanh nghiệp nhưng giảm cùng với tỷ lệ tăng trưởng của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp lớn có xu hướng có tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu cao hơn so với các doanh nghiệp nhỏ.

Tại Việt Nam các nghiên cứu về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một trong những tiêu chí quan trọng nhất để đánh giá chất lượng doanh nghiệp, chính vì vậy mà đã có rất nhiều sinh viên lựa chọn đề tài này.

Nâng cao hiệu quả kinh doanh đã được đề cập trong nhiều nghiên cứu trước đây của các tác giả chẳng hạn trong nghiên cứu của mình tác giả Trần Quyết Tiến

(2013) đã nghiên cứu và đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Xây dựng và Thương mại 423. Trong đó tác giả đi sâu và việc làm sao để tăng doanh thu, giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng lao động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty này. Theo tác giả, các biện pháp trên sẽ có tác động trực tiếp và trong dài hạn sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Đề tài “Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Cảng Tân Vũ – Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng” của tác giả Tạ Văn Diệt (2015) thực hiện tại Đại học Hàng hải Việt Nam. Đặng Kiều Anh (2016) với đề tài “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả SXKD tại Công ty CP Cảng Dịch vụ Dầu khí Đình Vũ” được bảo vệ tại Đại học Hàng hải Việt Nam. Các đề tài nghiên cứu liên quan đến nội dung nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với các doanh nghiệp kinh doanh cảng biển chủ yếu tập trung vào các cảng biển khu vực phía Bắc. Tuy nhiên, cũng có một số đề tài có đối tượng nghiên cứu là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ cảng biển ở khu vực phía Nam như đề tài “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh Cảng Bến Nghé” của tác giả Lê Thị Lĩnh (2014). Tuy nhiên, giống như hầu hết các nghiên cứu ở mức độ này thường chỉ tập trung đi sâu vào phân tích hoạt động SXKD của một doanh nghiệp cụ thể và đưa ra một số giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho từng doanh nghiệp đó.

Một số luận án tiến sĩ đã lựa chọn đề tài liên quan đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam, tuy nhiên cũng có những khác biệt về phạm vi và đối tượng nghiên cứu. Luận án “Nghiên cứu về hiệu quả sản xuất kinh doanh và một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước xây dựng giao thông” của tác giả Dương Văn Chung (2003). Luận án đã hệ thống hóa và hoàn thiện cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp Nhà nước nói chung và doanh nghiệp xây dựng giao thông nói riêng. Tác giả đã phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của các Tổng công ty Nhà nước xây

dụng giao thông thuộc bộ Giao thông vận tải để từ đó rút ra những hạn chế, yếu kém và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp từ đó đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp này. Ngoài ra, tác giả cũng đã nghiên cứu hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu và phương pháp đánh giá đối với các doanh nghiệp Nhà nước xây dựng giao thông.

Luận án của Nguyễn Văn Phúc (2016), “ Giải pháp tài chính nâng cao hiệu quả kinh doanh cho các doanh nghiệp xây dựng thuộc Tổng công ty Sông Đà” lại vận dụng các lý luận để làm rõ những đặc điểm hoạt động và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng thuộc Tổng công ty Sông Đà để từ đó tập trung đưa ra các giải pháp tài chính để cải thiện hiệu quả kinh doanh một cách bền vững cho những doanh nghiệp này. Tuy nhiên, luận án mới chỉ tập trung vào nghiên cứu đối với các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng.

Tại Công ty TNHH Giải trí Vhunter chưa có nghiên cứu nào phân tích thực trạng và đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh cho đơn vị. Do đó, tác giả đã lựa chọn nghiên cứu này với mong muốn đóng góp phần nhỏ bé cho đơn vị bằng việc phân tích và đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty TNHH Giải trí Vhunter thời gian tới.

3. Mục tiêu nghiên cứu

3.1. Mục tiêu chung

Trên cơ sở phân tích, đánh giá các kết quả kinh doanh mà Công ty TNHH Giải trí VHunter đã đạt được để tìm hiểu một cách chính xác về tình hình kinh doanh, tình hình sử dụng vốn, khả năng thanh toán của công ty. Từ đó đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty

3.2. Mục tiêu cụ thể

- Mục đích nghiên cứu của đề tài là nhằm đề xuất ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Giải trí Vhunter trong thời gian tới.

- Nhiệm vụ nghiên cứu: Để thực hiện được mục đích nghiên cứu, đề tài tự xác

định cho mình những nhiệm vụ nghiên cứu sau đây:

Một là: Hệ thống hóa một số cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại - dịch vụ.

Hai là: Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí VHunter.

Ba là: Đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí VHunter trong thời gian tới.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Không gian

Đề tài được thực hiện nghiên cứu tại Công ty TNHH Giải trí Vhunter

Địa chỉ: Số 45 Lạch Tray, Ngô Quyền, Hải Phòng

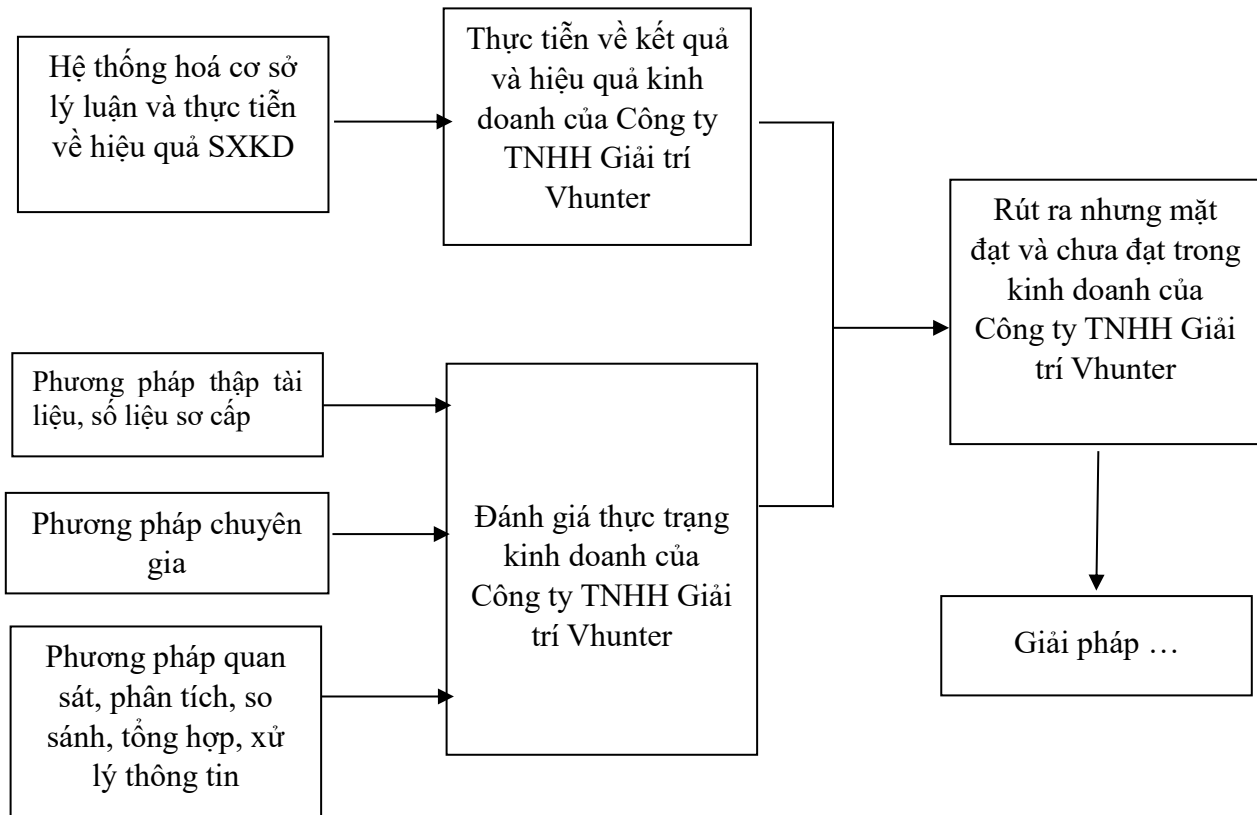
4.2. Thời gian

Trực tiếp học tập và làm việc thực tế tại Công ty TNHH Giải trí VHunter trong khoảng thời gian ngắn, bắt đầu từ ngày 1/2/2023 và kết thúc vào ngày 28/02/2023. Thu thập số liệu trong khoản thời gian 3 năm: **2020,2021,2022**

5. Nội dung nghiên cứu/câu hỏi nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận kết quả kinh doanh
- Tìm hiểu thực trạng kết quả kinh doanh của công ty...
- Phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh...
- Đề xuất các giải pháp cải thiện kết quả kinh doanh của cty

6. Phương pháp nghiên cứu



Phương pháp thập tài liệu, số liệu sơ cấp:

Dữ liệu thứ cấp là dữ liệu đã có sẵn, không phải do mình thu thập, đã công bố nên dễ thu thập, ít tốn thời gian, tiền bạc trong quá trình thu thập nhưng là loại tài liệu quan trọng trong nghiên cứu khoa học. Để nghiên cứu thực trạng kinh doanh của Công ty Giải trí Vhunter chúng tôi sẽ tiến hành thu thập số liệu, tài liệu từ các nguồn thứ cấp như: báo cáo kết quả kinh doanh của công ty. Sau đó sẽ so sánh, phân tích và đưa ra những nhận định dựa vào cơ sở lý thuyết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh để thấy được thực trạng kinh doanh Công ty TNHH Giải trí VHunter. Các số liệu thống kê qua các báo cáo sơ kết, tổng kết kế hoạch kinh doanh Công ty TNHH Giải trí Vhunter từ năm 2020 đến năm 2022.

- *Phương pháp chuyên gia*: Theo chúng tôi, phương pháp chuyên gia rất cần thiết cho người nghiên cứu không chỉ trong quá trình nghiên cứu mà còn cả trong quá trình nghiệm thu, đánh giá kết quả nghiên cứu, hoặc thậm chí cả trong quá trình đề xuất giả thuyết nghiên cứu, lựa chọn phương pháp nghiên cứu, củng cố các luận cứ. Vì vậy, đây là phương pháp sử dụng trí tuệ tư duy, khai thác ý kiến đánh giá của các nhân viên tại công ty TNHH Giải trí Vhunter, các thầy cô và các doanh nghiệp để xem xét, nhận định về công tác kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter hiện nay.

- *Phương pháp quan sát, phân tích, so sánh, tổng hợp, xử lý thông tin*: Thông tin thu thập được chúng tôi sẽ tiến hành phân tích, đánh giá so sánh theo trình tự thời gian và so sánh đánh giá về thực trạng kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí VHunter, tiến hành so sánh giữa lý luận và thực tiễn. Từ đó tôi tổng hợp, liên kết, sắp xếp các tài liệu, thông tin, số liệu đã thu thập được để tạo ra một hệ thống lý thuyết và thực tiễn đầy đủ, sâu sắc về tình hình kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí VHunter.

7. Ý nghĩa nghiên cứu

Từ việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh sẽ giúp các doanh nghiệp kiểm tra, đánh giá kết quả kinh doanh, phát hiện những khả năng tiềm tàng cũng như nhìn nhận đúng sức mạnh, hạn chế của doanh nghiệp

Tìm ra các tồn tại hiện có của công ty và đề ra giải pháp khắc phục cho những năm sau.

8. Kết cấu của khóa luận tốt nghiệp

Báo cáo tốt nghiệp gồm phần mở đầu, phần kết luận, các phụ lục và tài liệu tham khảo và nội dung chính của khóa luận được trình bày trong ba chương sau đây:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích tình hình hoạt động kinh doanh
- Chương 2: Phân tích kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí

Vhunter

- Chương 3: Phương hướng hoạt động và các giải pháp nhằm phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1 Các khái niệm cơ bản

1.1.1 Khái niệm phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

1.1.1.1 Khái niệm

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

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

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

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

$$H = K - C$$

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

$$H = K / C$$

Trong đó:

H: hiệu quả kinh doanh

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

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

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

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

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

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

1.1.1.2 Ý nghĩa

Phân tích hiệu quả hoạt động chiếm một vị trí quan trọng trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là công cụ quản lý có hiệu quả mà các doanh nghiệp sử dụng từ trước đến nay.

Kiểm tra đánh giá hoạt động kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế đã xây dựng. Giúp doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn khả năng, sức mạnh và hạn chế của mình. Phát hiện những khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp. Là cơ sở quan trọng để ra quyết định kinh doanh. Phân tích kinh doanh giúp dự báo, đề phòng và hạn chế những rủi ro nhất định trong kinh doanh.

Hữu dụng cho cả những đối tượng bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

Phân tích hiệu quả hoạt động không chỉ có ý nghĩa quan trọng đối với bản thân Công ty mà còn có ý nghĩa đối với những ai quan tâm đến Công ty đặc biệt là nhà đầu tư, ngân hàng, nhà cung cấp,.. vì phân tích hiệu quả hoạt động sẽ giúp cho họ có những thông tin để có những quyết định chính xác hơn, kịp thời hơn.

1.1.1.3 Vai trò

Nhằm đánh giá và kiểm tra khái quát kết quả đạt được so với mục tiêu kế hoạch đề ra, để xem xét trong quá trình hoạt động kinh doanh doanh nghiệp đã có cố gắng trong việc hoàn thành mục tiêu hay không. Từ đó tìm ra nguyên nhân và đưa ra giải pháp để doanh nghiệp ngày càng hoàn thiện.

Bên cạnh đó, việc phân tích cũng giúp cho doanh nghiệp thấy được những mặt ưu thế của mình trên thị trường. Từ đó, xây dựng cơ cấu mặt hàng kinh doanh có hiệu quả, góp phần nâng cao tổng mức lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Phân tích hoạt động kinh doanh cũng giúp ta nhìn ra các nhân tố bên trong, bên ngoài ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và tìm ra các nguyên nhân gây nên mức độ ảnh hưởng đó. Từ đó, giúp đề ra các biện pháp khai thác khả năng tiềm tàng và khắc phục những yếu kém, tồn tại của quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp..

1.1.1.4 Đối tượng sử dụng để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh

a. Lợi nhuận

Lợi nhuận của doanh nghiệp là số chênh lệch giữa các khoản doanh thu thu về so với các khoản chi phí bỏ ra. Lợi nhuận của doanh nghiệp phụ thuộc vào hoạt động sản xuất kinh doanh và trình độ quản lý của doanh nghiệp.

Lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm các bộ phận:

Lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh: là lợi nhuận thu được do tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ từ các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Lợi nhuận thu được từ hoạt động tài chính: là phần chênh lệch giữa thu và chi cho hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Lợi nhuận thu được từ hoạt động khác: là khoản lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh, mang tính chất không thường xuyên hay nói cách khác là khoản chênh lệch giữa thu và chi từ các hoạt động khác của doanh nghiệp.

Lợi nhuận = Doanh thu – Chi phí

b) Doanh thu

Doanh thu là tổng giá trị của các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được trong kỳ kinh doanh phát sinh từ hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính và các hoạt động không thường xuyên khác của doanh nghiệp, góp phần làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu.

Theo nguồn hình thành, doanh thu của doanh nghiệp bao gồm các bộ phận cấu thành sau đây:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

+ Bán hàng: bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào...

+ Cung cấp dịch vụ: thực hiện công việc đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một hoặc nhiều kĩ kinh doanh như: dịch vụ vận tải, dịch vụ gia công, cho thuê TSCD..

Doanh thu hoạt động tài chính: phản ánh các khoản doanh thu phát sinh từ hoạt động tài chính như: tiền lãi cho vay, lãi tiền gửi ngân hàng, cổ tức, lợi nhuận được chia, thu nhập từ hoạt động đầu tư chứng khoán, lãi do chênh lệch tỷ giá hối đoái, lãi do bán ngoại tệ.

Thu nhập khác: phản ánh các khoản thu nhập, doanh thu ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh như thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng, các khoản được ngân sách nhà nước hoàn lại.

- Biến động giá : $(P_{1a}-P_{0a})Q_{1a} + (P_{1b}-P_{0b})Q_{1b} + \dots$
- Biến động lượng: $P_{0a}(Q_{1a}-Q_{0a}) + P_{0b}(Q_{1b}-P_{0b}) + \dots$

c) Chi phí

Chi phí là một phạm trù kinh tế quan trọng gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hóa. Đó là những hao phí lao động xã hội được biểu hiện bằng tiền trong quá trình hoạt động kinh doanh. Chi phí của doanh nghiệp là tất cả những chi phí phát sinh gắn liền với doanh nghiệp trong quá trình hình thành, tồn tại và hoạt động từ khâu mua nguyên vật liệu, tạo ra sản phẩm đến khi tiêu thụ.

Có nhiều loại chi phí nhưng trong phạm vi của đề tài chỉ xem xét sự biến động các loại chi phí sau:

Giá vốn hàng bán: phản ánh trị giá vốn (giá nhập kho) của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, sản xuất.

Chi phí bán hàng: phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ như: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu bao bì...

Chi phí quản lý doanh nghiệp: phản ánh các chi phí quản lý chung của toàn doanh nghiệp gồm các chi phí sau : chi phí nhân viên bộ phận quản lý, chi phí vật liệu văn phòng...

Chi phí tài chính: chi phí tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc lỗ phát sinh liên quan đến hoạt động tài chính như: chi phí đi vay, lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ chênh lệch tỷ giá...

Chi phí khác: là những chi phí phát sinh do các hoạt động riêng biệt với các hoạt động thông thường của doanh nghiệp như: chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, tiền phạt do vi phạm hợp đồng, bị phạt thuế...

Muốn phân tích chất lượng chi phí ta phải đặt chúng trong mối quan hệ với doanh thu hoạt động thực tế. Từ đó ta có chỉ tiêu tỷ suất chi phí.

$$\text{Tỷ suất chi phí} = \frac{\text{Tổng chi phí}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

1.1.1.5 Nhiệm vụ của phân tích kết quả hoạt động kinh doanh

Trong quá trình phân tích hoạt động kinh doanh cần xem xét, đánh giá giữa kết quả thực hiện được so với kế hoạch hoặc so với tình hình thực hiện kì trước, các doanh nghiệp tiêu biểu bình quân nội ngành và các thông số thị trường.

Kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh qua các chỉ tiêu kinh tế đã xây dựng.

Xác định các nhân tố ảnh hưởng các chỉ tiêu và tìm nguyên nhân gây nên các mức độ ảnh hưởng đó.

Đề xuất các giải pháp nhằm khai thác tiềm năng và khắc phục những tồn tại yếu kém.

Xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định.

1.1.1.6 Các công cụ tài chính

a) Nhóm chỉ tiêu thanh toán

- *Hệ số thanh toán lưu động*

Trong tổng tài sản lưu động bao gồm rất nhiều các khoản mục có tính thanh khoản khác nhau, hệ số thanh toán vốn lưu động là tỷ lệ giữa tài sản có khả năng chuyển hoá thành tiền để trả nợ (tiền và các chứng khoán ngắn hạn) chiếm trong tài sản lưu động.

$$\text{Hệ số thanh toán lưu động} = \frac{\text{Tiền và các chứng khoán ngắn hạn}}{\text{Tài sản lưu động}}$$

- *Hệ số thanh toán nhanh*

Hệ số thanh toán nhanh đo lường mức đáp ứng nhanh của vốn lưu động trước các khoản nợ thanh toán. Khoản có thể dùng để trả ngay các khoản nợ đến hạn là tiền và chứng khoán ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và các khoản chứng khoán ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Về nguyên tắc, bất kì tài sản lưu động nào có khả năng chuyển hoá nhanh thành tiền đều nói lên khả năng thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn.

b) Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn.

- *Số vòng quay tài sản*

Số vòng quay tài sản là hệ số tổng quát về số vòng quay tổng tài sản nói lên doanh thu được tạo ra từ tổng tài sản. Hệ số này càng cao hiệu quả sử dụng tài sản càng cao.

$$\text{Số vòng quay tài sản} = \frac{\text{Doanh thu từ hoạt động tài chính}}{\text{Tổng tài sản}}$$

- *Thời hạn trả tiền*

Tỷ số này kiểm soát dòng tiền chi trả, đặc biệt là khoản phải trả cho nhà cung cấp, giúp nhà quản trị xác định áp lực các khoản nợ, xây dựng kế hoạch ngân sách và chủ động điều tiết lượng tiền kinh doanh.

$$\text{Thời hạn trả tiền} = \frac{\text{Các khoản phải trả bình quân}}{\text{Giá vốn hàng bán bình quân một ngày}}$$

c) Nhóm chỉ tiêu lợi nhuận

- *Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu*

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu hay còn gọi là lãi ròng – ROS, thể hiện một đồng doanh thu có khả năng tạo ra bao nhiêu lãi ròng.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

- *Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản*

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản hay còn gọi là suất sinh lời của tài sản – ROA, một đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lãi ròng. Hệ số này càng cao thể hiện sự sắp xếp, phân bổ và quản lý tài sản càng hợp lý và hiệu quả.

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

- *Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu*

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (hay vốn cổ đông) suất sinh lời của vốn chủ sở hữu – ROE, một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu lãi ròng cho chủ sở hữu.

$$\text{Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100$$

- *Tỷ suất lợi nhuận so với chi phí :*

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

Ý nghĩa: mức lợi nhuận đạt được trên một đồng chi phí

d) Nhóm chỉ tiêu cơ cấu tài chính

- *Hệ số nợ so với tài sản*

Hệ số nợ (tỷ số nợ) là phần nợ vay chiếm trong tổng nguồn vốn, tức là cho thấy bao nhiêu phần trăm tài sản của công ty được tài trợ bằng vốn vay

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng số nợ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

- *Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu*

Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu (đòn cân tài chính), là loại hệ số cân bằng dùng so sánh giữa nợ vay và vốn chủ sở hữu, cho biết cơ cấu tài chính của doanh nghiệp rõ ràng nhất.

$$\text{Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

1.2.1 Các nhân tố bên ngoài :

Là các nhân tố mà doanh nghiệp không thể kiểm soát được nó tác động liên tục đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo những xu hướng khác nhau, vừa tạo ra cơ hội vừa hạn chế khả năng thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh đòi hỏi phải thường xuyên nắm bắt được các nhân tố này, xu hướng hoạt động và sự tác động của các nhân tố đó lên toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Các nhân tố khách quan bao gồm các yếu tố: chính trị, luật pháp, văn hóa, xã hội, công nghệ, kỹ thuật, kinh tế, điều kiện tự nhiên, cơ sở hạ tầng, yếu tố khách hàng, đối thủ cạnh tranh và nhà cung ứng đây là các yếu tố mà doanh nghiệp không thể kiểm soát được đồng thời nó có tác động chung đến tất cả các doanh nghiệp trên thị trường.

1.2.2 Các nhân tố bên trong:

Là toàn bộ các yếu tố thuộc tiềm lực của doanh nghiệp mà doanh nghiệp có thể kiểm soát ở mức độ nào đó và sử dụng để khai thác các cơ hội kinh doanh. Tiềm năng phản ánh thực lực của doanh nghiệp trên thị trường, đánh giá đúng tiềm năng cho phép doanh nghiệp xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh đúng đắn đồng thời tận dụng được các cơ hội kinh doanh mang lại kết quả cao

Các yếu tố thuộc tiềm năng của doanh nghiệp bao gồm: sức mạnh về tài chính, tiềm năng về con người, tài sản vô hình, trình độ tổ chức quản lý, trình độ trang thiết bị công nghệ, cơ sở hạ tầng, sự đúng đắn của các mục tiêu kinh doanh và khả năng kiểm soát trong quá trình thực hiện mục tiêu.

1.3. Các phương pháp phân tích kết quả hoạt động kinh doanh:

1.3.1. Phương pháp so sánh, đối chiếu

Phương pháp so sánh là phương pháp đối chiếu chỉ tiêu kinh tế cần phân tích với một chỉ tiêu kinh tế được chọn làm gốc để so sánh. Đây là phương pháp phổ biến và sử dụng lâu đời trong phân tích. Khi sử dụng phương pháp này cần phải quan tâm đến các vấn đề sau:

Gốc so sánh:

- Tài liệu của năm trước (kỳ thực tế hay kế hoạch)
- Các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự đoán, định mức)
- Các chỉ tiêu trung bình của ngành, của khu vực kinh doanh, nhu cầu hoặc đơn đặt hàng của đơn hàng.

Điều kiện so sánh:

- Về mặt thời gian: phản ánh cùng nội dung kinh tế, các chỉ tiêu phải cùng sử dụng một phương pháp tính, phải cùng một đơn vị đo lường.
- Về mặt không gian: yêu cầu các chỉ tiêu đưa ra phân tích cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Kỹ thuật so sánh biến động về lượng, biến động về giá

- So sánh bằng số tuyệt đối cho biết sự biến động về mặt lượng của chỉ tiêu cần phân tích so với chỉ tiêu kỳ gốc.

Công thức:

Mức biến động tương đối = chỉ tiêu kỳ phân tích - chỉ tiêu kỳ gốc

- So sánh bằng số tương đối so sánh về mặt tỷ lệ giữa chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu kỳ gốc.

Công thức:

$$\text{Số tương đối hoàn thành kế hoạch} = \frac{\text{chỉ tiêu kỳ phân tích}}{\text{chỉ tiêu kỳ gốc}} * 100\%$$

$$\text{Tốc độ tăng trưởng} = \frac{(\text{chỉ tiêu kỳ phân tích} - \text{chỉ tiêu kỳ gốc})}{\text{chỉ tiêu kỳ gốc}} * 100\%$$

- So sánh bằng số bình quân nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị hay một bộ phận, một tổng thể chung có tính chất.

1.3.2 Tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh

1.3.2.1. Đánh giá dựa trên hiệu quả kinh doanh bằng chỉ tiêu lợi nhuận

Lợi nhuận là cơ sở để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh vậy nên chọn lợi nhuận làm thước đo hiệu quả kinh doanh dựa trên mối liên hệ $LN=DT-CP$. Các trường hợp để đánh giá hiệu quả kinh doanh như sau:

TH1: Khi doanh thu tăng với chi phí không đổi mà $LN=LN1-LN0>0$, LN tăng so với kỳ trước có nghĩa là công ty hiệu quả hoạt động hiệu quả.

TH2: Khi chi phí giảm mà doanh thu không đổi mà $LN=LN1-LN0>0$, LN tăng so với kỳ trước có nghĩa là công ty đã thực hiện tốt việc quản lý chi phí so với năm trước, có hiệu quả kinh doanh.

TH3: Khi DT tăng cao hơn CP tăng $LN=LN1-LN0>0$, LN tăng so với kỳ trước, công ty đạt lợi nhuận cao và thực hiện tốt việc quản lý chi phí hoạt động kinh doanh có hiệu quả

1.3.2.2. Đánh giá hiệu quả kinh doanh bằng tỷ số tài chính

Để phân tích tài chính doanh nghiệp, các nhà quản lý có nhiều phương pháp sử dụng, nhưng phương pháp truyền thống và phổ biến nhất là **phương pháp tỷ số**, được kết hợp với phương pháp so sánh. Vì vậy, trước hết chuyên đề xin được trình bày phân tích tài chính theo phương pháp tỷ số và thông qua đó, các nhà quản lý có thể đánh giá được hiệu quả tài chính của doanh nghiệp

Trong phân tích tài chính, các tỷ số tài chính được sắp xếp thành các nhóm chính:

- Nhóm các tỷ số thanh khoản – Đánh giá năng lực thanh toán
- Nhóm các tỷ số đòn cân nợ - Đánh giá năng lực cân đối vốn
- Nhóm các tỷ số hoạt động – Đánh giá năng lực kinh doanh

- Nhóm các tỷ số lợi nhuận – Đánh giá năng lực thu lời

Mỗi nhóm tỷ số có nhiều tỷ số mà trong từng trường hợp các tỷ số được lựa chọn sẽ phụ thuộc vào bản chất, quy mô và mục đích của hoạt động phân tích tài chính.

1.3.2.3. Đánh giá hiệu quả kinh doanh bằng tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA)

Đánh giá mức độ hiệu quả của việc sử dụng tổng nguồn vốn bằng:

Công thức: Lợi nhuận sau thuế = tổng doanh thu – tổng chi phí – thuế TNDN

và: $ROA = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{tổng tài sản bình quân}$

Trong các chỉ số đánh giá hiệu quả kinh doanh, chỉ số này cho biết hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp, thể hiện việc một đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nếu tỷ số này thấp, doanh nghiệp có thể nên dừng việc kinh doanh lại và đầu tư vào những mảng có lợi nhuận cao như chứng khoán.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CÔNG TY TNHH GIẢI TRÍ VHUNTER

2.1 Tổng quan về Công ty TNHH Giải trí Vhunter

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Năm 2011 Công ty chỉ là nhóm nhảy đi biểu diễn cho các sự kiện, hội nghị, các chương trình biểu diễn nghệ thuật,... Nhận thấy các mảng nghệ thuật này đã phát triển, với tầm nhìn và sứ mệnh muốn vươn cao, vươn xa nâng tầm thành 1 công ty giải trí hàng đầu Hải Phòng và xa hơn thế là 1 công ty giải trí hàng đầu Việt Nam.

Để đáp ứng nhu cầu của thị trường cũng như với tầm nhìn sứ mệnh, Công ty TNHH Giải trí Vhunter được ra đời vào ngày 11/06/2019.

CÔNG TY TNHH GIẢI TRÍ VHUNTER

Địa chỉ: Số 12/304 Phương Lưu 8, phường Đông Hải 1, quận Hải An, thành phố Hải Phòng (Mã số thuế: 02011968471)

Người ĐDPL: ông Hoàng Đình Phong

Ngày hoạt động: 11/06/2019

2.1.2. Nhiệm vụ và chức năng của công ty

Chức năng

Trải qua nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực nghệ thuật, công ty đã không ngừng phát triển và hoàn thiện lại mình. Cho đến ngày nay, công ty luôn nhận được sự ủng hộ của khách hàng về cung cách phục vụ, chất lượng sản phẩm và thời gian bàn giao kịp tiến độ. Lợi thế về đội ngũ nhân viên trẻ, công ty luôn sáng tạo và đáp ứng mọi nhu cầu dù là khó nhất đến với khách hàng nên khối lượng khách hàng tìm đến với Công ty TNHH giải trí VHunter ngày càng gia tăng.



Hotline: 0829 666 089



Hotline: 097 628 09 50

(Một số hình ảnh sự kiện của công ty – nguồn phòng Media)

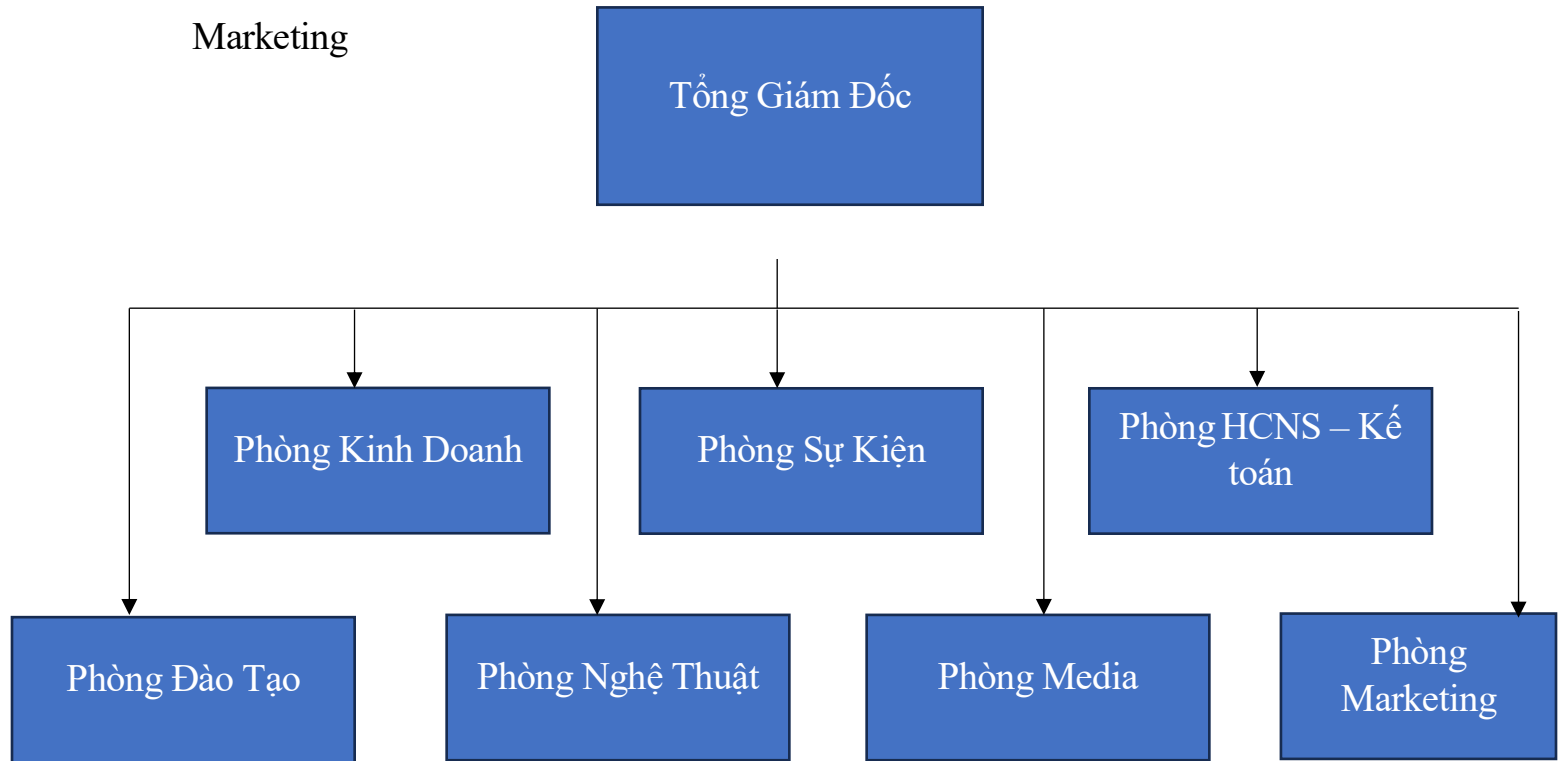
Nhiệm vụ

- Đăng ký kinh doanh và kinh doanh đúng danh mục ngành nghề đã đăng ký, chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động, chịu trách nhiệm trước khách hàng và pháp luật về sản phẩm, dịch vụ do đơn vị cung cấp.

- Phối hợp tạo điều kiện thuận lợi mọi mặt cho các đơn vị khác trong Hải Phòng để đạt được các mục tiêu kế hoạch chung về kinh doanh, phục vụ của ngành giải trí Hải Phòng nói riêng và ngành giải trí quốc gia nói chung ...

Cơ cấu tổ chức

Công ty TNHH Giải trí bao gồm: Tổng giám đốc, Phòng kinh doanh, Phòng sự kiện, Phòng đào tạo, Phòng nghệ thuật, Phòng HCNS, Phòng Media, Phòng Marketing



2.1.3. Nguồn vốn và lao động

a. Tài sản, trang thiết bị:

- Phòng làm việc khôi văn phòng tại địa chỉ 45 Lạch Tray (Cung căn hóa thể thao Thanh Niên) với 7 phòng ban

- Các lớp dạy nhảy tại 3 địa chỉ:

+ Phòng tập Cung văn hóa thể thao Thanh Niên

+ Phòng tập tại phòng 605 Cung thiếu nhi

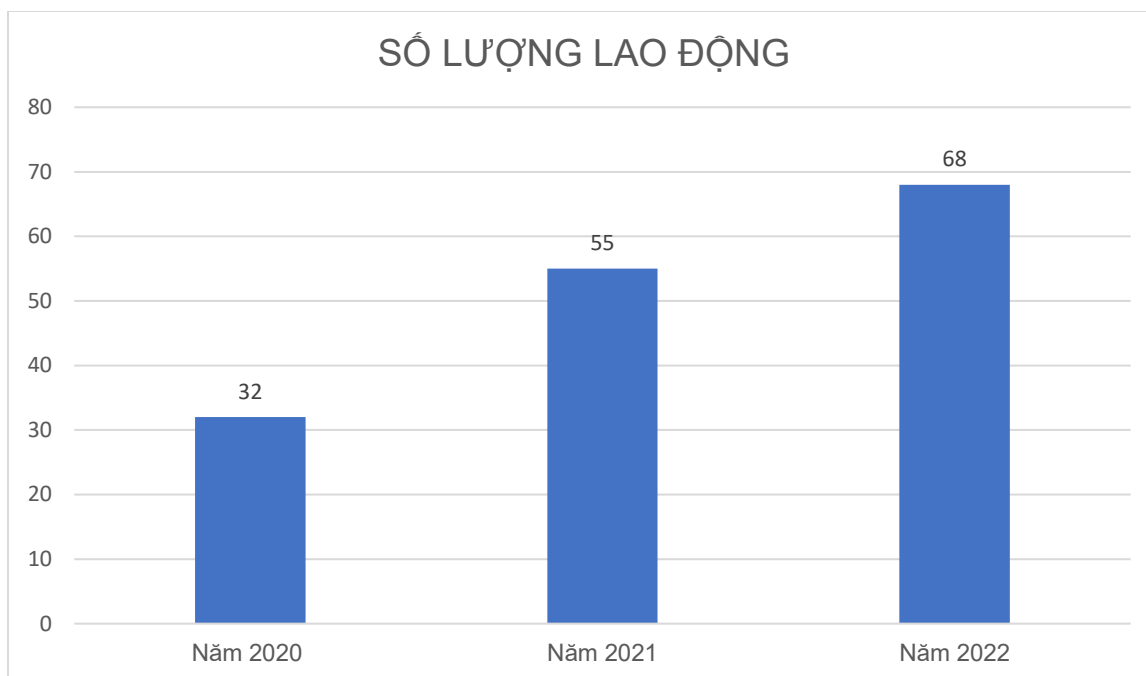
+ Phòng tập tại Trung tâm Văn hóa – Thể dục – Thể thao quận Kiến An

- Kho sự kiện tại Kho ngoại quan số 6 Nguyễn Trãi

- Tổng tài sản:

b. Lực lượng lao động:

Là 1 công ty mới thành lập, các công tác thống kê nhân sự theo bảng biểu không chặt chẽ và Logic nên từ năm 2019 đến nay số lượng theo từng tháng đều biến động nhân sự khi có nhiều nhân sự ứng tuyển vào công ty tuy nhiên cũng có không ít nhân sự đã rời đi khi làm việc được vài tháng. Đến thời điểm hiện tại, số lượng nhân sự của Công ty TNHH Giải trí Vhunter là 60 công nhân viên bao gồm nhân viên văn phòng thuộc 7 phòng ban và công nhân kho.



Biểu đồ 2.1: Biến động nguồn nhân lực giai đoạn 2020 – 2022

Nhận xét: Tỷ lệ lao động nam giới chiếm 65% hầu hết phục vụ công tác kỹ thuật lắp đặt, vận hành, chạy hiện trường,... Công tác sự kiện cần đảm bảo phối cảnh, thời gian hoàn thiện đúng thời gian nên cần bố trí nhân sự một cách hợp lý. Lao động nữ giới cũng tham gia vào công tác tuy nhiên chỉ chiếm 1 phần nhỏ; Còn lại sẽ được phân bổ ở bộ phận văn phòng ở các phòng như đào tạo, nghệ thuật, HCNS

2.2 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter 2020 – 2022

2.2.1. Các sản phẩm dịch vụ kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter

- Cho thuê đồ sự kiện
- Cung cấp dịch vụ sự kiện
- Thuê trang phục biểu diễn
- Mở các lớp đào tạo nghệ thuật như: Nhảy, múa, MC,...

- Cung cấp các dịch vụ Media
- Cung cấp các dịch vụ truyền thông, marketing, social media,...

2.2.2. Kết quả thực một số chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chính trong giai đoạn 2020 – 2022

Trong những năm gần đây, nhờ sự chỉ đạo, định hướng của Tổng giám đốc và ban LT trong công ty TNHH Giải trí Vhunter đã có 1 số kết quả sản xuất kinh doanh chính như sau:

Bảng 2.1: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2020 – 2022

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	So sánh (2022/2020) %
Tổng số dịch vụ đã cung cấp (Sự kiện)	138	292	376	2,72%
Tổng số khách hàng đã sử dụng dịch vụ (Khách hàng)	103	242	301	2,92%

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty TNHH Giải trí VHunter)

Tổng số dịch vụ mà Công ty TNHH Giải trí Vhunter trong giai đoạn 2020 – 2022 tăng trưởng 2,72%, trong 3 năm này công ty đã tăng trưởng đều theo từng năm và có xu hướng tăng. Điều đó chứng tỏ công ty đã dần có vị trí trong ngành giải trí và đã có được sự tín nhiệm của khách hàng trên thị trường giải trí tuy nhiên, sự tăng trưởng này vẫn còn chậm so với ngành là do:

Trong giai đoạn 2020 – 2021 dịch vụ truyền thông giải trí có phần tăng mạnh do tình hình dịch bệnh Covid 19 diễn ra kéo dài, các kênh truyền thông social media được tăng trưởng mạnh khi người dân không thể đi ra khỏi nhà và phải cách ly do

dịch bệnh. Họ tìm đến các trang mạng để mua đồ dùng thiết yếu, vật dụng cá nhân,... nên các trang thương mại điện tử ngày ngày đều đưa ra các chương trình Marketing quang rọi bá sản phẩm. Lúc này thì việc tuyển thông trên các trang mạng là vô cùng rầm rộ, làm cho ngành truyền thông giải trí cũng có sự tăng trưởng mạnh tuy nhiên thì Công ty TNHH Giải trí Vhunter lại tăng trưởng chỉ gấp 2,12 lần so với cùng kỳ năm ngoái. Con số này là thấp so với sự tăng trưởng chung của ngành.

Tình hình dịch bệnh còn để lại kéo dài hậu quả sang giai đoạn 2021 – 2022 khi tình hình kinh tế có sự đình trệ. Những dự án lớn không còn nhiều và thay vào đó là những sự kiện vừa và nhỏ. Tuy dự án lớn là không nhiều không đem lại doanh thu vượt trội nhưng những sự kiện nhỏ và vừa lại có sự ra tăng về số lượng. Chính vì vậy mà ngành truyền thông giải trí có một sự tăng trưởng nhất định.

Tổng số khách hàng sử dụng dịch vụ nhỏ hơn tổng số dịch vụ đã cung cấp chứng tỏ khách hàng tiềm năng đã quay trở lại là có. Ở 1 thị trường như Hải Phòng không khó để tìm ra 1 công ty về giải trí cung cấp các dịch vụ như Công ty TNHH Vhunter nên khách hàng quay lại sử dụng dịch vụ của Vhunter là vô cùng tốt, điều này có thể mang lại doanh thu cho doanh nghiệp.

2.3 Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2020 – 2022.

Để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh , trước tiên chúng ta sẽ phân tích các kết quả về doanh thu, chi phí, lợi nhuận mang lại có ý nghĩa hết sức quan trọng với sự phát triển của doanh nghiệp.

2.3.1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

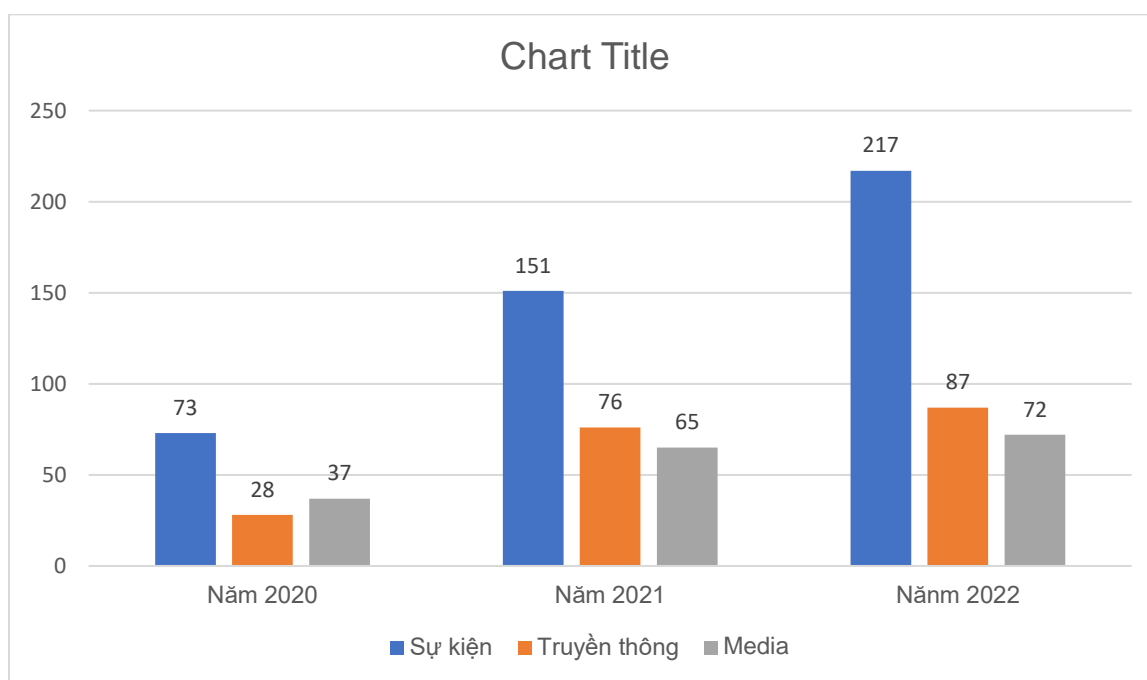
Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter qua các năm có sự biến động. Cụ thể như sau:

Bảng 2.3: Kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn 2020 – 2022

Đơn vị tính: Sự kiện

Chỉ tiêu	Năm 2020		Năm 2021		Năm 2022		Tốc độ phát triển (%)	
	Sản lượng tiêu thụ	Tỷ trọng (%)	Sản lượng tiêu thụ	Tỷ trọng (%)	Sản lượng tiêu thụ	Tỷ trọng (%)	2021/2020	2022/2021
Tổng số dịch vụ cung cấp	138	100	292	100	376	100	211,6	128,76
Sự kiện	73	52,91	151	51,72	217	57,71	206,85	143,71
Truyền thông	28	20,29	76	26,02	87	23,14	271,43	114,47
Media	37	26,8	65	22,26	72	19,15	175,68	110,77

(Nguồn: Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2020 – 2022)



Biểu đồ: Diễn biến hoạt động SXKD giai đoạn 2020 – 2022

Qua bảng 2.3 ta có thể thấy tình hình phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter như sau:

Về phát triển các dịch vụ nói chung: Tình hình phát triển dịch vụ của Công ty TNHH Giải trí Vhunter biến động qua các năm, năm 2020 là 138 sự kiện; năm 2021 là 292 sự kiện; năm 2022 là 376 sự kiện. Trong năm 2021, tổng số dịch vụ tăng mạnh so với năm 2020 là 154 sự kiện, điều này xảy ra là do dịch bệnh Covid 19 đã hết giãn cách xã hội, nhiều cửa hàng công ty, doanh nghiệp mới mở ra tạo nhiều cơ hội cho sự kiện phát triển. Năm 2022, tình hình dịch vụ vẫn phát triển dẫn đến sự tăng trưởng của ngành so với cùng kỳ năm trước là vẫn tăng.

Về sự kiện: năm 2020 là 73 sự kiện; năm 2021 là 151 sự kiện; năm 2022 là 217 sự kiện. Nhìn chung các năm đều có sự ra tăng và tăng trưởng, cụ thể là năm 2021 so với năm 2020 số sự kiện tăng lên là 78 sự kiện; năm 2022 so với năm 2021 tăng lên 66 sự kiện; năm 2022 so với năm 2020 tăng lên 144 sự kiện. Có thể thấy mảng sự kiện qua các năm biến động không đồng đều tuy nhiên vẫn tăng trưởng. Tuy không nhiều về số lượng nhưng năm sau đã hơn năm trước về quy mô sự kiện khiến số lượng sự kiện tuy giảm nhưng doanh thu lại tăng trưởng.

Về truyền thông: năm 2020 là 28 sự kiện; năm 2021 là 76 sự kiện; năm 2022 là 87 sự kiện. Nhìn chung các năm đều có sự ra tăng và tăng trưởng, cụ thể là năm 2021 so với năm 2020 số sự kiện tăng lên là 48 sự kiện; năm 2022 so với năm 2021 tăng lên 11 sự kiện; năm 2022 so với năm 2020 tăng lên 59 sự kiện. Cũng như sự kiện, số lượng sự kiện truyền thông càng ngày càng tăng qua các năm, điều này cho thấy khả năng phát triển của các mảng dịch vụ của Công ty TNHH Giải trí Vhunter đều có sự tăng trưởng và phát triển theo tốc độ tăng trưởng của ngành.

Về Media: : năm 2020 là 37 sự kiện; năm 2021 là 65 sự kiện; năm 2022 là 72 sự kiện. Media cũng là một trong những mảng sự kiện đáng được quan tâm của

Công ty TNHH Giải trí Vhunter khi dịch vụ kinh doanh này đa dạng các gói quay chụp như: kỷ yếu, profile, ảnh kỷ niệm thành lập công ty, quay chụp khai trương, lễ ra mắt,... Chính vì dự biến đổi đa dạng mà media cũng phát triển năm 2021 so với năm 2020 tăng lên 28 sự kiện; năm 2021 so với năm 2022 tăng lên 7 sự kiện; năm 2022 so với năm 2020 là 35 sự kiện. Tuy sự tăng trưởng qua các năm chênh nhau là ít nhưng cũng là sự phát triển của Media

2.3.1.1 Đánh giá chỉ tiêu doanh thu

Bảng 2.4: Tình hình doanh thu giai đoạn 2020 – 2022

STT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	So sánh
					2022/2020
1	Doanh thu thuần (đồng)	1.161.646.236	3.033.139.974	6.845.585.433	589,3%
2	Tỷ lệ tăng doanh thu (%)		261,1%	225,7%	

(Nguồn: Báo cáo hoạt động SXKD của Công ty TNHH Giải trí Vhunter)

Doanh thu của Công ty TNHH Giải trí Vhunter biến động qua các năm. Năm 2020: 1.161.646.236 đồng; năm 2021: 3.033.139.974 đồng; năm 2022: 6.845.585.433 đồng. Năm 2021 so với năm 2020 có dự tăng trưởng mạnh, gấp 261.1% tỷ lệ tăng doanh thu; Năm 2022 so với năm 2021 tỷ lệ tăng doanh thu vẫn là cao trên 200% tuy nhiên, tỷ lệ tăng này thấp hơn so với năm trước. Năm 2022 so với năm 2020 có sự tăng trưởng vượt bậc là 589,3%. Có thể thấy, dù bị ảnh hưởng bởi tình hình dịch bệnh Covid 19 kéo dài nhưng ngành sự kiện nói chung và Công ty TNHH Giải trí Vhunter nói riêng vẫn có sự tăng trưởng tốt so với tất cả các ngành khác. Doanh thu năm 2021 tăng 1.871.493.738 đồng (tương đương 261,1%) so với năm 2020; năm 2022, doanh thu tăng so với năm 2021 là 3.812.445.459 đồng (tương đương 225,7%). Số chênh lệch tăng của năm 2022 so với năm 2021 là gấp 2,04 lần.

Mặc dù tỷ lệ tăng doanh thu của các năm là không đồng đều do ảnh hưởng từ sự cạnh tranh khốc liệt của ngành giải trí tuy nhiên bằng sự cố gắng và nỗ lực của mình, doanh thu của Công ty TNHH Giải trí Vhunter vẫn tăng theo từng năm.

2.3.1.2 Đánh giá chỉ tiêu chi phí

Tổng chi phí của Công ty Giải trí Vhunter có xu hướng biến động qua các năm. Cụ thể được phân tích trong bảng đánh giá chỉ tiêu chi phí dưới đây:

Bảng 2.5: Tình hình chi phí giai đoạn 2020 – 2022

STT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	So sánh
					2022/2020
1	Chi phí (đồng)	1.212.745.443	3.051.226.911	6.689.764.888	552%
2	Tốc độ phát triển (%)		251,6%	219,19%	

Nguồn: Báo cáo hoạt động SXKD của Công ty TNHH Giải trí Vhunter

Dựa vào bảng 2.5 ta có thể thấy, năm 2020 chi phí là 1.212.745.433 đồng; năm 2021 chi phí là 3.051.226.911 đồng; năm 2022 chi phí là 6.688.112.968 đồng. Năm 2021 chi phí tăng so với năm 2020 một khoản tương đương 1.839.481.478 đồng (tương ứng 251,6%); năm 2022 chi phí tăng so với năm 2021 một khoản là 3.638.537.977 đồng (tương ứng 219,19%). Qua từng năm, chi phí có xu hướng tăng lên và con số này tăng lên khá nhiều khi so sánh chỉ tiêu chi phí qua các năm với nhau.

2.3.1.3 Đánh giá chỉ tiêu lợi nhuận

Tổng lợi nhuận của Công ty TNHH Giải trí Vhunter cũng có xu hướng biến động qua các năm, cụ thể như sau:

Bảng 2.6: Tình hình lợi nhuận giai đoạn 2020 – 2022

STT	Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	So sánh
					2022/2021
1	Lợi nhuận sau thuế (đồng)	(51.099.207)	(18.086.937)	125.977.972	144.064.909
2	Tốc độ phát triển (%)		35,4%	796,5%	

Nguồn: Báo cáo hoạt động SXKD của Công ty TNHH Giải trí Vhunter

Năm 2020 lợi nhuận: (51.099.207) đồng; năm 2021: (18.086.937) đồng; năm 2022: 125.977.972 đồng. Năm 2020 là năm thứ 2 công ty kinh doanh, chưa có kinh nghiệm về cách sử dụng chi phí và doanh thu nên tốc độ tăng trưởng chi phí đã vượt quá tốc độ tăng trưởng của doanh thu dẫn đến lợi nhuận năm này âm khá lớn là (51.099.207) đồng. Đến năm 2021, tình hình tốc độ tăng trưởng của chi phí vẫn lớn hơn tốc độ phát triển của doanh thu tuy nhiên điều này đã được kiểm soát nên con số âm nhỏ hơn so với năm 2020. Sang đến năm 2022, lúc này công ty đã đi vào hoạt động ổn định, các nghiệp vụ, kinh nghiệm đã có nên việc kiểm soát tốc độ tăng trưởng chi phí đã có sự khác biệt rõ rệt khi lợi nhuận của năm nay đã tăng trưởng dương 125.977.972 đồng. So với mặt bằng chung con số tăng trưởng và phát triển của năm 2022 chỉ là một con số nhỏ tuy nhiên với một công ty mới thành lập thì đây là con số lớn đánh dấu sự phát triển của Công ty TNHH Giải trí Vhunter. Lợi nhuận qua các năm đều có sự tăng trưởng đáng kể và điều này nên phát huy để công ty có thể phát triển ổn định và bền vững so với tốc độ phát triển ngành.

2.3.2 Đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

2.3.2.2 Đánh giá chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu

Dựa vào bảng ta có thể đánh giá tỷ suất sinh lời của doanh thu trong giai đoạn 2020 – 2022 như sau:

Bảng 2.7: Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu giai đoạn 2020 – 2022

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Tốc độ phát triển (%)	
				2020/2021	2021/2022
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	(51.099.207)	(18.086.937)	125.977.972	35,4	796,5
Doanh thu thuần (đồng)	1.161.646.236	3.033.139.974	6.845.585.433	261,1	225,7
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế so với doanh thu (ROS) (lần)	(0,04)	(0,006)	0,02	0,14	3,53

Dựa vào bảng ta có thể thấy, Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã đẩy mạnh hoạt động kinh doanh để tăng lợi nhuận. Để tăng lợi nhuận sau thuế thì cần duy trì mức độ tăng trưởng của doanh thu cao hơn tốc độ tăng trưởng của chi phí tránh xảy ra tình trạng bị âm lợi nhuận như 2 năm đầu. Mặc dù là lợi nhuận sau thuế năm 2021 so với năm 2020 vẫn là âm tuy nhiên đã có sự tăng trưởng khi số âm này đã thu gọn còn âm ở một lượng ít hơn so là 33.012.270 đồng. Đến năm 2022, công ty có sự tăng trưởng vượt bậc khi đã kiểm soát được tốc độ tăng trưởng của chi phí, làm cho sự tăng trưởng của chi phí nhỏ hơn tốc độ tăng trưởng của doanh thu. Điều này chứng tỏ công tác quản lý nguồn tiền và cách chi tiêu của công ty vào hoạt động bán hàng

đã có sự thay đổi tích cực và cần phải phát huy điều này để công ty có thể phát triển ngày càng lớn mạnh.

2.3.2.3 Đánh giá chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo chi phí

Bảng 2.8: Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí giai đoạn 2020 – 2022

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Tốc độ phát triển (%)	
				2020/2021	2021/2022
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	(51.099.207)	(18.086.937)	125.977.972	35,4	796,5
Tổng chi phí (đồng)	1.212.745.443	3.051.226.911	6.689.764.888	251,6	219,19
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế so với chi phí (lần)	(0,04)	(0,006)	0,19	0,14	3,63

Ta có thể thấy tỷ suất lợi nhuận sau thuế so với chi phí tăng dần qua các năm. Năm 2020: -0,04; năm 2021: -0,006; năm 2022: 0,19. Điều này chứng tỏ Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã thành công trong việc kiểm soát giảm chi phí để tăng lợi nhuận thu về.

2.3.2.3 Đánh giá chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh

Không chỉ đánh giá chỉ tiêu lợi nhuận với doanh thu và chi phí, chúng ta còn có thể đánh giá chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Với Công ty TNHH Giải trí Vhunter, khi đánh giá về tỷ suất lợi nhuận cũng đánh giá theo nhiều tiêu chí khác nhau. Dưới đây là bảng phân tích tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh:

Bảng 2.9: Tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh giai đoạn 2020 – 2022

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Tốc độ phát triển (%)	
				2020/2021	2021/2022
Lợi nhuận sau thuế (đồng)	(51.099.207)	(18.086.937)	125.977.972	35,4	796,5
Vốn kinh doanh (đồng)	364.600.000	595.900.000	1.000.000.000	61,18	59,59
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế so với vốn kinh doanh (lần)	(0,14)	(0,3)	0,126	0,58	13,37

Dựa vào bảng ta có thể thấy, tỷ suất lợi nhuận sau thuế so với vốn kinh doanh tăng dần theo các năm. Năm 2020: -0,14; năm 2021: -0,3; năm 2022: 13,37. Mức độ biến động của tỷ suất sinh lời so với vốn kinh doanh chênh lệch đáng kể tuy nhiên điều này có xu hướng tăng qua các năm nên có thể nói, điều này là hoàn toàn xứng đáng khi công ty đã nỗ lực thay đổi cách sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

2.3.2.4 Đánh giá chỉ tiêu năng suất lao động

Bảng 2.10 : Năng suất lao động giai đoạn 2020 – 2022

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Doanh thu (đồng)	1.161.646.236	3.033.139.974	6.845.585.433
Tổng số lao động (đồng)	32	55	68
Năng suất lao động (đồng/người)	36.301.444	55.147.999	100.670.374

Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên số liệu đã thu thập

Dựa vào bảng ta thấy năng suất lao động biến động trong giai đoạn 2020 – 2022. Năm 2020 là 36.301.444 đồng/người; năm 2021 là 55.147.999 đồng/người.; năm 2022 là 100.670.374 đồng/người. Năng suất lao động bình quân qua từng năm tăng dần do lực lượng lao động nghỉ chế độ, chấm dứt hợp đồng nhiều, không được bổ sung kịp thời.

2.3.2.5 Đánh giá chỉ tiêu năng suất lao động

Dựa vào bảng 2. Ta thấy thu nhập bình quân đầu người tăng trong giai đoạn 2020 – 2022

Bảng 2.11: Thu nhập bình quân (lương) giai đoạn 2020 – 2022

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Tổng quỹ lương (đồng)	514.200.000	1.532.069.567	3.553.624.161
Tổng số lao động (người)	32	55	68
Lương bình quân (đồng/người/năm)	16.068.750	27.855.810	52.259.179

Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên số liệu đã thu thập

Năm 2020 là 16.068.750 đồng/người/năm; năm 2021 là 27.855.810 đồng/người/năm; năm 2022 là 52.259.179 đồng/người/năm. Điều này chứng tỏ Công ty TNHH Giải trí Vhunter hoạt động hiệu quả và quan tâm tới đời sống của cán bộ công nhân viên của công ty.

2.3.2.6 Đánh giá tổng quát các chỉ tiêu

Dưới đây là bảng tổng hợp về báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter.

Bảng 2.12: Báo cáo kết quả kinh doanh giai đoạn 2020 – 2022

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh thu thuần bán hàng và CCDV	1.161.646.236	3.033.139.974	6.845.585.433	1.871.493.738	261,11	3.812.445.459	225,69
Doanh thu từ hoạt động tài chính	17.662	22.619	96.060	1.871.493.738	261,11	3.812.445.459	225,69
Thu nhập khác	0	0	1.555.860	0	0	1.555.860	0
Giá vốn hàng bán	771.072.048	1.885.694.003	1.435.972.053	1.114.621.955	244,55	(449.721.950)	76,15
Chi phí tài chính (Lãi vay)	40.377.827	50.761.682	39.933.590				
Chi phí quản lý kinh doanh	400.676.543	1.119.037.318	5.204.186.966	718.360.775	279,29	4.085.149.648	465,06
Chi phí khác	636.687	1.506.527	9.672.279	869.840	236,6	8.165.752	1519,2
Tổng LN kế toán trước thuế	(51.099.207)	(18.086.937)	157.472.465	33.012.270	35,4	175.559.402	970,64
Chi phí thuế TNDN	0	0	31.494.493	0	0	31.494.493	0
LNST thu nhập doanh nghiệp	(51.099.207)	(18.086.937)	125.977.972	33.012.270	35,4	144.064.909	796,5

Nguồn: Báo cáo hoạt động SXKD của Phòng HCNS – Kế toán Công ty TNHH Giải trí Vhunter

Bảng 2.13: Phân tích các chỉ tiêu chi phí của Công ty TNHH Giải trí Vhunter

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Giá vốn hàng bán	771.072.048	1.885.694.003	1.435.972.053	1.114.621.955	244,55	(449.721.950)	76,15
Chi phí tài chính (Lãi vay)	40.377.827	50.761.682	39.933.590	10.383.820	125,72	(10.828.092)	78,67
Chi phí khác	636.687	1.506.527	9.672.279	869.840	236,6	8.165.752	1519,2
Chi phí quản lý kinh doanh	400.676.543	1.119.037.318	5.204.186.966	718.360.775	279,29	4.085.149.648	465,06
Tổng chi phí	1.212.745.443	3.051.226.911	6.689.764.888	1.838.481.478	251,6	3.636.886.057	219,19
DTT về bán hàng và CCDV	1.161.646.236	3.033.139.974	6.845.585.433	1.871.493.738	261,11	3.656.624.914	220,56
LNST thu nhập doanh nghiệp	(51.099.207)	(18.086.937)	125.977.972	33.012.270	35,4	144.064.909	796,5
Hiệu quả sử dụng CP (lần)	0,96	0,99	1,02	0,98		1,005	

Bảng 2.14: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. DTT về bán hàng và CCDV (Đồng)	1.161.646.236	3.033.139.974	6.845.585.433	1.871.493.738	261,11	3.812.445.459	225,69
2. LNST thu nhập doanh nghiệp	(51.099.207)	(18.086.937)	125.977.972	33.012.270	35,4	144.064.909	796,5
3. Vốn kinh doanh (Đồng)	364.600.000	595.900.000	1.000.000.000	231.300.000	163,44	404.100.000	167,81
Sức SX của vốn KD (1/3) (Lần)	3,18	5,09	6,85	8,09	1,6	9,43	1,35
Sức sinh lời của vốn KD (2/3) (Lần)	(0,14)	(0,03)	0,126	0,14	0,22	0,36	4,74

Bảng 2.15: Hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty TNHH Giải trí Vhunter

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. DTT về bán hàng và CCDV (Đồng)	1.161.646.236	3.033.139.974	6.845.585.433	1.871.493.738	261,11	3.812.445.459	225,69
2. LNST thu nhập doanh nghiệp	(51.099.207)	(18.086.937)	125.977.972	33.012.270	35,4	144.064.909	796,5
3. Vốn cố định bình quân (Đồng)	721.818.182	721.818.182	1.047.454.545	0	0	325.636.363	145,13
Sức SX của vốn cố định (1/3) (Lần)	1,61	4,2	6,54	0	0	21,72	1,56
Sức sinh lời của vốn cố định (2/3) (Lần)	(0,07)	(0,03)	0,12	0	0	0,44	5,49

2.4 Đánh giá chung về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2020 – 2022.

2.4.1 Những kết quả đã đạt được trong giai đoạn 2020 – 2022

Nhìn chung công tác kinh doanh tại Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã và đang đi đúng hướng, đáp ứng được nhu cầu của ngành. Việc phân tích kết quả kinh doanh dưới góc độ tài sản, nguồn vốn và chi phí đã phản ánh được hiệu quả sử dụng tài sản, nguồn vốn cũng như chi phí.

Trong môi trường cạnh tranh gay gắt của các doanh nghiệp giải trí thì Công ty TNHH Giải trí Vhunter vẫn duy trì được mức tăng trưởng cao là một điều đáng khích lệ. Cụ thể như sau:

Tỷ suất lợi nhuận so với doanh thu thuần ngày càng tăng điều này chứng tỏ Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã, đang và sẽ hướng tới mục tiêu tiết kiệm chi phí, giảm giá vốn hàng bán để gia tăng thêm lợi nhuận.

Tỷ suất lợi nhuận so với vốn kinh doanh tăng trưởng khá ổn định, điều này chứng tỏ Công ty TNHH Giải trí Vhunter luôn sử dụng hiệu quả vốn nguồn kinh doanh cho các hoạt động của mình (Bao gồm nguồn vốn của doanh nghiệp và nguồn vốn đi vay)

Tỷ suất lợi nhuận so với tài sản cũng tăng trưởng ổn định. Điều này thể hiện hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh đem lại tín hiệu khả quan về lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Công ty TNHH Giải trí Vhunter luôn chấp hành nghiêm chỉnh các quy định hiện hành của Nhà nước, công tác phân tích đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh được triển khai định kỳ hàng quý, hàng năm để đưa ra kịp thời các giải pháp kinh doanh phù hợp.

- Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với VNPT Hải Phòng và cục thuế Hải Phòng.

- Yếu tố con người bao giờ cũng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của bất kì doanh nghiệp nào. Đây là một lợi thế khá lớn của Công ty TNHH Giải trí VHunter. Với một đội ngũ lãnh đạo trẻ tuổi, năng động nhiệt tình, sáng tạo trong công việc cộng với đội ngũ nhân viên có trình độ, dày dặn kinh nghiệm đã tạo nên sức mạnh rất lớn trong công cuộc cạnh tranh khốc liệt trên nền kinh tế hiện nay. Công ty TNHH Giải trí VHunter cũng thường xuyên cử cán bộ công nhân viên tham gia các khóa đào tạo để nâng cao nghiệp vụ chuyên môn.

- Cơ sở hạ tầng Công ty TNHH Giải trí Vhunter được xây dựng đồng bộ, máy móc thiết bị hiện đại, góp phần nâng cao năng suất lao động.

- Được sự đầu tư đúng đắn về cơ sở hạ tầng, tập trung vào các dịch vụ mũi nhọn nên chất lượng dịch vụ do Công ty TNHH Giải trí Vhunter ngày càng được nâng cao, đáp ứng được nhu cầu của người sử dụng dịch vụ.

- Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã thực hiện chiến lược cạnh tranh theo sự khác biệt hoá lấy chất lượng dịch vụ làm mũi nhọn cạnh tranh trong đó chất lượng chăm sóc khách hàng vũ khí cạnh tranh chủ đạo, khác biệt hoá chất lượng chăm sóc khách hàng đảm bảo có tính nổi trội, hợp gu và hài lòng với từng nhóm khách hàng tiến tới từng khách hàng cụ thể trên từng dịch vụ cụ thể như sau:

+ Đem lại sự hài lòng, tin cậy cho khách hàng.

+ Giữ khách hàng hiện tại, gia tăng khách hàng trung thành, thu hút khách hàng tiềm năng, giảm chi phí kinh doanh nhằm giữ vững và mở rộng thị phần góp phần tăng doanh thu.

+ Xây dựng hình ảnh cán bộ công nhân viên Vhunter năng động, luôn sát cánh chung vai cùng khách hàng, sẵn sàng phục vụ nhu cầu về dịch vụ giải trí, truyền thông khách hàng mọi lúc, mọi nơi đảm bảo chất lượng tốt nhất, giá cả phù hợp nhất, thuận tiện nhất, kịp thời nhất với phong cách phục vụ chuyên nghiệp nhất đem lại sự hài lòng vượt trội mà khó có doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nào trên địa bàn đảm bảo liên tục và kịp thời.

+ Xây dựng cơ sở dữ liệu toàn trình của từng khách hàng cá nhân cũng như khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn Hải Phòng.

Bám sát vào định hướng chiến lược chăm sóc khách hàng và kế hoạch triển khai của Ban lãnh đạo Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã xây dựng và triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh và chiến lược cơ bản chăm sóc khách hàng phù hợp với đơn vị, thỏa mãn nhu cầu cho các đối tượng khách hàng.

2.4.2 Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân trong giai đoạn 2020 – 2022

Bên cạnh những thuận lợi như đã nêu trên thì các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp Giải trí nói riêng còn gặp nhiều khó khăn. Trình độ, kinh nghiệm quản lý cũng như sự phối hợp các đơn vị chức năng chưa nhịp nhàng trong công việc, mặc dù cán bộ nhân viên làm việc rất nhiệt tình nhưng chưa kết hợp được giữa các cá nhân với nhau nên đôi khi không phát huy được tối đa hiệu quả công việc. Với sự biến động về giá cả cũng như sự phát triển ngành như hiện nay cũng là một khó khăn lớn đối với việc kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter.

Hoạt động quảng cáo, tuyên truyền của Công ty TNHH Giải trí Vhunter còn chưa đẩy mạnh phủ sóng toàn bộ thị trường và công ty còn mới thành lập nên chưa đánh dấu được tên tuổi trên thị trường giải trí. Chưa đầu tư thích đáng cho nghiên cứu thị trường, nội dung và hình thức quảng cáo, khuyến mãi chưa hấp dẫn, thiếu hệ thống. Cơ sở dữ liệu về thông tin khách hàng chưa phong phú.

Bộ máy nhân sự còn cồng kềnh dẫn đến chi phí cao và khó khăn về bố trí các vị trí cần nhân lực quản lý. Cán bộ công nhân viên còn non trẻ, chưa có chuyên môn, kinh nghiệm công tác. Công tác chăm sóc khách hàng nhiều lúc chưa được mềm dẻo, thiếu chuyên nghiệp.

Hiệu quả sử dụng chi phí chưa cao mặc dù Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã đưa ra các tiêu chuẩn, định mức tiêu hao cho từng loại vật tư và tài sản.

Ngoài mục tiêu kinh doanh Công ty TNHH Giải trí VHunter còn phải thực hiện mục tiêu phục vụ các cấp đảng và chính quyền trên địa bàn (công ích) nên nguồn vốn đầu tư chưa đạt được hiệu quả mong muốn.

Các điểm yếu chăm sóc khách hàng bên ngoài

Công ty TNHH Giải trí VHunter chưa có sự quản lý nhu cầu khách hàng và kỳ vọng của khách hàng một cách thường xuyên liên tục và khoa học đặc biệt ứng dụng công nghệ thông tin vào quản trị khách hàng thể hiện:

+ Phân loại khách hàng chưa quan tâm đến đối tượng khách hàng như lứa tuổi khách hàng, tâm lý của khách hàng, hành vi của khách hàng

- Về chăm sóc khách hàng

+ Chưa phát huy được sự tính ưu việt trong việc đa dạng hoá dịch vụ cung cấp cho khách hàng và số lượng khách hàng trung thành trên mạng của đơn vị bằng các chính sách móc nối tích hợp đa dịch vụ để miễn giảm hạng mục và khuyến khích tiêu dùng nhiều dịch vụ của Công ty TNHH Giải trí VHunter trong một mã khách hàng.

+ Chưa thực hiện đánh giá đối thủ cạnh tranh trên thị trường giải trí là Trịnh Hoàng, Shinning,... từ đó tìm ra chính sách chăm sóc khách hàng chuyên biệt hiệu quả giúp Công ty TNHH Giải trí VHunter phát triển.

- Hỗ trợ khách hàng.

+ Chưa tổ chức kênh giải đáp thông tin khách hàng và tiếp nhận thông tin, Công tác tổ chức hệ thống giải đáp và hỗ trợ dịch vụ chưa đa dạng, chưa thống nhất và tập trung toàn thành phố nên gây phiền hà cho khách hàng khi qua quá nhiều người mới có thể giải quyết được vấn đề cho khách hàng nên đôi khi các dịch vụ chăm sóc khách hàng còn bị chậm trễ.

+ Website quảng bá chưa được rộng rãi để quảng cáo đến toàn bộ khách hàng, hướng dẫn khách hàng sử dụng dịch vụ và tiếp nhận nhu cầu sử dụng dịch vụ từ phía khách hàng.

+ Chưa thiết lập cơ sở dữ liệu lưu trữ và quản lý hồ sơ khiếu nại khách hàng làm cơ sở cho việc phân tích, đánh giá, tìm giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng phục vụ khách hàng.

- Quan hệ ứng xử với khách hàng

+ Chưa thực hiện việc đánh giá thường xuyên chất lượng phục vụ theo hướng dẫn tại bộ tiêu chuẩn chất lượng phục vụ của Công ty TNHH Giải trí Vhunter.

+ Các hoạt động giao tiếp với khách hàng chủ yếu giao dịch trực tiếp, hội nghị khách hàng, chưa có các quan hệ ứng xử nhiều qua các phương tiện thông tin đa phương tiện như trực tiếp trên Web, trả lời trực tuyến trên truyền hình, trên đài phát thanh...

Các điểm yếu chăm sóc khách hàng bên trong

+ Chất lượng về đội ngũ: Đội ngũ nhân viên kinh doanh tiếp thị còn thiếu, chất lượng chưa cao; Đội ngũ nhân viên kỹ thuật hỗ trợ khách hàng còn yếu về chuyên môn.

+ Nhận thức về công tác chăm sóc khách hàng của một bộ phận cán bộ công nhân viên còn yếu kém. Tính chủ động của các phòng ban còn hạn chế, yếu kém trong khâu triển khai thực hiện các chỉ đạo của ban lãnh đạo của Công ty TNHH Giải trí VHunter.

+ Hoạt động chăm sóc khách hàng bên trong còn nhiều yếu kém chưa đáp ứng được kỳ vọng của nhân viên nên chưa tạo được động lực cho nhân viên cống hiến hết mình.

- Về nhân sự còn trẻ, chưa có kinh nghiệm trong ngành, trong nghề; những nhân sự có tuổi thì lại tay ngang không được đào tạo từ đầu nên bị hổng không có kinh nghiệm.

- Cơ cấu lương chưa hợp lý, có tình trạng người làm nhiều thì lương thấp, người làm ít thì lương cao khiến cho nhân sự làm nhiều sẽ sinh ra tâm lý chán nản khi phải gồng gánh quá nhiều.

- Nhân sự chưa được đào tạo về chuyên môn kỹ thuật nên làm theo bản năng chứ không có chuyên môn để tư vấn, khiến cho công việc bị chông chéo rất nhiều và bị rối khi triển khai.

- Chưa có hệ thống bộ máy điều hành khoa học, làm mọi thứ theo bản năng

CHƯƠNG 3: NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH GIẢI TRÍ VHUNTER

3.1. MỤC TIÊU VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TNHH GIẢI TRÍ VHUNTER

3.1.1. Mục tiêu phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2023 - 2025

Đối với các doanh nghiệp, tối đa hóa lợi nhuận luôn là mục tiêu mà họ hướng tới, Công ty TNHH Giải trí Vhunter cũng không ngoại lệ. Đơn vị đã xác định để đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận hàng năm thì việc sử dụng các nguồn lực luôn phải thực hiện một cách hiệu quả. Vì vậy, mục tiêu mà Công ty TNHH Giải trí Vhunter hướng tới trong thời gian tới là: “Huy động thêm nguồn vốn để tăng quy mô cho đơn vị; có kế hoạch đào tạo đội ngũ cán bộ, công nhân trong thời gian tới; tăng nhanh doanh thu hàng năm; tăng năng suất lao động cao hơn hiện nay; thu hồi các khoản nợ phải thu khách hàng; tiết kiệm tối đa chi phí để tăng tỉ lệ lợi nhuận; đổi mới, và bổ sung thêm máy móc thiết bị; cải thiện thu nhập cho người lao động”.

Thực hiện chiến lược cạnh tranh theo sự khác biệt hoá lấy chất lượng dịch vụ làm mũi nhọn cạnh tranh trong đó chất lượng chăm sóc khách hàng vũ khí cạnh tranh chủ đạo, khác biệt hoá chất lượng chăm sóc khách hàng đảm bảo có tính nổi trội, hợp gu và hài lòng với từng nhóm khách hàng tiến tới từng khách hàng cụ thể trên từng dịch vụ cụ thể như sau:

+ Đem lại sự hài lòng, tin cậy cho khách hàng.

+ Giữ khách hàng hiện tại, gia tăng khách hàng trung thành, thu hút khách hàng tiềm năng, giảm chi phí kinh doanh, giảm thiểu thuê bao rời mạng, gia tăng thuê bao sử dụng đa dịch vụ nhằm giữ vững và mở rộng thị phần góp phần tăng doanh thu.

+ Xây dựng hình ảnh cán bộ công nhân viên Vhunter năng động, luôn sát cánh chung vai cùng khách hàng, sẵn sàng phục vụ nhu cầu về dịch vụ với khách hàng mọi lúc, mọi nơi đảm bảo chất lượng tốt nhất, giá cả phù hợp nhất, thuận

tiện nhất, kịp thời nhất với phong cách phục vụ chuyên nghiệp nhất đem lại sự hài lòng vượt trội đáp ứng với kỳ vọng của khách hàng khi lựa chọn các dịch vụ sự kiện mang thương hiệu Vhunter.

+ Xây dựng cơ sở dữ liệu toàn trình của từng khách hàng cá nhân cũng như khách hàng doanh nghiệp trên địa bàn Hải Phòng.

+ Tuyển dụng đội ngũ nhân viên trẻ có trình độ cao, xây dựng các khóa học đào tạo chuyên nghiệp cho nhân viên mới.

Giữ vững và phát triển được đội ngũ nhân viên chăm sóc khách hàng có năng lực làm việc tốt, hiệu quả làm việc cao để là đòn bẩy tác động tốt đến chăm sóc khách hàng bên ngoài.

Bám sát vào định hướng chiến lược chăm sóc khách hàng và kế hoạch triển khai của Công ty TNHH Giải trí Vhunter lấy thị trường để định hướng, lấy tăng trưởng thị phần làm động lực để phát triển, lấy chất lượng dịch vụ để cam kết với khách hàng, tăng thị phần sử dụng dịch vụ của Công ty TNHH Giải trí Vhunter trên địa bàn thành phố Hải Phòng.

3.1.2. Phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter giai đoạn 2023 - 2025

Trong ba năm qua, Công ty TNHH Giải trí Vhunter đã được xác định là một trong những đơn vị mũi nhọn tiên phong trong lĩnh vực dịch vụ giải trí. Với chiến lược phát triển trong kỷ nguyên mới, phù hợp với xu thế toàn cầu hóa và sự phát triển không ngừng của cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, đơn vị đã và đang từng bước chuyển đổi từ nhà cung cấp dịch vụ giải trí truyền thống sang nhà cung cấp dịch vụ số, trở thành một đơn vị kinh tế năng động, chú trọng phát triển những sản phẩm, dịch vụ, giải pháp ICT sáng tạo, đột phá để tiếp tục kiến tạo nên những giá trị đích thực cho cuộc sống, đóng góp vào sự phát triển vững mạnh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter.

Phân đầu giữ vững truyền thống là đơn vị sản xuất kinh doanh có hiệu quả và duy trì quy mô tăng trưởng dịch vụ trong nhóm đầu của Công ty TNHH Giải

trí VHunter. Thực hiện theo mục tiêu và kế hoạch của ban lãnh đạo công ty như: Thực hiện đúng cấu trúc mô hình tổ chức hoạt động : thực hiện sát nhập tinh gọn bộ máy quản lý; đảm bảo duy trì thị phần, phát triển bền vững, ổn định thu nhập cho cán bộ công nhân viên; lấy khách hàng là trọng tâm, đảm bảo đạt 3 tiêu chí: Công ty giải trí có chất lượng, phục vụ và độ hài lòng là tốt nhất.

Tập trung nghiên cứu triển khai các sản phẩm mới, giữ vững thị phần các sản phẩm truyền thống, đa dạng hóa sản phẩm, đảm bảo phát triển bền vững.

Tập chung xây dựng tổ chức lấy khách hàng làm trung tâm: Cung cấp cho khách hàng dịch vụ vượt trội, trải nghiệm tốt nhất về dịch vụ.

Ngoài ra cần nâng cao chất lượng đội ngũ chăm sóc khách hàng của đơn vị bằng cách đào tạo nâng cao kỹ năng chăm sóc khách hàng.

3.2. Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH giải trí VHUNTER.

3.2.1. Biện pháp tăng sản lượng

3.2.1.1. Nâng cao công tác chăm sóc khách hàng

Để nhằm tăng sản lượng thì công tác nâng cao công tác chăm sóc khách hàng là một trong những giải pháp ưu tiên được thực hiện, vì hiện nay Công ty TNHH Giải trí Vhunter đang trong quá trình triển khai thực hiện chưa được thống nhất và chưa đầy đủ trong khi môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt với sự xuất hiện các nhà khai thác của các dịch vụ giải trí: xuất hiện một tâm lý chung trong bộ phận không nhỏ CBCNV là khách hàng đến với họ là nghiêm nhiên, họ chỉ cần cung cấp dịch vụ những gì họ có chứ không cung cấp cái mà khách hàng cần.

Đối với Công ty TNHH Giải trí Vhunter phải được xác định khách hàng là thượng đế, luôn được coi là nhân tố quyết định sự tồn tại và phát triển của đơn vị. Do đó, nâng cao công tác chăm sóc khách hàng phát triển dịch vụ giải trí cần quán triệt trong toàn thể cán bộ công nhân viên, cụ thể:

- Thứ nhất tuyên truyền, giáo dục, ý thức kinh doanh: Trước hết, phải nâng cao ý thức của cán bộ công nhân viên về công tác phục vụ và chăm sóc khách hàng, đặc biệt đối với các khâu trực tiếp giao dịch với khách hàng, Công ty TNHH Giải trí Vhunter nên có những hành động cụ thể như tuyên truyền, giáo dục cán bộ công nhân viên nâng cao ý thức trách nhiệm với khách hàng, phát động thi đua với các nội dung hoạt động cụ thể, tổ chức đăng ký thi đua và cam kết thực hiện của mỗi công nhân viên trong công tác phục vụ khách hàng từng tháng, quý, và duy trì đều đặn.

- Thứ hai trả lương, thưởng nhân viên gắn với chất lượng phục vụ khách hàng: “Ban lãnh đạo Công ty TNHH Giải trí Vhunter thông qua việc trả lương, khuyến khích khen thưởng dựa trên chất lượng công việc của cán bộ công nhân viên kích thích họ làm việc tốt hơn, nghiêm túc hơn và đạt chất lượng cao hơn; Lương thưởng gắn với chất lượng phục vụ phải chiếm một phần tương đối lớn trong tổng thu nhập của bất kỳ công nhân viên nào cũng phải nỗ lực làm tốt công việc của mình nếu không thu nhập bản thân sẽ giảm nhiều; Kế hoạch khen thưởng phải áp dụng cho tất cả mọi người, cả bộ phận quản lý và nhân viên trực tiếp; Hệ thống tính lương và khen thưởng phải đảm bảo công bằng, không thiên vị, phải dựa trên chất lượng công việc thực tế”.

- Thứ ba, xây dựng và triển khai các quy định thống nhất về chăm sóc khách hàng, chăm sóc khách hàng là hoạt động của Công ty TNHH Giải trí Vhunter có tác động trực tiếp đến khách hàng nhằm duy trì, phát triển dịch vụ đem lại sự hài lòng, tin cậy cho khách hàng, đảm bảo hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter trên cơ sở pháp luật. Những hoạt động chăm sóc khách hàng bao gồm: Điều tra khảo sát thị trường; xây dựng và quản lý hồ sơ khách hàng; phân loại khách hàng; xây dựng kế hoạch chăm sóc khách hàng; hỗ trợ khách hàng; tiếp nhận và giải quyết khiếu nại khách hàng; báo cáo kết quả hoạt động chăm sóc khách hàng.

- Thứ tư, xây dựng quy trình và xử lý khiếu nại của khách hàng một cách hiệu quả, Công ty TNHH Giải trí Vhunter có thể tạo nên lợi thế cạnh tranh bằng

cách khuyến khích khách hàng bộc lộ quan điểm của mình và thiết lập được một quy trình xử lý phản hồi một cách hiệu quả. Do vậy, Công ty TNHH Giải trí VHunter cần thiết phải có một hệ thống xử lý khiếu nại một cách hiệu quả, làm cho khách hàng hài lòng tin tưởng vào Công ty TNHH Giải trí VHunter.

Ngoài ra, Công ty cần xây dựng những hình thức chăm sóc khách hàng mang một màu sắc riêng, đánh giá chất lượng, rút kinh nghiệm trong từng khối, từng đơn vị, từng sản phẩm dịch vụ, trước mắt cần thay đổi hình thức tặng quà, thứ nhất là ngoài việc tặng quà cho khách hàng có mức cước cao, cần áp dụng việc cá thể hóa, tặng quà cho những khách hàng là lãnh đạo, chỉ huy cơ quan, đơn vị, giám đốc các đơn vị kinh doanh, người đứng đầu một tổ chức hoặc cá nhân có tầm ảnh hưởng lớn để lan tỏa thương hiệu và tạo hiệu ứng tốt, thứ hai là cần chi tiết trong các vật phẩm quà tặng, nghiên cứu, nắm chắc sở thích nhu cầu khách hàng để đa dạng các vật phẩm quà tặng, có thể đem dùng ở mọi lúc mọi nơi, trong ý nghĩ của khách hàng yêu mến Công ty TNHH Giải trí VHunter và tin dùng sản phẩm của Công ty TNHH Giải trí VHunter là đã đạt được mục đích của công tác chăm sóc khách hàng và cũng là một biện pháp nâng cao tính đồng bộ và hiệu quả chăm sóc khách hàng của Công ty TNHH Giải trí VHunter.

3.2.1.2. Đầu tư phổ cập sản phẩm dịch vụ mới

Hiện nay, pháp luật có cơ chế, chính sách cung cấp đầy đủ các loại giấy phép về dịch vụ sự kiện giải trí. Bên cạnh đó, người tiêu dùng luôn có khuynh hướng đa dạng hoá sản phẩm.

3.2.2. Biện pháp tăng doanh thu của Công ty TNHH Giải trí VHunter

3.2.2.1. Đẩy mạnh thực hiện giải pháp về Marketing

Marketing có vai trò quan trọng trong việc quảng bá thương hiệu của sản phẩm và của công ty. Do đó, để tiêu thụ được nhiều hàng hoá, giành được nhiều hợp đồng công ty cần phải có những hoạt động để thường xuyên củng cố chiến lược Marketing. Các giải pháp để củng cố chiến lược marketing bao gồm:

Đối với hoạt động xúc tiến hỗn hợp:

- Chuẩn hoá và hệ thống lại toàn bộ các ấn phẩm quảng cáo sản phẩm, dịch vụ của công ty trên các phương tiện thông tin đại chúng như: bảng biển ngoài trời, biển hiệu cửa hàng, catalogue, hồ sơ sản phẩm, website, card, eteket, slide...

- Lựa chọn và hợp tác với một đơn vị quảng cáo, nghiên cứu thị trường chuyên nghiệp để định vị thương hiệu, định hướng chiến lược phát triển xứng tầm với công ty niềm yết đại chúng.

- Tìm kiếm hình thức quảng cáo phù hợp điều kiện, văn hoá như:

+ Cập nhật thông tin có chất lượng trên website của công ty.

+ Quảng cáo thường xuyên: Báo chí chuyên ngành, báo Giá cả.

+ Biển hiệu gắn liền với khách hàng, thị trường; thúc đẩy song song với công tác bán hàng, tiêu thụ sản phẩm.

+ Quà tặng, kỷ niệm chương độc đáo.

- Tăng cường nhân sự chuyên trách công tác quảng cáo, marketing.

- Tổ chức các lớp học trang bị kỹ năng bán hàng cho các đại lý như kỹ năng tiếp cận khách hàng, kỹ năng giới thiệu sản phẩm...

- Thường xuyên tổ chức hội nghị khách hàng, đặc biệt là tại các miền thị trường mới.

- Mở rộng quan hệ với các hiệp hội, ngành như Hiệp hội doanh nghiệp trẻ,...

Đối với chính sách giá cả.

Thật sai lầm khi một doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thị trường mà lại định giá một cách áp đặt cho sản phẩm, dịch vụ của mình. Để định giá, trước hết cần phải hiểu rõ quy luật giá trị, cân nhắc kỹ trước khi đưa sản phẩm, dịch vụ của mình ra thị trường với giá cả hợp lý nhất và phải luôn điều chỉnh cho phù hợp với hoàn cảnh cụ thể. Các doanh nghiệp phải luôn luôn nhớ rằng nếu định giá quá thấp thì chả ai tin là sản phẩm của mình tốt cả. Nhưng nếu định giá quá cao thì cũng chẳng có ai có khả năng thanh toán mà họ sẽ lựa chọn sản phẩm khác với giá phù hợp hơn.

Để đưa ra một mức giá cả hợp lý cho những sản phẩm, dịch vụ đơn vị có chính sách giá cả tập trung vào những vấn đề như:

- Từ trước tới nay, đơn vị vẫn thường sử dụng phương pháp định giá dựa vào chi phí. Do đó, có một mức giá hợp lý cho sản phẩm, dịch vụ của đơn vị cần phải phát huy lợi thế của năng suất lao động cao, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành sản xuất, tăng khả năng cạnh tranh.

- Quyết định về giá cả của đơn vị chịu ảnh hưởng nhiều của cung thị trường và cầu của thị trường. Do đó, cần phải theo dõi chặt chẽ thị trường và điều chỉnh giá linh hoạt, phù hợp với tình hình thị trường và chi phí sản xuất.

3.2.3. Biện pháp đẩy mạnh tiêu thụ số lượng sản phẩm

Về chi phí nhân công: Công ty TNHH Giải trí Vhunter cần tạo điều kiện cho người lao động nâng cao trình độ, kích thích khả năng sáng tạo, tinh thần làm việc tích cực bằng hình thức khuyến khích vật chất và tinh thần.

Tổ chức lao động hợp lý, sắp xếp lao động đúng người đúng việc, tránh để tình trạng nơi thừa, nơi thiếu lao động.

Tăng cường các công tác về tuyên truyền và nâng cao ý thức chấp hành đảm bảo an toàn lao động đến từng người lao động, trang bị đầy đủ phương tiện bảo vệ cá nhân cho người lao động. Cần kiên quyết xử lý và quy rõ trách nhiệm vật chất và hành chính đối với những cá nhân không hoàn thành trách nhiệm quản lý hoặc để xảy ra những vi phạm an toàn lao động.

Xây dựng đơn giá tiền lương chi tiết, cụ thể, thường xuyên kiểm tra định biên lao động, đơn giá tiền lương, đảm bảo tăng năng suất lao động và tốc độ tăng thu nhập thực tế.

Công ty TNHH Giải trí Vhunter cần kiểm soát để hạn chế thu chi không đúng mục đích. Cụ thể, để tiết kiệm chi tiêu quỹ lương thì cần quản lý quỹ tiền lương trên cơ sở quản lý chặt chẽ cả về số lượng và chất lượng lao động, đơn giá tiền lương gắn liền với kết quả kinh doanh của đơn vị.

Đối với các khoản chi tiền mặt cho tiếp khách, giao dịch hội họp, chi đối ngoại, đơn vị cần xây dựng định mức cụ thể và quy chế quản lý sử dụng chặt chẽ. Các khoản chi yêu cầu phải có chứng từ hợp lệ, gắn liền với kết quả kinh doanh và không được vượt mức khống chế tối đa theo tỷ lệ tính trên tổng chi phí. Các khoản chi hoa hồng, môi giới phải căn cứ vào hiệu quả mang lại. Đồng thời, đơn vị cũng cần xây dựng ý thức tiết kiệm trong từng cán bộ công nhân viên. Đây là biện pháp đặc biệt quan trọng và ý nghĩa góp phần làm giảm chi phí cho doanh nghiệp.

Công ty TNHH Giải trí Vhunter cũng cần phải chú ý đến chi phí lãi vay. Bất kỳ một doanh nghiệp nào khi tiến hành kinh doanh cũng cần có vốn. Tuy nhiên, đơn vị cần tính toán vay lượng vốn bao nhiêu là chi phí lãi vay không quá lớn, nhất là trong điều kiện hiện nay mức lãi suất vay ngân hàng tương đối cao. Ngoài ra, đơn vị cũng nên cố gắng tránh tình trạng chiếm dụng vốn. Khi đó, vòng quay vốn nhanh đủ phục vụ cho kinh doanh mà không phải đi vay, không phải gánh chịu chi phí từ việc trả lãi.

3.2.4. Biện pháp sử dụng triệt để tài sản cố định và vốn lưu động

Công ty TNHH Giải trí Vhunter có trách nhiệm xác định số vốn cần huy động, thời gian huy động, chi phí huy động vốn sao cho vừa đảm bảo đáp ứng nhu cầu về vốn kinh doanh, vừa tiết kiệm chi phí huy động, tiết kiệm chi phí sử dụng vốn. Nếu xác định nhu cầu vốn quá cao sẽ gây ra tình trạng ứ đọng vốn, vốn luân chuyển chậm, phát sinh nhiều chi phí liên quan đến việc tăng giá thành, gây sức ép lớn cho giá bán giảm sức cạnh tranh của đơn vị. Nhưng xác định vốn quá thấp sẽ gây ra bất lợi cho đơn vị trong hoạt động kinh doanh, không đảm bảo sản xuất liên tục, không có khả năng thực hiện các hợp đồng đã ký kết. Do đó, việc đảm bảo đầy đủ, kịp thời và sử dụng vốn có hiệu quả sẽ là nhân tố quan trọng tác động đến hiệu quả kinh doanh của đơn vị. Cụ thể như:

+ Xây dựng chiến lược huy động vốn phù hợp với thực trạng thị trường và môi trường kinh doanh của từng thời kỳ.

+ Tạo niềm tin cho các nơi cung ứng vốn bằng cách nâng cao uy tín của đơn vị: ổn định và hợp lý hoá các chỉ tiêu tài chính, thanh toán các khoản nợ đúng hạn

+ Chứng minh được mục đích sử dụng vốn bằng cách đưa ra kết quả kinh doanh và hiệu quả vòng quay vốn trong năm qua và triển vọng năm tới...

Công ty TNHH Giải trí Vhunter hiện nay đang gặp khó khăn về vốn. Vốn góp phần rất quan trọng vào sự thành công hay thất bại và mang lại lợi nhuận cao hay thấp. Trong cơ chế mới rõ ràng đơn vị không thể chờ vốn nhà nước. Hiện nay tỷ trọng vốn vay trong tổng số vốn của Công ty TNHH Giải trí Vhunter còn cao điều này ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của đơn vị. Vì vậy, VNPT Hải Phòng cần phải tăng nhanh nguồn vốn chủ sở hữu của mình lên bằng cách hàng năm trích một phần lợi nhuận vào vốn chủ sở hữu, để giảm vốn vay tiết kiệm chi phí trả lãi, làm tăng lợi nhuận.

Cần tổ chức một cách hợp lý các kênh bán hàng và các hoạt động marketing xúc tiến bán hàng. Về tình hình thanh toán công nợ đơn vị cần tìm biện pháp để có thể thu hồi các khoản nợ một cách nhanh nhất nhằm tăng nguồn vốn lưu động qua đó nhanh chóng mở rộng thị trường. Nếu đơn vị thực hiện được các biện pháp này thì sẽ đẩy nhanh được tốc độ luân chuyển vốn góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter .

3.2.5. Các biện pháp khác.

3.2.5.1. Nâng cao chất lượng đội ngũ lao động.

Nếu đề ra được chiến lược đúng đắn về con người, Công ty TNHH Giải trí Vhunter sẽ tận dụng được sức lực, trí tuệ của mọi thành viên cùng thực hiện công việc biến các mục tiêu về phát triển, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cần có chế độ khen thưởng hợp lý, ngày nghỉ ngày lễ thưởng cho cán bộ nhân viên, nhằm khuyến khích tinh thần làm việc, sự gắn bó chặt chẽ của từng thành viên với cả tập thể.

Công ty TNHH Giải trí Vhunter cần tổ chức các phong trào thi đua, các hoạt động văn hoá, thể dục thể thao, tăng cường sự đoàn kết tập thể, tạo khí thế sôi nổi, hăng say lao động.

3.2.5.2. Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp

Tổ chức doanh nghiệp là cả một quá trình gắn kết, phân công, phối hợp các thành viên cùng làm việc, cùng thực hiện một mục tiêu chung; trong đó bao gồm cả tổ chức con người, tổ chức công việc, phân bố các nguồn lực... Nhờ chức năng này mà nhà quản trị có thể quyết định được những nhiệm vụ nào phải hoàn thành, làm thế nào kết hợp nhiệm vụ vào những công việc cụ thể; làm thế nào phân chia công việc thành những công đoạn khác nhau để tạo nên cấu trúc của tổ chức.

Lãnh đạo doanh nghiệp là thu hút, lôi cuốn, thuyết phục, động viên, hướng dẫn, thúc đẩy các thành viên trong doanh nghiệp làm việc, đáp ứng và hoàn thành yêu cầu công việc.

Kiểm tra, kiểm soát là việc theo dõi hoạt động của doanh nghiệp thông qua việc thiết lập hệ thống thông tin quản trị, tiêu chuẩn đo lường, đánh giá và thu thập thông tin nhằm xử lý và điều chỉnh hoạt động của tổ chức sao cho phù hợp với mục tiêu của doanh nghiệp. Để có thể làm được điều này, các nhà quản trị cần theo dõi các hoạt động đang diễn ra, so sánh kết quả với tiêu chuẩn. Các biện pháp nâng cao năng lực quản trị trong doanh nghiệp bao gồm:

Nâng cao năng lực quản trị nhân sự.

Công ty TNHH Giải trí Vhunter cần tiếp tục kiện toàn bộ máy chuyên môn, nghiệp vụ theo đúng chức năng, nhiệm vụ để đáp ứng yêu cầu kinh doanh.

- Phân công nhiệm vụ cụ thể trong ban giám đốc và các phòng ban chức năng để nâng cao tính chủ động, sáng tạo trong lao động của từng bộ phận và từng cá nhân.

- Một số cán bộ trong Công ty TNHH Giải trí Vhunter còn yếu về năng lực điều hành và tổ chức kinh doanh dẫn tới hiệu quả công việc chưa cao. Vì thế cần phải có những chính sách đào tạo nâng cao tay nghề, nâng cao trình độ chuyên

môn, nghiệp vụ, trình độ quản lý cho Người lao động: đối với những cán bộ chủ chốt như Phó giám đốc hay Trưởng phòng thì cần phải được học các lớp nâng cao về quản lý doanh nghiệp, lý luận chính trị...

- Hiện nay, cần phải hoàn thiện chính sách tuyển dụng. Có chính sách thu hút những người tài, có trình độ và tay nghề cao về làm việc nhằm bổ sung nguồn nhân lực còn thiếu.

- Thường xuyên sắp xếp lại lao động trong dây chuyền sản xuất, tiến hành phân loại cán bộ công nhân viên định kỳ.

- Xây dựng môi trường làm việc với tính kỷ luật cao, tác phong công nghiệp, văn minh lịch sự.

Quản trị tiền lương trong Công ty TNHH Giải trí Vhunter.

Công ty TNHH Giải trí Vhunter hiện nay đang thiếu những cán bộ có năng lực. Vì thế, muốn sử dụng chính sách tiền lương để đạt được những mục đích như trên thì cần phải thực hiện những giải pháp sau:

- Cán bộ quản trị trong Công ty TNHH Giải trí Vhunter cần phải theo dõi đầy đủ công tác tổ chức tiền lương hoặc tiền thưởng cho người lao động, qua đó có sự điều chỉnh hợp lý nhằm nâng cao tính công bằng trong công tác tiền lương.

- Điều chỉnh chính sách trả lương, tăng theo quy định của Nhà nước và phù hợp với thị trường lao động. Đảm bảo thu nhập cho Người lao động, trả lương đúng hạn.

Ngoài ra, Công ty TNHH Giải trí Vhunter cần phải chăm lo cho đời sống Người lao động cả về vật chất lẫn tinh thần bằng một số công tác như:

- Tổ chức tốt việc phục vụ ăn ca, thực hiện vệ sinh an toàn thực phẩm, chăm sóc sức khỏe và khám sức khỏe định kỳ cho Người lao động trong đơn vị.

- Hàng năm, Công ty TNHH Giải trí Vhunter nên có kế hoạch tổ chức cho Người lao động đi nghỉ mát, thăm quan các di tích thắng cảnh trong nước và học

tập tại nước ngoài; Tổ chức các phong trào thể thao, văn hoá, văn nghệ trong nội bộ đơn vị cũng như giao lưu với các đơn vị ngoài.

Doanh nghiệp có thể áp dụng một hoặc tất cả các loại thưởng sau:

- Thưởng theo kết quả hoạt động kinh doanh chung của doanh nghiệp: áp dụng khi doanh nghiệp làm ăn có lãi, người lao động được chia một phần tiền lời dưới dạng tiền thưởng.

- Thưởng tìm được nơi cung ứng, tiêu thụ, kí kết hợp đồng mới: áp dụng cho các nhân viên tìm thêm được địa chỉ tiêu thụ, giới thiệu khách hàng, kí kết các hợp đồng có tác dụng làm tăng lợi nhuận cho đơn vị ...

3.3. KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT

3.1. Đối với các cơ quan quản lý Nhà nước

Từ thực trạng công tác phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Giải trí Vhunter, ta thấy bên cạnh những kết quả đạt được thì công tác này vẫn còn hạn chế. Những hạn chế một mặt do yếu tố chủ quan từ phía Công ty TNHH Giải trí Vhunter mặt khác do yếu tố khách quan từ phía Nhà nước. Để khắc phục những hạn chế trong phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Giải trí Vhunter cần thực hiện các giải pháp đề xuất ở trên. Tuy nhiên để giải pháp mang tính khả thi và thực sự hiệu quả thì Công ty TNHH Giải trí Vhunter cần có sự hỗ trợ từ phía Nhà nước và từ chính sự nỗ lực của công ty.

Các doanh nghiệp đều chịu sự quản lý vĩ mô của Nhà nước, do đó sự đổi mới và hoàn thiện các công cụ quản lý của Nhà nước có tác động tích cực đến hoạt động và phát triển của doanh nghiệp. Để tạo điều kiện cho doanh nghiệp thực hiện tốt phân tích hiệu quả kinh doanh, về phía Nhà nước cần có những thay đổi trong cơ chế chính sách sau:

- Nhà Nước cần tạo dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý, Muốn có một môi trường pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh cũng như tổ chức công tác kế toán thì Nhà nước cần có các chính sách mở rộng thị trường tài chính, ổn định thị trường tiền tệ, hoàn thiện cơ chế tài chính;

thúc đẩy và khuyến khích các doanh nghiệp hoạt động theo cơ chế thị trường lành mạnh; tạo sự bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau.

- Các cơ quan tài chính trong đó có các ngân hàng cần có những chính sách hỗ trợ cho công ty về vấn đề tài chính.

- Thay đổi các chế tài xử lý vi phạm theo hướng nghiêm khắc hơn đối với các đơn vị liên quan trong việc công bố thông tin. Điều quan trọng để hút vốn từ các nhà đầu tư đó là thông tin về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, các nhà đầu tư phải được cung cấp đầy đủ các thông tin và có chất lượng. Để đáp ứng được yêu cầu này các cơ quan quản lý Nhà nước phải có chế tài xử phạt nghiêm minh đối với những hành vi gian lận hoặc làm sai lệch về quá trình kinh doanh được thể hiện trên báo cáo tài chính và các thông tin tài chính.

- Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng và Sở ban ngành cần cung cấp thông tin chính xác, công khai các dự án, quy hoạch một cách nhanh chóng giúp doanh nghiệp xây dựng kế hoạch phát triển đúng đắn tránh tình trạng quy hoạch bừa bãi, các dự án mập mờ không công khai rõ ràng. Điều đó sẽ khiến việc quản lý, định hướng mở rộng sản xuất của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn.

- Các cơ quan chức năng cần có biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thu hồi các khoản nợ khó đòi, các khoản thu quá hạn. Điều này có thể giúp cho doanh nghiệp chủ động nguồn vốn của mình trong kinh doanh.

3.2 Đối với ban lãnh đạo Công ty TNHH Giải trí Vhunter

- Đẩy mạnh hơn nữa công tác nghiên cứu phát triển, hợp tác đối với các Công ty giải trí tiến đến tự sản xuất, cung ứng thiết bị phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh nhằm giảm giá thành và nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng.

- Hoàn thiện công tác tổ chức, xây dựng, khai thác cơ sở dữ liệu chung đáp ứng nhu cầu khảo sát, nghiên cứu, áp dụng vào thực tiễn tại các đơn vị. Tích cực áp dụng công nghệ thông tin vào mọi mặt của sản xuất kinh doanh.

- Có chế độ đãi ngộ, hỗ trợ kinh phí đối với những hoạt động học tập, đào tạo nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ của cán bộ công nhân viên từ đó nâng cao chất lượng nhân sự, hiệu quả công việc tại cơ quan.

KẾT LUẬN

Công ty TNHH Giải trí Vhunter chịu trách nhiệm quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh các dịch vụ viễn thông, công nghệ thông tin trên địa bàn. Trong giai đoạn vừa qua sự phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp viễn thông đòi hỏi đơn vị cần có những giải pháp hiệu quả để gia tăng lợi thế và giữ vững thị phần.

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

Nghiên cứu thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Giải trí Vhunter; kết quả cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh còn rất nhiều vấn đề cần cải thiện để phù hợp với tình hình xã hội hiện nay, đặc biệt là mảng chăm sóc khách hàng tại còn nhiều khiếm khuyết, mới chú trọng tới cạnh tranh bằng giá để thu hút khách hàng mới mà ít quan tâm tới tâm lý, hành vi, độ tuổi của người tiêu dùng đặc biệt chất lượng nhân viên chăm sóc khách hàng chưa được chuyên nghiệp nên dẫn đến khách hàng không hài lòng về dịch vụ. Chính vì thế, khách hàng đang sử dụng dịch vụ của Công ty TNHH Giải trí Vhunter rời bỏ sang các nhà cung cấp khác, khách hàng mới khó thu hút, tác động sụt giảm doanh thu, hao tổn nguồn lực, sụt giảm thị phần, lợi thế cạnh tranh giảm sút đặt ra yêu cầu hết sức cấp bách cần được phân tích và nghiên cứu kỹ về mặt lý thuyết cũng như thực hành để giúp cho các doanh nghiệp đạt hiệu quả kinh doanh cao hơn trong môi trường cạnh tranh hiện nay.

Nhận thức về cạnh tranh của đại bộ phận khách hàng bên trong của Công ty TNHH Giải trí Vhunter địa bàn còn mờ nhạt, chưa chuyên biến thành hành động trong khi các đối thủ khác ra đời sau nhưng với nhân lực trẻ, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ và kỹ năng giao tiếp ứng xử tiềm ẩn nguy cơ mất thị phần.

Nghiên cứu cũng cho thấy còn các tồn tại và hạn chế sau đây đối với kết quả và hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Giải trí Vhunter. Đó là nguồn nhân lực, công tác chăm sóc khách hàng.

Nghiên cứu đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh căn cứ trên định hướng phát triển của Công ty TNHH Giải trí Vhunter. Đó là giải pháp tăng sản lượng; giải pháp tăng doanh thu; giải pháp nâng cao chất lượng đội ngũ lao động; giải pháp chăm sóc khách.

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

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đặng Kiều Anh (2016), *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty CP Cảng Dịch vụ Dầu khí Đình Vũ*, Khoá luận Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Hàng hải Việt Nam, Hải Phòng.
2. Dương Văn Chung (2003), *Nghiên cứu về hiệu quả sản xuất kinh doanh và một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước xây dựng giao thông*, Luận án tiến sĩ Kinh tế, Đại học Giao thông vận tải, Hà Nội.
3. Tạ Văn Điệt (2015), *Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Cảng Tân Vũ – Công ty Cổ phần Cảng Hải Phòng*, Khoá luận Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Hàng hải Việt Nam, Hải Phòng.
4. Phạm Văn Đước và công sự (2018). *Phân tích hoạt động kinh doanh*, Trường Đại học kinh tế TP.HCM, Nhà xuất bản Lao động.
5. Lê Thị Lĩnh (2014), *Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh Cảng Bến Nghé*, Khoá luận Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Hàng hải Việt Nam, Hải Phòng.
6. Phan Quang Niệm (2008), *Giáo trình Đánh giá hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
7. Bùi Thị Thanh và Nguyễn Xuân Hiệp (2016), *Nâng cao lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Lao động.