

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Nguyễn Thị Hợp
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Cao Thị Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG - 2014

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

**BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH
DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN
TẢI NGỌC MINH**

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

Sinh viên : Nguyễn Thị Hợp

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Cao Thị Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG - 2014

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Hợp

Mã SV: 1012402036

Lớp: QT1401N

Ngành : Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại
TNNH thương mại và vận tải Ngọc Minh

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Phần I: Lý luận chung về hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Phần II: Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Phần III: Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

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

Số liệu được sử dụng tính toán là bảng cân đối kế toán và bản báo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Địa chỉ : Số 6 - Trường Chinh – Kiến An – Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: CAO THỊ HỒNG HẠNH

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Các biện pháp pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 31 tháng 03 năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 06 tháng 7 năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2014

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2014

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
PHẦN I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....	3
1.Doanh nghiệp thương mại dịch vụ và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.....	3
1.1 Khái quát chung về doanh nghiệp thương mại dịch vụ	3
1.2 Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	3
1.2.1 Khái niệm về hiệu quả kinh doanh.....	3
1.2.2 Phân loại hiệu quả kinh doanh	5
1.3 Bản chất của hiệu quả kinh doanh.....	7
1.4 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh.....	8
1.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh	9
1.5.1 Nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp.....	9
1.5.2 Nhân tố thuộc môi trường bên ngoài doanh nghiệp.....	11
1.6 Nội dung và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh	15
1.6.1 Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	15
1.6.2 Phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	17
1.7 Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh.....	18
1.7.1 Chỉ tiêu về doanh thu	18
1.7.2.Chỉ tiêu về chi phí	19
1.7.3.Hiệu quả sử dụng lao động.....	21
1.7.4 Chỉ tiêu vốn kinh doanh	22
1.7.5 Các nhóm chỉ tiêu tài chính.....	24
1.8 Các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.....	26
PHẦN II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY	28
2.1 Giới thiệu khái quát về công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh	28
2.1.1 Thông tin chung về công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh..	28
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh.....	28
2.1.3 Chức năng nhiệm vụ của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh.....	29
2.1.4 Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh ...	29
2.1.4.1 Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh	29

2.1.4.2 Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.....	30
2.2 Một số kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty	31
2.2.1 Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp	31
2.2.2 Tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp	34
2.3 Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty	40
2.3.1 Chỉ tiêu doanh thu	41
2.3.2 Hiệu quả sử dụng chi phí.....	42
2.3.3 Hiệu quả sử dụng lao động.....	44
2.3.4 Hiệu quả sử dụng vốn.....	48
2.3.5 Hiệu quả sử dụng tài sản	50
2.4 Các chỉ tiêu tài chính.....	52
2.5.Đánh giá chung.....	60
PHẦN III: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH	
DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI NGỌC MINH.....	
3.1 Mục tiêu, phương hướng phát triển hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh.....	65
3.1.1 Mục tiêu.....	65
3.1.2 Định hướng phát triển của công ty.....	65
3.2 Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh.....	65
3.2.1 Thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm nhằm tăng doanh thu.....	65
3.2.2 Biện pháp tăng năng suất lao động	71
KẾT LUẬN	74

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm gần đây, nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng đang phải trải qua những thách thức và những khó khăn vô cùng lớn. Là một trong những nhân tố quan trọng nhất của nền kinh tế, các doanh nghiệp Việt Nam cũng đang phải loay hoay tìm cách giải quyết bài toán làm thế nào để có thể duy trì và phát triển doanh nghiệp mình trong và hậu suy thoái. Một thực tế cho thấy rằng trong những năm gần đây, mỗi năm có hàng chục nghìn doanh nghiệp phá sản hoặc chờ giải thể. Nền kinh tế ảm đạm với mức nợ xấu không ngừng tăng cao cùng với sự đóng băng của tín dụng và bất động sản dẫn đến tình trạng các doanh nghiệp càng khó tiếp cận nguồn vốn cũng như duy trì hoạt động kinh doanh, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này dẫn tới việc nhiều doanh nghiệp đang mất phương hướng hoạt động và gặp khó khăn trong tìm kiếm thị trường tiêu thụ. Khó khăn là vậy nhưng nền kinh tế Việt Nam bước đầu có sự khởi sắc sau chính sách điều tiết tài khóa và tín dụng của nhà nước với những dấu hiệu phục hồi ban đầu của ngành xây dựng và bất động sản. Trước bối cảnh đó, để có thể duy trì được sự phát triển bền vững với hiệu quả kinh tế cao, các doanh nghiệp cần phải có những chiến lược đúng đắn mang tính quyết định, một phương hướng hoạt động kinh doanh có hiệu quả để có thể tìm kiếm được những cơ hội tiềm ẩn trong nguy cơ chung của toàn ngành để có thể giữ vững và đưa doanh nghiệp đi lên.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh là 1 công ty thương mại hoạt động kinh doanh được 8 năm. Sau những năm đầu khó khăn trong tìm kiếm và tiếp cận thị trường thì đến nay doanh nghiệp đã bước vào giai đoạn ổn định và phát triển, dần gây dựng được thương hiệu và niềm tin với khách hàng và đạt được những mục tiêu lợi nhuận nhất định.

Để có thể đạt được mục tiêu đã đặt ra thì doanh nghiệp cần thực hiện những biện pháp mang tính lâu dài nhằm phát huy những điểm mạnh, cải thiện dần điểm yếu, tận dụng cơ hội và né tránh những nguy cơ, lựa chọn những hướng đi đúng đắn trong từng thời kì để tạo lập những giá trị bền vững, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Trong thời gian thực tập tại công ty cùng với sự quan sát tìm hiểu của bản thân và những kiến thức đã học và tích lũy được em nhận thức vấn đề mà doanh nghiệp đang gặp phải, em xin mạnh dạn lựa chọn đề tài:

“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh” làm đề tài nghiên cứu của mình.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là 1 vấn đề khá rộng và chịu sự tác động của rất nhiều nhân tố cả chủ quan và khách quan. Tuy nhiên trong đề tài này em xin tập trung vào thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp để thấy rõ những điểm mạnh cũng như những vấn đề còn tồn đọng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để từ đó đưa ra các biện pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Nội dung đề tài bao gồm 3 phần:

PHẦN I: Lý luận chung về hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

PHẦN II: Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

PHẦN III: Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Qua đây em xin gửi lời cảm ơn tới các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh trường DHDL Hải Phòng đặc biệt là Th.S Cao Thị Hồng Hạnh- là người đã trực tiếp hướng dẫn và chỉ bảo để em có thể hoàn thành đề tài tốt nghiệp này. Ngoài ra em cũng xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến ban giám đốc và các anh chị nhân viên trong công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh đã giúp đỡ em trong suốt thời gian thực tập tại công ty.

Vì khả năng còn non kém nên bài khóa luận tốt nghiệp của em chắc chắn còn nhiều thiếu sót, em rất mong nhận được ý kiến nhận xét của các thầy cô.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên : Nguyễn Thị Hợp

PHẦN I : LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1 Khái quát chung về doanh nghiệp thương mại- dịch vụ

1.1.1 Đặc điểm của doanh nghiệp thương mại - dịch vụ

Doanh nghiệp thương mại dịch vụ là tổ chức kinh tế hợp pháp chuyên kinh doanh để tìm kiếm lợi nhuận thông qua việc kinh doanh mua bán hàng hóa, hiện vật và cung cấp các dịch vụ cho thị trường.

Sản xuất- kinh doanh là 2 chức năng không thể tách rời nhau, chúng có mối quan hệ chặt chẽ tạo ra một chu trình kinh doanh hoàn chỉnh, trong đó các doanh nghiệp thương mại đảm nhận phần kinh doanh.

Trong thời kì kinh tế thị trường thì mục tiêu cơ bản và hàng đầu của doanh nghiệp chính là lợi nhuận. Ngoài ra, các doanh nghiệp còn theo đuổi các mục tiêu khác như tạo việc làm, đảm bảo đời sống cho người lao động, đảm bảo thực hiện các chính sách và định hướng của nhà nước và làm tròn các nghĩa vụ với nhà nước. Để thực hiện được điều đó, vấn đề đặt ra hàng đầu đối với mọi doanh nghiệp chính là hiệu quả kinh doanh. Có hiệu quả kinh doanh thì các doanh nghiệp mới có thể đứng vững được trên thị trường và có đủ sức cạnh tranh với các doanh nghiệp khác.

1.1.2 Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại dịch vụ

Đặc điểm chính của doanh nghiệp thương mại thuần túy là mua hàng hóa của nhà cung ứng sau đó bán lại cho khách hàng nhằm tìm kiếm lợi nhuận.

Về thực chất hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại là hoạt động dịch vụ. Thông qua hoạt động mua-bán trên thị trường, doanh nghiệp thương mại vừa làm dịch vụ cho nhà sản xuất (nhà cung ứng) vừa làm dịch vụ cho người mua (khách hàng) nhằm tìm kiếm lợi nhuận. Nhìn chung lại thì có thể coi doanh

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

ng nghiệp thương mại là doanh nghiệp dịch vụ mặc dù dịch vụ của doanh nghiệp thương mại luôn gắn liền với việc cung ứng hàng hóa cho khách hàng.

1.2 Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

1.2.1 Khái niệm về hiệu quả kinh doanh

Có nhiều cách hiểu khác nhau về khái niệm hiệu quả kinh doanh. Có quan điểm cho rằng : “Hiệu quả sản xuất diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng của 1 lượng hàng hóa mà không cắt giảm sản lượng của 1 hàng hóa khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trong giới hạn khả năng sản xuất của nó”. Thực chất quan điểm này đề cập đến khía cạnh phân bổ có hiệu quả các nguồn lực của nền sản xuất xã hội. Trên góc độ này cho thấy việc phân bổ các nguồn lực kinh tế sao cho đạt được việc sử dụng mọi nguồn lực trên đường giới hạn khả năng sản xuất làm cho nền kinh tế có hiệu quả và xét trên phương diện lý thuyết thì đây là mức hiệu quả cao nhất mà mỗi nền kinh tế có thể đạt được trên giới hạn năng lực sản xuất của doanh nghiệp.

Xét trên quan điểm của các nhà kinh tế học thì cũng có những cách hiểu khác nhau:

Nhà kinh tế học Adam Smith cho rằng : “Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, là doanh thu tiêu thị hàng hóa”. Trong quan điểm này, hiệu quả được hiểu là chỉ phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh. Nếu cùng một kết quả nhưng có 2 mức chi phí để tạo ra nó thì hiệu quả là ngang nhau.

Một quan điểm khác cũng cho rằng : “ hiệu quả kinh doanh là tỉ lệ so sánh tương đối giữa kết quả và chi phí để đạt được kết quả đó. Ưu điểm của quan điểm này là phản ánh được mối quan hệ bản chất của hiệu quả kinh doanh tuy nhiên lại cho thấy được mối tương quan về lượng và chất giữa kết quả và chi phí.

Từ các quan điểm trên có thể hiểu một cách khái quát hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực như (nhân lực, vật lực) để đạt được các mục tiêu nhất định. Trình độ lợi dụng các nguồn lực chỉ có thể được đánh giá trong mối quan hệ với kết quả tạo ra và các nguồn lực được huy động

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

để xem xét với mỗi sự hao phí nguồn lực xác định có thể tạo ra kết quả ở mức độ nào.

Hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của đơn vị cũng như nền kinh tế để thực hiện các mục tiêu đã đề ra. Hiểu một cách đơn giản thì hiệu quả là lợi ích tối đa mà doanh nghiệp có thể thu được sao cho chi phí bỏ ra là thấp nhất. Nó chính là kết quả kinh doanh tối đa trên chi phí kinh doanh tối thiểu.

Hiệu quả kinh doanh là thước đo phản ánh chất lượng của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhìn chung lại, có thể hiểu hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ phân bổ và sử dụng các nguồn lực sao cho đạt được kết quả cao nhất với chi phí kinh doanh thấp nhất.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả kinh doanh}}{\text{Chi phí kinh doanh}}$$

Kết quả kinh doanh (kết quả đầu ra) có thể được đo bằng các chỉ tiêu: giá trị sản xuất công nghiệp, doanh thu, lợi nhuận...

Chi phí kinh doanh hay còn gọi là chi phí và các yếu tố đầu vào bao gồm lao động tiền lương chi phí nguyên vật liệu, giá vốn, chi phí BH và QLDN, vốn kinh doanh (vốn cố định, vốn lưu động)...

Như vậy khi đánh giá hiệu quả kinh doanh chúng ta không chỉ dừng lại ở việc đánh giá kết quả mà còn đánh giá chất lượng tạo ra kết quả. Trong kết quả đầu ra của doanh nghiệp thì yếu tố quan trọng hàng đầu vẫn là lợi nhuận. Tuy nhiên chỉ tiêu lợi nhuận trong hiệu quả kinh doanh chỉ được coi là có hiệu quả khi lợi nhuận thu được không ảnh hưởng tới lợi ích của nền kinh tế của các đơn vị và của toàn xã hội. Hiểu quả trên góc độ nền kinh tế mà người ta nhận thấy được là nâng cao năng lực sản xuất, tiềm lực kinh tế của đất nước, phát triển kinh tế nhanh nâng cao mức sống nhân dân, nâng cao dân trí..... trên cơ sở khai thác hết năng lực của nền kinh tế. Gắn chặt hiệu quả kinh doanh của đơn vị với hiệu quả kinh tế xã hội là đặc trưng thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

1.2.2 Phân loại hiệu quả

a. Hiệu quả kinh doanh cá biệt và hiệu quả kinh tế xã hội của nền kinh tế quốc dân

Hiệu quả kinh doanh cá biệt là hiệu quả kinh doanh thu được từ các hoạt động thương mại của từng doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh cá biệt biểu hiện ở lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được.

Hiệu quả kinh tế xã hội mà hoạt động kinh doanh đem lại cho nền kinh tế quốc dân là sự đóng góp của nó vào việc sản xuất, đổi mới cơ cấu kinh tế, tăng năng suất lao động xã hội, tích lũy ngoại tệ, tăng thu cho ngân sách, giải quyết việc làm cho người lao động, cải thiện đời sống cho nhân dân.

Giữa hiệu quả kinh doanh cá biệt và hiệu quả kinh tế xã hội có mối quan hệ nhân quả và có sự tác động qua lại với nhau. Hiệu quả của toàn xã hội chỉ đạt được dựa trên hiệu quả kinh doanh cá biệt mà các doanh nghiệp đạt được. Mỗi doanh nghiệp là một tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp có hoạt động hiệu quả thì nền kinh tế chung mới đạt được hiệu quả của nó. Ngược lại tính hiệu quả của cả bộ máy kinh tế sẽ tạo điều kiện tiền đề và là cơ sở cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đạt kết quả cao. Đó chính là mối quan hệ giữa cái chung và cái riêng, giữa lợi ích bộ phận và lợi ích tổng thể. Tính hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế phải xuất phát từ chính hiệu quả của từng doanh nghiệp, và một nền kinh tế vận hành tốt sẽ tạo môi trường tốt để doanh nghiệp phát triển đi lên. Chính vì vậy trong quá trình sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp cần quan tâm đến hiệu quả kinh tế xã hội, đảm bảo lợi ích riêng hài hòa với lợi ích chung. Về phía cơ quan nhà nước cần xây dựng các cơ chế chính sách thuận lợi để tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh đạt được hiệu quả cao nhất trong khả năng của mình

b. Hiệu quả chi phí bộ phận và hiệu quả chi phí tổng hợp

Hoạt động sản xuất kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng gắn liền với môi trường kinh doanh của nó nhằm giải quyết những vấn đề then chốt trong kinh doanh : kinh doanh cái gì? kinh doanh cho ai? kinh doanh như thế nào? chi

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

phí bao nhiêu? Bản thân mỗi doanh nghiệp lựa chọn hoạt động kinh doanh trong các điều kiện khác nhau về nguồn lực (tài nguyên, trang thiết bị, trình độ quản lý, công nghệ....) Với khả năng của mình, doanh nghiệp cung ứng cho xã hội những sản phẩm với những chi phí cá biệt nhất định và bất kỳ doanh nghiệp nào cũng mong muốn tiêu thụ được nhiều sản phẩm của họ nhất. Tuy nhiên thị trường chỉ chấp nhận những sản phẩm có chi phí cá biệt thấp hơn hoặc ngang bằng với hao phí trung bình của toàn xã hội. Đó chính là quy luật giá trị. Suy cho cùng chi phí bỏ ra là chi phí lao động xã hội nhưng đối với mỗi doanh nghiệp ta lại đánh giá chi phí cá biệt của mỗi doanh nghiệp dưới dạng chi phí khác như giá thành sản xuất, chi phí ngoài sản xuất. Bản thân các loại chi phí này cũng được phân thành tập hợp các chi phí nhỏ hơn. Vì vậy khi đánh giá hiệu quả kinh doanh không thể không đánh giá hiệu quả tổng hợp của các loại chi phí trên đồng thời đánh giá hiệu quả của chi phí bộ phận.

c. Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối

Hiệu quả tuyệt đối là lượng hiệu quả được tính toán trên từng phương án kinh doanh bằng cách xác định lợi ích thu được trên lượng chi phí bỏ ra

Hiệu quả tương đối được xác định bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối của các phương án với nhau hay chính là mức chênh lệch về hiệu quả tuyệt đối giữa các phương án.

Việc xác định hiệu quả tuyệt đối là cơ sở để xác định hiệu quả tương đối. Tuy nhiên có những chỉ tiêu hiệu quả tương đối không phụ thuộc vào việc xác định hiệu quả tuyệt đối như việc so sánh mức chi phí của các phương án khác nhau để chọn ra phương án có chi phí thấp nhất thực chất chỉ là sự so sánh mức chi phí của các phương án chứ không phải là so sánh hiệu quả tuyệt đối của các phương án

d. Hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài

Căn cứ vào lợi ích nhận được trong các khoảng thời gian dài hay ngắn mà người ta phân chia thành hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài. Doanh nghiệp cần phải suy xét sao cho đạt được các lợi ích trước mắt nhưng không làm ảnh

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

hưởng tới lợi ích lâu dài, và ngược lại tính đến các lợi ích lâu dài nhưng vẫn đảm bảo lợi ích để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển.

1.3 Bản chất của hiệu quả kinh doanh

Từ khái niệm hiệu quả ở trên có thể khẳng định rằng bản chất của hiệu quả kinh doanh là việc phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp để đạt được mục tiêu kinh tế - xã hội và nó chính là hiệu quả của lao động xã hội được xác định trong mối quan hệ tương quan giữa lượng kết quả hữu ích cuối cùng thu được với lượng hao phí lao động xã hội bỏ ra. Hiệu quả kinh doanh phải được xem xét một cách toàn diện cả về mặt không gian thời gian, định tính và định lượng. Về mặt thời gian hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng thời kỳ không được làm giảm sút hiệu quả của các giai đoạn, các thời kỳ, và chu kỳ kinh doanh tiếp theo. Để đạt được điều đó buộc các doanh nghiệp không được chạy theo lợi ích trước mắt mà quên đi lợi ích lâu dài. Trong thực tế điều này là một vấn đề đang tồn tại khi các doanh nghiệp đang khai thác quá mức các nguồn tài nguyên khoáng sản và cả nguồn lao động sử dụng cho quá trình sản xuất kinh doanh làm ô nhiễm môi trường ảnh hưởng tới chất lượng cuộc sống. Cần phải có sự đầu tư chi phí thích hợp cho việc cải tạo môi trường đảm bảo môi trường sinh thái, đầu tư cho giáo dục và nguồn nhân lực cho tương lai. Hiệu quả kinh doanh là toàn diện khi hoạt động của các bộ phận mang lại hiệu quả không làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung về mặt định hướng tăng thu giảm chi, tức là khai thác các nguồn lực sẵn có, tiết kiệm tối đa chi phí kinh doanh để đạt được kết quả cao nhất.

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

1.4.1 Sự khan hiếm các nguồn lực đòi hỏi phải nâng cao hiệu quả kinh doanh

Như chúng ta đã biết trong thực tế mọi nguồn lực đầu vào trong sản xuất kinh doanh đều hữu hạn, không có nguồn lực nào là vô tận. Do đó, nếu doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực này một cách lãng phí và thiếu hiệu quả sẽ dẫn tới cạn kiệt và biến mất các nguồn lực trong tương lai. Trong khi đó, dân số thế giới không ngừng tăng lên kéo theo sự ra tăng về tiêu dùng ngày càng lớn dẫn đến

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

việc vấn đề khan hiếm nguồn lực đầu vào càng trở nên nghiêm trọng. Do đó việc đảm bảo sản xuất và kinh doanh có hiệu quả nhằm tận dụng tuyệt đối các nguồn lực là vấn đề đặt ra với mọi doanh nghiệp. Trước bất kỳ một dự án kinh doanh nào doanh nghiệp cần phải có sự cân nhắc lựa chọn một phương án kinh doanh có hiệu quả nhất vì các yếu tố đầu vào như vốn, công nghệ, nhân lực, tài nguyên đều có hạn. Nếu không biết tiết kiệm các yếu tố này chắc chắn sẽ dẫn tới thua lỗ phá sản.

1.4.2. Môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt buộc các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh

Trong cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển doanh nghiệp buộc phải tuân theo quy luật cạnh tranh trong bất kỳ ngành nghề nào. Càng những lĩnh vực có lợi nhuận cao thì mức độ cạnh tranh càng gay gắt. Chính vì vậy, nâng cao hiệu quả kinh doanh đã trở thành vấn đề sống còn của mọi doanh nghiệp nhằm ra tăng sức cạnh tranh.

1.4.3 Nâng cao hiệu quả kinh doanh góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của người lao động

Mục tiêu hàng đầu và lâu dài đặt ra đối với mỗi doanh nghiệp chính là đạt lợi nhuận cao nhất có thể. Để đạt được điều đó cần có sự kết hợp của rất nhiều yếu tố trong đó có vai trò vô cùng quan trọng đó là đóng góp của người lao động với công ty. Chính vì vậy nâng cao chất lượng cuộc sống cho người lao động sẽ giúp họ yên tâm tham gia lao động sản xuất kinh doanh, tự phát triển bản thân dốc hết mình vì công việc giúp công ty đạt được mục tiêu đề ra. Để làm được điều đó không còn cách nào khác là doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh

1.4.4 Nâng cao hiệu quả kinh doanh là tiền đề là cơ sở để doanh nghiệp tồn tại và phát triển

Thông qua việc nâng cao hiệu quả kinh doanh doanh nghiệp có khả năng tạo ra kết quả cao trong cùng một nguồn lực đầu vào hoặc tốc độ tăng kết quả lớn hơn tốc độ tăng việc sử dụng nguồn lực đầu vào. Đây chính là điều kiện cần thiết giúp các doanh nghiệp đạt được mục tiêu đã đề ra là tối đa hóa lợi nhuận- một mục tiêu mang tính sống còn của cạnh tranh và phát triển. Nâng cao hiệu quả

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

kinh doanh chính là nâng cao khả năng sử dụng các nguồn lực có hạn trong quá trình sản xuất kinh doanh, đạt được sự lựa chọn tối ưu. Nâng cao hiệu quả kinh doanh chính là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh và tiến bộ trong hoạt động kinh doanh.

1.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh

Nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp là yêu cầu quan trọng và là mục tiêu hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Chính vì vậy nâng cao hiệu quả kinh doanh chính là việc nâng cao hiệu quả của tất cả các hoạt động trong quá trình kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự tác động của rất nhiều các nhân tố ảnh hưởng khác nhau. Để đạt được hiệu quả nâng cao đòi hỏi phải có các quyết định chiến lược và quyết sách đúng trong quá trình lựa chọn các cơ hội hấp dẫn cũng như tổ chức, quản lý và điều khiển hoạt động kinh doanh cần phải nghiên cứu một cách toàn diện và hệ thống các yếu tố ảnh hưởng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.5.1 Nhóm nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp

Đây là nhóm các nhân tố mang tính chủ quan cho thấy tiềm lực hay khả năng của mỗi doanh nghiệp. Các yếu tố này quyết định rất lớn tới chiến lược và hiệu quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

a. Nhân tố con người

Trong bất kỳ một ngành sản xuất kinh doanh nào, con người luôn là yếu tố quan trọng hàng đầu để tiến hành sản xuất kinh doanh đem lại những thành công cho doanh nghiệp. Máy móc có hiện địa đến đâu cũng không thể thay thế hoàn toàn được con người. Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng để tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới với kiểu dáng phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng. Lực lượng lao động trực tiếp tác động đến năng suất lao động, trình độ sử dụng nguồn lực khác nên tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

b. Nhân tố vốn

Đây là nhân tố cho thấy tiềm lực tài chính của mỗi doanh nghiệp. Nhân tố vốn cho thấy sức mạnh của doanh nghiệp thông qua nguồn vốn mà doanh nghiệp

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

có thể huy động vào sản xuất kinh doanh, khả năng huy động phân phối quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn đó. Trong thời kì kinh tế thị trường, có nhiều tập đoàn lớn thâm nhập phần lớn thị trường thì yếu tố vốn đóng vai trò vô cùng quan trọng để có thể duy trì khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp tránh bị thâm nhập bởi các tập đoàn lớn. Nguồn vốn kinh doanh cũng quyết định tới quy mô doanh nghiệp và mở ra cơ hội mà doanh nghiệp có thể nắm bắt. Mặt khác quy mô kinh doanh cũng đem lại cho doanh nghiệp những lợi thế nhất định trong việc cắt giảm chi phí đơn vị sản phẩm.

c. Nhân tố trình độ kỹ thuật – công nghệ

Trình độ kỹ thuật tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hóa, nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm. Các yếu tố này tác động đến hầu hết các mặt của sản phẩm, nhờ vậy doanh nghiệp có thể tăng khả năng cạnh tranh, tăng vòng quay của vốn lưu động, tăng lợi nhuận, đảm bảo quá trình tái sản xuất mở rộng cho doanh nghiệp. Ngược lại với trình độ công nghệ thấp, không những giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn làm giảm lợi nhuận, kìm hãm sự phát triển. Nói tóm lại, nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ cho phép doanh nghiệp nâng cao năng suất chất lượng và hạ giá thành sản phẩm dẫn đến tăng hiệu quả kinh doanh.

d. Nhân tố về khả năng tổ chức kinh doanh và tiêu thụ hàng hóa dịch vụ

Lợi nhuận chỉ có thể thu được sau quá trình tiêu thụ hàng hóa hay cung cấp dịch vụ và thu được tiền về. Lượng hàng hóa tiêu thụ lớn với giá cả hợp lý và tiết kiệm được chi phí tiêu thụ (bảo quản, bao gói, quảng cáo, vận chuyển...) sẽ làm gia tăng lợi nhuận cho công tác tiêu thụ hàng hóa dịch vụ cho doanh nghiệp.

e. Nhân tố về trình độ quản lý của doanh nghiệp

Độ ngũ các nhà quản trị mà đặc biệt là các nhà quản trị cấp cao. Với phẩm chất và tài năng của mình họ có vai trò bậc nhất quyết định tới sự thành công của doanh nghiệp. Kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp, việc xác định chức năng và thiết lập mối quan hệ giữa các bộ phận chức năng đó. Người quản trị doanh nghiệp

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

phải chú ý tới hai nhiệm vụ chính

- Xây dựng tập thể thành một hệ thống đoàn kết, năng động, sáng tạo, lao động đạt hiệu quả cao.
- Điều dắt tập thể dưới quyền, hoàn thành mục tiêu của doanh nghiệp một cách vững chắc và ổn định.

Nhân tố quản trị sẽ giúp cho quá trình vận hành kinh doanh diễn ra thuận lợi và tiết kiệm được chi phí từ đó nâng cao được hiệu quả kinh doanh.

f. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin

Thông tin được coi là yếu tố không thể thiếu của mỗi doanh nghiệp. Để đạt được thành công trong khi kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp cần nhiều thông tin chính xác về cung – cầu thị trường hàng hóa, về công nghệ kỹ thuật, về khách hàng, về đối thủ cạnh tranh ... Ngoài ra, doanh nghiệp còn cũng rất cần các thông tin về kinh nghiệm thành công hay thất bại của doanh nghiệp khác ở trong nước và quốc tế, cần cập nhật thông tin sự thay đổi chính sách kinh tế của nhà nước và các cơ quan khác nhau có liên quan.

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

1.5.2 Nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

1.5.2.1 Nhân tố thuộc môi trường kinh doanh

Nhân tố môi trường kinh doanh bao gồm nhiều nhân tố như là: Đối thủ cạnh tranh, thị trường, cơ cấu ngành, tập quán, mức thu nhập bình quân của dân cư...

a. Đối thủ cạnh tranh

Bao gồm các đối thủ cạnh tranh sơ cấp (cùng tiêu thụ các sản phẩm đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh thứ cấp (sản xuất và tiêu thụ những sản phẩm có khả năng thay thế). Nếu doanh nghiệp có đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh sẽ trở nên khó khăn hơn rất nhiều. Bởi vì doanh

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

nghiệp lúc này chỉ có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu tăng vòng quay của vốn, yêu cầu doanh nghiệp phải tổ chức lại bộ máy hoạt động phù hợp tối ưu hơn, hiệu quả hơn để tạo cho doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh về giá cả, chất lượng, chủng loại, mẫu mã... Như vậy đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp đồng thời tạo ra sự tiến bộ trong kinh doanh, tạo ra động lực phát triển của doanh nghiệp. Việc xuất hiện càng nhiều đối thủ cạnh tranh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ càng khó khăn và sẽ bị giảm một cách tương đối.

b. Thị trường

Nhân tố thị trường ở đây bao gồm cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Đối với thị trường đầu vào: cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như nguyên vật liệu, máy móc thiết bị... Cho nên nó tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, tính liên tục và hiệu quả của quá trình sản xuất. Còn đối với thị trường đầu ra quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp, thị trường đầu ra sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm từ đó tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra môi trường kinh doanh còn có các nhân tố khác như hàng hoá thay thế, hàng hoá phụ thuộc doanh nghiệp, môi trường cạnh tranh... nó tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp cũng cần phải quan tâm đến nó để có những cách ứng xử với thị trường trong từng doanh nghiệp từng thời điểm cụ thể.

1.5.2.2 Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô

a. Nhân tố môi trường tự nhiên

Môi trường tự nhiên bao gồm các nhân tố như thời tiết, khí hậu, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý...

- Nhân tố thời tiết, khí hậu, mùa vụ

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Các nhân tố này ảnh hưởng rất lớn đến qui trình công nghệ, tiến độ thực hiện kinh doanh của các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng mang tính chất mùa vụ như nông, lâm, thủy sản, đồ may mặc, giày dép... Với những điều kiện thời tiết, khí hậu và mùa vụ nhất định thì doanh nghiệp phải có chính sách cụ thể phù hợp với điều kiện đó. Và như vậy khi các yếu tố này không ổn định sẽ làm cho chính sách hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp không ổn định và chính là nhân tố đầu tiên làm mất ổn định hoạt động kinh doanh ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhân tố tài nguyên thiên nhiên

Nhân tố này chủ yếu ảnh hưởng đến các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khai thác tài nguyên thiên nhiên. Một khu vực có nhiều tài nguyên thiên nhiên, với trữ lượng lớn và có chất lượng tốt sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp khai thác. Ngoài ra, các doanh nghiệp sản xuất nằm trong khu vực này mà có nhu cầu đến loại tài nguyên, nguyên vật liệu này cũng ảnh hưởng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nhân tố vị trí địa lý

Đây là nhân tố không chỉ tác động đến công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mà còn tác động đến các mặt khác trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: Giao dịch, vận chuyển, sản xuất... các nhân tố này tác động đến hiệu quả kinh doanh thông qua sự tác động lên các chi phí tương ứng.

b. Môi trường chính trị - pháp luật

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị được xác định là một trong những tiền đề quan trọng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính trị có thể ảnh hưởng có lợi cho một nhóm doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển nhóm doanh nghiệp khác hoặc ngược lại. Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn đến việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này nó tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vì môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh ... của doanh nghiệp. Không những thế nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp cũng như là chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển, mức độ về thuế... đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh XNK còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do nhà nước giao cho, luật bảo hộ cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh. Tóm lại môi trường chính trị - luật pháp có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống công cụ luật pháp, công cụ vĩ mô...

c. Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng

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

Trình độ dân trí tác động rất lớn đến chất lượng của lực lượng lao động xã hội nên tác động trực tiếp đến nguồn nhân lực của mỗi doanh nghiệp. Chất lượng của đội ngũ lao động lại là nhân tố bên trong ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

d. Môi trường kinh tế và công nghệ

Ảnh hưởng của các yếu tố thuộc môi trường kinh tế và công nghệ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là rất lớn. Các yếu tố thuộc môi trường này quy định cách thức doanh nghiệp và toàn bộ nền kinh tế sử dụng tiềm năng của chính mình qua đó cũng tạo ra cơ hội kinh doanh cho từng doanh nghiệp bao gồm:

- Tiềm năng của nền kinh tế, các thay đổi về cấu trúc, cơ cấu kinh tế, tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, xu hướng mở rộng của nền kinh tế, tỷ giá hối đoái, mức độ thất nghiệp...
- Cơ sở hạ tầng kỹ thuật của nền kinh tế, trình độ trang bị công nghệ, khả năng nghiên cứu, ứng dụng khoa học kỹ thuật công nghệ, khả năng nghiên cứu, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật ứng dụng trong ngành.

e. Nhân tố văn hóa xã hội

Mỗi nơi có một nền văn hóa đặc trưng riêng biệt. Vì vậy đây là một yếu tố rất quan trọng mà doanh nghiệp cần quan tâm đến. Tập quán dân cư và mức độ thu nhập bình quân dân cư là một trong những nhân tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Nó quyết định mức độ chất lượng, số lượng, chủng loại, gam hàng... Doanh nghiệp cần phải nắm bắt và nghiên cứu làm sao phù hợp với sức mua, thói quen tiêu dùng, mức thu nhập bình quân của tầng lớp dân cư. Những yếu tố này tác động một cách gián tiếp lên quá trình sản xuất cũng như công tác marketing và cuối cùng là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.6 Nội dung và phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.6.1 Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

a. Phân tích các chỉ tiêu kết quả sản xuất kinh doanh

Kết quả sản xuất kinh doanh có thể là kết quả của từng khâu riêng biệt như kết quả sản xuất, kết quả mua hàng, kết quả bán hàng... hay có thể là kết quả tổng hợp của quá trình kinh doanh: kết quả tài chính. Khi phân tích kết quả kinh doanh người ta hướng về kết quả thực hiện các định hướng, mục tiêu kế

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

hoạch, phương án đặt ra.

Nội dung chủ yếu của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là các chỉ tiêu như: doanh thu bán hàng, giá trị sản xuất, giá thành, lợi nhuận...

- Chỉ tiêu về doanh thu: Là toàn bộ tiền bán sản phẩm hàng hóa dịch vụ mà doanh nghiệp đã cung ứng cho khách hàng và được khách hàng thanh toán.
- Chỉ tiêu về chi phí: Là biểu hiện bằng tiền các khoản chi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm : khoản mua sắm nguyên vật liệu, mua máy móc nhà xưởng, tiền lương cho người lao động, chi phí quản lý doanh nghiệp...Nghĩa là các khoản chi cho đến khi giao được hàng tới người tiêu dùng kể cả việc nộp thuế và mua bảo hiểm.
+ Chi phí được biểu hiện bằng một số chỉ tiêu như: tổng chi phí kinh doanh, chi phí sản xuất (giá thành), chi phí ngoài sản xuất (chi phí lưu kho, vận chuyển, bảo hiểm....), chi phí quảng cáo, chi nộp thuế và các khoản chi khác. Để tính hiệu quả kinh doanh người ta thường sử dụng chỉ tiêu tổng vốn kinh doanh, vốn cố định, vốn lưu động, tổng chi sản xuất.
- Chỉ tiêu lợi nhuận : là phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí hoạt động trong doanh nghiệp.

b. Phân tích chỉ tiêu dựa trên mối quan hệ giữa chỉ tiêu và điều kiện kinh doanh

Có 2 nhân tố ảnh hưởng và tác động trực tiếp đến doanh thu bán hàng là khối lượng hàng hóa tiêu thụ và giá cả hàng hóa tiêu thụ. Tuy nhiên các nhân tố này lại chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố khách quan và chủ quan như: Các nhân tố thị trường bao gồm thị trường trong nước và thị trường nước ngoài như đặc điểm tính chất của thị trường, cung cấp hàng hóa trên thị trường, sự biến động giá cả trên thị trường.... Những nhân tố này có tác động trực tiếp đến khối lượng hàng hóa tiêu thụ và giá cả.

- Các nhân tố về cơ chế chính sách của nhà nước Việt Nam cũng như các nước trên thế giới như: chính sách thương mại, chính sách bảo hộ mậu dịch, các quy định pháp luật, luật lệ quốc gia, chính sách ưu đãi thuế và thuế

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

quan, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp, các cơ chế chính sách cụ thể khác theo từng thời kì.

- Nhóm nhân tố về cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp như tình trạng máy móc thiết bị, hệ thống kho hàng, phương tiện vận chuyển, mạng lưới kinh doanh... cũng tác động trực tiếp đến doanh thu bán hàng. Ngoài ra vốn kinh doanh cũng có tác động lớn tới quy mô kinh doanh, khả năng dự trữ, và thực hiện các đơn hàng lớn của doanh nghiệp.
- Nhóm các nhân tố về trình độ khoa học kỹ thuật, công nghệ sản xuất, trình độ tổ chức quản lý, trình độ tay nghề của công nhân, trình độ nghệ thuật giao tiếp ứng xử trong quan hệ với khách hàng.
- Nghiên cứu các nhân tố khách quan, chủ quan sẽ thấy được các yếu tố tác động bên trong bên ngoài giúp doanh nghiệp tận dụng được những cơ hội thuận lợi và tìm ra những giải pháp hạn chế những rủi ro khó khăn, khai thác một cách triệt để năng lực của doanh nghiệp nhằm chiếm lĩnh thị trường đẩy mạnh bán hàng và tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

1.6.2 Phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

a. Phương pháp chi tiết

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

- Chi tiết theo các bộ phận cấu thành chỉ tiêu: các chỉ tiêu biểu hiện kết quả kinh doanh bao gồm nhiều bộ phận cấu thành. Từng bộ phận biểu hiện chi tiết về một khía cạnh nhất định của kết quả kinh doanh. Phân tích chi tiết các chỉ tiêu cho biết đánh giá một cách chính xác, cụ thể kết quả kinh doanh đạt được. Đây là phương pháp được sử dụng rộng rãi trong phân tích mọi kết quả hoạt động kinh doanh.
- Chi tiết theo thời gian: Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian thường không đều. Việc phân tích theo

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

thời gian giúp đánh giá được nhịp điệu, tốc độ phát triển của hoạt động kinh doanh qua các thời kỳ khác nhau, từ đó tìm ra nguyên nhân và giải pháp có hiệu lực cho công việc kinh doanh. Phân tích chi tiết theo thời gian cũng giúp ta nghiên cứu đồng thời nhịp điệu của các chỉ tiêu có liên quan với nhau như: lượng mua vào, lượng dự trữ với lượng hàng bán ra, lượng vốn được cung cấp với khối lượng công việc xây lắp hoàn thành, ... từ đó phát hiện ra những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh.

- Chi tiết theo địa điểm: việc phân tích giúp ta đánh giá kết quả thực hiện hạch toán kinh tế nội bộ. Thông qua các chỉ tiêu khoán khác nhau như: khoán doanh thu, khoán chi phí, khoán gọn ... chi các bộ phận mà đánh giá mức khoán đã hợp lý chưa và thực hiện khoán như thế nào. Cũng thông qua thực hiện các mức khoán mà phát hiện bộ phận nào tiên tiến, bộ phận nào lạc hậu trong mục tiêu kinh doanh, khai thác khả năng tiềm tàng về sử dụng vật tư, lao động, tiền vốn ... trong kinh doanh.

b. Phương pháp so sánh

So sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung, một tính chất tương tự để xác định xu hướng mức độ biến động của các chỉ tiêu. Nó cho phép chúng ta tổng hợp được nét chung, tách ra được những nét riêng của hiện tượng được so sánh, trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay kém phát triển, hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm ra các giải pháp quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể. Vì vậy, để tiến hành so sánh bắt buộc phải giải quyết những vấn đề cơ bản như xác định số để so sánh, xác định điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh.

- Khi nghiên cứu mức tăng trưởng của các chỉ tiêu theo thời gian, số gốc để so sánh là trị số của chỉ tiêu ở kỳ trước.
- Khi nghiên cứu mức độ thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian trong một năm, gốc so sánh là chỉ tiêu cùng kỳ năm trước.
- Khi đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, gốc để so sánh là trị số của chỉ tiêu kế hoạch.
 - Khi nghiên cứu vị trí của doanh nghiệp, gốc để so sánh là chỉ tiêu trung bình ngành.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Tóm lại thời kỳ chọn làm gốc là kỳ gốc, các trị số của chỉ tiêu ở kỳ trước cùng kỳ năm trước, kế hoạch ... gọi chung là trị số kỳ gốc, thời kỳ chọn để phân tích gọi là kỳ phân tích, kỳ thực tế.

1.7 Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

1.7.1 Chỉ tiêu về doanh thu

a. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh:

Là toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hóa, cung ứng, dịch vụ trừ các khoản thuế thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bị trả lại (nếu có chứng từ hợp lệ) và khách hàng chấp nhận thanh toán (không phân biệt là đã thu hay chưa thu tiền).

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh có 3 chỉ tiêu:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: là toàn bộ tiền bán hàng hóa sản phẩm dịch vụ đã được khách hàng chấp nhận thanh toán (không phân biệt thu tiền hay chưa)

- Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ: phản ánh tiền thực tế doanh nghiệp thu được trong kinh doanh.

Doanh thu thuần = DTBH và CCDV – các khoản giảm trừ

- Doanh thu từ hoạt động tài chính: Bao gồm các khoản thu từ hoạt động liên kết, góp vốn cổ phần, cho thuê tài chính, lãi tiền gửi, lãi tiền cho vay, thu từ hoạt động mua bán chứng khoán hoàn nhập dự phòng, giảm giá chứng khoán đã trích lập năm trước nhưng không sử dụng hết.

- Thu nhập khác từ hoạt động khác:

Các khoản thu nhập khác là các khoản thu từ hoạt động xảy ra không thường xuyên ngoài các khoản thu đã được quy định ở điểm trên như: thu từ bán vật tư, hàng hóa, tài sản dư thừa, công dụng cụ đã phân bổ hết giá trị bị hư hỏng hoặc không cần sử dụng các khoản phải tra nhưng không trả được vì nguyên nhân từ phía chủ nợ, thu hồi được, phải thu khó đòi trích từ năm trước nhưng không sử dụng hết và các khoản thu thất thường.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kt qu kinh doanh (Tng doanh thu)}}{\text{Chi phí kinh doanh (Tng chi phí)}}$$

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Ý nghĩa: Cứ một đồng chi phí đầu vào thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu

b. Hệ thống chỉ tiêu cụ thể

- Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận theo DT} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu cho biết cứ một đồng doanh thu thuần thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng.

1.7.2. Chỉ tiêu về chi phí

Chi phí là một phạm trù kinh tế quan trọng, gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hóa. Đó là 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 liệu, tạo ra sản phẩm đến khâu tiêu thụ.

✓ Các loại chi phí

Phân tích theo tính chất hoạt động kinh doanh:

- Chi phí hoạt động kinh doanh bao gồm: Chi phí giá vốn bán hàng, chi phí hoạt động tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Chi phí khác như chi phí nhượng bán thanh lý tài sản cố định, chi phí tổn thất thực tế, chi phí thu hồi các khoản nợ đã xóa, chi phí thất thường khác.

Phân tích theo khoản mục chi phí:

- Chi phí trực tiếp gồm: Chi phí về nguyên liệu, vật liệu chính, vật liệu phụ và vật liệu khác trực tiếp cho việc sản xuất ra sản phẩm dịch vụ.
- Chi phí nhân công trực tiếp bao gồm: Chi phí về tiền lương chính, phụ cấp, lương phụ, tiền bảo hiểm xã hội.

Chi phí sản xuất chung: Chi phí này phản ánh những chi phí sản xuất chung, phát sinh ở các phân xưởng, bộ phận sản xuất của doanh nghiệp, chi phí này bao gồm: Chi phí nhân viên phân xưởng, bộ phận sản xuất của doanh nghiệp, chi phí này bao gồm: Chi phí nhân viên phân xưởng,

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

chi phí vật liệu, chi phí dụng cụ sản xuất, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

- Chi phí bán hàng: Chi phí phản ánh các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, lao vụ bao gồm các chi phí đóng gói, vận chuyển, giới thiệu, lưu kho. Chi phí bao gồm các khoản mục: chi phí dụng cụ, đồ dùng, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Chi phí này phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp gồm các chi phí kinh doanh, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí quản lý hành chính, chi phí chung khác liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp. Chi phí này bao gồm các khoản mục sau: Chi phí nhân viên quản lý, chi phí vật liệu quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ, thuế, phí và lệ phí, chi phí dự phòng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

- Chi phí hoạt động tài chính: là các khoản chi phí đầu tư tài chính ra ngoài doanh nghiệp, nhằm mục đích sử dụng hợp lý các nguồn vốn, tăng thêm thu nhập và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí hoạt động tài chính gồm: Chi phí liên doanh, liên kết, chi phí thuê tài sản, chi phí mua bán trái phiếu, tín phiếu, khoản tổn thất đầu tư (nếu có), dự phòng giảm giá chứng khoán, chi phí liên quan đến hoạt động đầu tư ra ngoài doanh nghiệp, chi phí nghiệp vụ tài chính.

Phân chia theo yếu tố chi phí

- Chi phí nguyên vật liệu
- Chi phí khấu hao tài sản cố định
- Chi phí tiền lương và các khoản phụ cấp
- Chi phí bằng tiền khác

Phân theo sự phụ thuộc vào sự thay đổi của khối lượng sản xuất kinh doanh

- Chi phí bất biến: là chi phí không thay đổi hay rất ít thay đổi khi khối lượng sản xuất kinh doanh thay đổi. Đây là loại chi phí mà doanh nghiệp phải thanh toán, phải trả cho dù khối lượng sản xuất kinh doanh nhiều hay ít, hay không hoạt động sản xuất, kinh doanh.

- Chi phí khả biến: là những chi phí thay đổi cùng với sự thay đổi của

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

khối lượng sản xuất kinh doanh. Khi khối lượng sản xuất kinh doanh tăng lên thì các khoản chi phí tăng theo, khi khối lượng sản xuất kinh doanh giảm thì các loại chi phí cũng giảm theo.

Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí kinh doanh:

- Mức doanh thu từ một đơn vị chi phí bỏ ra (hiệu suất sử dụng chi phí) được tính theo công thức:

$$\text{Tỷ suất doanh thu/chi phí} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tng chi phí trong kì}}$$

- Chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thu}}{\text{Tng chi phí trong kì}}$$

Ý nghĩa : Cứ 1 đồng chi phí thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng.

1.7.3. Hiệu quả sử dụng lao động

Các yếu tố về lao động, thiết bị máy móc, nguyên vật liệu là những yếu tố cần thiết cho mọi quá trình sản xuất kinh doanh dù công ty đó sản xuất kinh doanh theo phương thức nào. Đặc biệt, với các doanh nghiệp thương mại thì lao động đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong việc gia tăng hiệu quả kinh doanh bằng suất lao động.

Năng suất lao động là hiệu quả có ích của lao động sản xuất ra trong 1 đơn vị thời gian để sản xuất ra một đơn vị cụ thể có ích với chi phí nhất định.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng lao động :

- Chỉ tiêu năng suất lao động bình quân (Doanh thu bình quân một lao động):

$$\text{NSLĐ bình quân} = \frac{\text{Doanh thu trong kỳ}}{\text{Tng s lao đng bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 lao động thì đem về cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

- Mức sinh lời của lao động:

$$\text{Mức sinh lời bình quân} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thu}}{\text{S lao đng bình quân trong kỳ}}$$

của một lao động trong kỳ

Ý nghĩa : Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ bình quân 1 lao động tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

- Mức doanh thu trên 1 đơn vị chi phí tiền lương:

$$\text{Doanh thu đạt được từ 1 đv tiền lương} = \frac{\text{Doanh thu trong kỳ}}{\text{Tng qu lng}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết khi doanh nghiệp bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu về được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao càng cho thấy tính hiệu quả của việc sử dụng chi phí của công ty

- Mức sinh lợi của một đồng chi phí tiền lương

$$\text{Mức sinh lợi của một đv chi phí tiền lương} = \frac{\text{Li nhun sau thu}}{\text{Tng qu lng}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết khi doanh nghiệp bỏ ra một đồng chi phí tiền lương thì thu về được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Thu nhập bình quân

Chỉ tiêu tỷ suất tiền lương tính theo doanh thu thuần

$$\text{Tỷ suất tiền lương/DTT} = \frac{\text{Tng qu lng bình quân trong kỳ}}{\text{Tng lao đng bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa : Chỉ tiêu này phản ánh thu nhập bình quân của một lao động trong kì

1.7.4 Chỉ tiêu vốn kinh doanh

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ tài sản của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền tương ứng với 2 loại tài sản ta có 2 loại vốn:

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

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn

a. Vốn lưu động

- Sức sản xuất của vốn lưu động

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thun trong kỳ}}{\text{VLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động bỏ ra trong kì tạo

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

ra được bao nhiêu đồng doanh thu

- Sức sinh lời của vốn lưu động

$$\text{Doanh lợi của vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thu}}{\text{VLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn lưu động trong kì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Số vòng quay vốn lưu động

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

Ý nghĩa: Bình quân trong kì vốn lưu động quay được bao nhiêu vòng.

b. Vốn cố định

- Sức sản xuất của vốn cố định

$$\text{Số vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{VCFĐ bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định trong kì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu

- Sức sinh lời của vốn cố định

$$\text{Doanh lợi của vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thu}}{\text{VCFĐ bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn cố định trong kì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Hàm lượng vốn cố định

$$\text{Tỷ lệ vốn cố định/ Tổng vốn} = \frac{\text{Vn c đnh bình quân trong kỳ}}{\text{Tng vn kinh doanh trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Tỷ số này cho biết trong vốn cố định chiếm bao nhiêu phần trong tổng vốn kinh doanh.

b. Vốn kinh doanh

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nói chung phản ánh tổng hợp hiệu quả sử dụng tài sản cố định, tài sản lưu động ở doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu mà mọi nhà kinh doanh đều quan tâm và rất quan trọng với mỗi doanh nghiệp

- Sức sản xuất của vốn kinh doanh

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

$$\text{Số vòng quay tổng vốn kinh doanh} = \frac{\text{Tng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tng vn kinh doanh}}$$

Ý nghĩa : Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu

- Sức sinh lời của vốn kinh doanh

$$\text{Doanh lợi của vốn kinh doanh} = \frac{\text{Li nhun sau thu}}{\text{Tng vn kinh doanh trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

1.7.5 Các nhóm chỉ tiêu tài chính

a. Hệ số vay nợ

- Hệ số nợ tổng quát = $\frac{\text{Tng n phi tr}}{\text{Tng ngun vn}}$

- Hệ số nợ tính trên tài sản lưu động = $\frac{\text{Tng n}}{\text{Tài sn lu đng}}$

- Hệ số nợ ngắn hạn so với tài sản lưu động = $\frac{\text{N ngn hn}}{\text{Tài sn lu đng}}$

Các nhóm chỉ tiêu này cho biết mức độ vay nợ của doanh nghiệp theo từng loại. Hệ số vay nợ càng thấp cho thấy mức độ an toàn của vốn vay và ngược lại. Hệ số này cũng đóng vai trò quan trọng trong đòn bẩy tài chính doanh nghiệp.

- Hệ số nợ phải thu so với nợ phải trả = $\frac{\text{Tng n phi thu}}{\text{Tng n phi tr}}$

Hệ số này cho biết doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn hay bị doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn nhiều hơn. Hệ số này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng với doanh nghiệp trong ngắn hạn.

b. Khả năng thanh toán

- Khả năng thanh toán tổng quát = $\frac{\text{Tng tài sn}}{\text{Tng n}}$

- Khả năng thanh toán nhanh = $\frac{\text{Tài sn ngn hn} - \text{Hàng tn kho}}{\text{N ngn hn}}$

Các hệ số này phản ánh khả năng chuyển đổi tài sản để trang trải các khoản

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

nợ tổng doanh nghiệp.

a. Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh độ thời gian thu tiền bán hàng của doanh nghiệp kể từ lúc xuất giao hàng cho đến khi thu được tiền bán hàng.

Khi kỳ thu tiền trung bình quá dài so với doanh nghiệp trong ngành thì dẫn đến tình trạng nợ khó đòi làm ảnh hưởng tới tình hình tài chính trong toàn doanh nghiệp

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân (ngày)} = \frac{\text{Khon phi thu bình quân trong kỳ}}{\text{Doanh thu bình quân 1 ngày trong kỳ}}$$

d. Hệ số thanh toán lãi vay

Hệ số này cho biết khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp và cũng phản ánh mức độ rủi ro có thể gặp phải đối với các chủ nợ.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Li nhun trc thu và lãi vay (EBIT)}}{\text{Lãi vay phi tr trong kỳ}}$$

e. Cơ cấu nguồn vốn và tài sản

Hệ số cơ cấu nguồn vốn được thể hiện chủ yếu qua hệ số nợ

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tng n}}{\text{Tng tài sn}}$$

$$\text{Hệ số vốn chủ} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Hệ số này cho biết khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp. Doanh nghiệp nào có hệ số nợ càng thấp thì khả năng tài chính càng vững mạnh và an toàn.

f. Chỉ tiêu sinh lời

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh hay tỷ suất sinh lời ròng của tài sản (ROA)

Chỉ tiêu này thể hiện mỗi đồng vốn kinh doanh trong kỳ có khả năng sinh lời ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế

$$\text{Hệ số sinh lợi trên tổng vốn (ROA)} = \frac{\text{Li nhun sau thu} * 100}{\text{Tng ngun vn}}$$

- Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)

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

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

$$\text{Hệ số doanh lợi trên tổng VCSH (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} \times 100}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

1.7.6 Chỉ tiêu định tính

a. Hiệu quả kinh tế xã hội

Do yêu cầu của sự phát triển bền vững trong nền kinh tế quốc dân, các doanh nghiệp ngoài việc hoạt động kinh doanh phải đạt mục tiêu hiệu quả nhằm tồn tại và phát triển còn phải đạt được hiệu quả về mặt kinh tế - xã hội. Nhóm chỉ tiêu xét về mặt hiệu quả kinh tế - xã hội bao gồm những chỉ tiêu sau:

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

- Tạo thêm công ăn, việc làm cho người lao động
- Nâng cao đời sống người lao động

b. Hiệu quả trong nâng cao thương hiệu và vị trí doanh nghiệp

Bên cạnh những đóng góp trong thực hiện các mục tiêu kinh tế xã hội thì hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp còn được đánh giá trong việc nâng cao uy tín thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường và với khách hàng. hay nói một cách khác thì hiệu quả còn thể hiện ở sự tin cậy của khách hàng về sản phẩm dịch vụ mà doanh nghiệp cung ứng.

1.8 Các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

a. Tăng doanh thu

- Có chiến lược xâm nhập thị trường và mở rộng thị phần doanh nghiệp
- Xây dựng phương án kinh doanh với kết cấu hàng hóa hợp lý, giá bán phù hợp
- Vận dụng chiến lược marketing mix để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm
- Tăng doanh thu bằng cách sử dụng nhiều phương thức kinh doanh phong phú: bán buôn, bán lẻ, bán qua kho, cửa hàng, qua mạng, qua đại lý....

b. Giảm chi phí

- Đối với doanh nghiệp thương mại dịch vụ giảm chi phí mua hàng bằng cách mua với giá cả hợp lý, giảm các chi phí trong quá trình mua hàng.
- Giảm các chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp : vận tải, bảo hiểm, bảo

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

quản hàng hóa, chi phí cho người bán hàng và quản lý, chi phí làm các thủ tục mua bán, chi phí dịch vụ mua ngoài và bằng tiền khác.

c. Tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí

Trong điều kiện hoạt động các doanh nghiệp lớn không giảm được chi phí thì doanh nghiệp phải dùng mọi cách để sao cho tốc độ tăng doanh thu phải tăng nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí để thu được lợi nhuận nhiều nhất. Điều này đồng nghĩa với việc doanh nghiệp phải tiết kiệm chi phí, tránh lãng phí và tăng doanh thu.

- Đẩy mạnh tiêu thụ các mặt hàng có tỷ suất chi phí thấp, tỷ suất lợi nhuận cao sẽ làm tăng lợi nhuận ngay cả khi doanh thu không tăng
- Lựa chọn kinh doanh các mặt hàng thích hợp, lấp lỗ trống thị trường
- Tận dụng tối đa đồng vốn bên ngoài để mở rộng kinh doanh, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả kinh doanh
- Quản lý và sử dụng vốn có hiệu quả, tận dụng tốt các cơ hội vàng trên thị trường.

PHẦN II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.1 Giới thiệu khái quát về công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

2.1.1 Thông tin chung về công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

- ✓ Tên công ty : Công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh
- ✓ Tên tiếng anh: Ngọc Minh Company Limited
- ✓ Địa chỉ: Số 6 - Đường Trường Chinh phường Lâm Hà -quận Kiến An – Hải Phòng
- ✓ Hình thức pháp lý: Công ty TNHH 2 thành viên

Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh: số 1202000181 do sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng cấp

- ✓ Vốn điều lệ: 2.000.000.000 đồng
- ✓ Ngày thành lập 4/11/2005
- ✓ Giám đốc: ông Phạm Quang Trung
- ✓ Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh: Bán buôn, bán lẻ sơn và bột bả các loại, vận tải hàng hóa sơn các loại
- ✓ Số ĐT: 0313876219

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh được thành lập vào ngày 4/11/2005 dưới hình thức là công ty TNHH 2 thành viên với các thành viên góp vốn như sau:

STT	Tên thành viên	Vốn góp	% vốn góp
1	Phạm Quang Trung	1.400.000.000	70%
2	Nguyễn Thị Yến	600.000.000	30%

Công ty có 2 thành viên góp vốn trong đó, ông Phạm Quang Trung là người có phần vốn góp lớn hơn (70%), giữ vị trí giám đốc công ty và là người điều hành công ty

Từ khi thành lập công ty trải qua 2 giai đoạn chính:

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Giai đoạn 1: Từ năm 2005-2008

Trong 3 năm đầu kể từ khi thành lập, công ty gặp không ít khó khăn khi chưa tìm kiếm được đối tác bạn hàng với doanh nghiệp, thêm vào đó cán bộ nhân viên công ty chưa có nhiều kinh nghiệm trong tiếp cận thị trường, tìm kiếm khách hàng tiềm năng và khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn khi công ty còn chưa thực sự vững mạnh. Chính vì vậy những năm đầu này, khách hàng chủ yếu của công ty chủ yếu nằm trong nội thành Hải Phòng

Giai đoạn 2 : Từ năm 2009- 2014

Trên đà phát triển công ty dần gây dựng được thương hiệu và niềm tin với khách hàng và bạn hàng trong hầu khắp các khu vực phía bắc. Công ty ngày càng lớn mạnh và tạo được nhiều lợi nhuận hơn bất chấp khó khăn trong điều kiện kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt và ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế đến công ty.

2.1.3 Chức năng nhiệm vụ của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

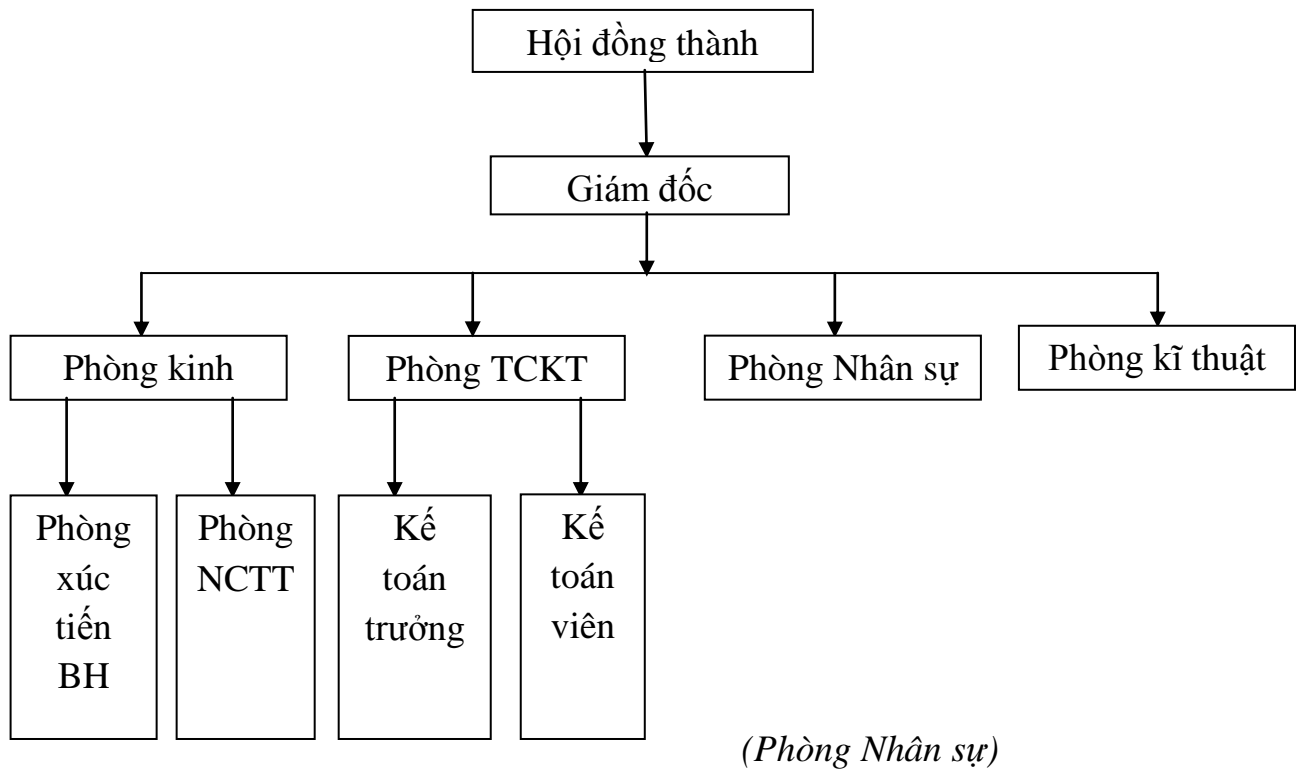
Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của công ty hiện nay:

+ Chuyên kinh doanh các sản phẩm sơn, bột bả chất lượng cao như Nippon, ICI Việt Nam... cho khách hàng trong nước

2.1.4 Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

2.1.4.1 Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh



Sơ đồ 1.4.1 Mô hình cơ cấu tổ chức của công ty

Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên có Hội đồng thành viên, Giám đốc hay cũng chính Chủ tịch hội đồng thành viên

2.1.4.2 Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban

- Chức năng của hội đồng thành viên

Hội đồng thành viên bao gồm các thành viên nắm quyền chỉ đạo và quyết định mọi hoạt động của công ty, và là cơ quan quyết định cao nhất của công ty, đứng đầu là Ông : Phạm Quang Trung

Hội đồng thành viên là cơ quan cao nhất quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh hằng năm của công ty

- Chức năng nhiệm vụ của phòng kinh doanh

Trực tiếp chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động tiếp thị bán hàng tới các khách hàng và các khách hàng tiềm năng của công ty nhằm đạt được mục tiêu về doanh số và thị phần.

Để thực hiện được nhiệm vụ đó, phòng kinh doanh cần nắm bắt thông tin về thị trường và hàng hoá thông qua việc lấy thông tin từ các phòng kinh doanh xúc

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

tiên bán hàng và phòng nghiên cứu thị trường để tham mưu cho giám đốc nắm bắt được tình hình tiêu thụ, phân phối sản phẩm của công ty về số lượng, đơn giá, chất lượng,... để tìm ra phương hướng đầu tư cho các mặt hàng và thăm dò tìm ra các thị trường mới cho sản phẩm của mình.

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

- **Chức năng ,nhiệm vụ của phòng kế toán tài chính**

Phòng kế toán tài chính:

Phòng kế toán tài chính có chức năng, nhiệm vụ là thực hiện công tác kế toán sổ sách chứng từ theo luật định: Quản lý các hoạt động tài chính của Công ty; quản lý các tài khoản, ngân quỹ; trực tiếp giao dịch với các tổ chức tài chính

- **Chức năng nhiệm vụ phòng nhân sự**

Tuyển dụng đào tạo nguồn nhân sự, quản lý các vấn đề hành chính, xây dựng quy chế lương thưởng và các chế độ cho người lao động

- **Chức năng nhiệm vụ phòng kỹ thuật**

- ✓ Theo dõi tư vấn, giải đáp các thắc mắc của khách hàng
- ✓ Trực tiếp hướng dẫn hỗ trợ khách hàng trong việc sử dụng sản phẩm 1 cách hiệu quả
- ✓ Thẩm định và đảm bảo cung cấp cho khách hàng các sản phẩm chất lượng

2.1.5 Đặc điểm sản phẩm dịch vụ

Trong nhiều năm gần đây, đất nước ta ngày càng phát triển mạnh mẽ về cơ sở hạ tầng. Các công trình xây dựng được mọc lên nhanh chóng kéo theo sự phát triển không ngừng của ngành xây dựng và nhu cầu rất lớn trong việc trang trí sơn sửa khiến các công trình xây dựng trở lên bền đẹp hơn. Đặc biệt, trong điều kiện khí hậu nóng ẩm như nước ta, việc phát triển mạnh mẽ của các nhãn hàng sơn là xu thế tất yếu để đáp ứng tính thẩm mỹ cho những ngôi nhà. Nắm bắt được nhu cầu sơn trang trí và chống thấm tại thị trường nước ta là rất lớn, công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh đã quyết định kinh doanh cung ứng các sản phẩm sơn đã có thương hiệu nổi tiếng hàng đầu tại Việt Nam là :Nippon,ICI tới cho khách hàng.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Các sản phẩm mang 2 nhãn hiệu Nippon và ICI đều đã có mặt ở thị trường khá lâu đã tạo được niềm tin với người tiêu dùng Việt Nam nói chung và miền bắc nói riêng. Nippon và ICI đều là các hãng sơn liên doanh nước ngoài với tiêu chí hàng đầu là chất lượng. Nippon và ICI có những ưu điểm vượt trội như:

Sản phẩm sơn thân thiện với môi trường, không gây hại với sức khỏe của người pha chế cũng như người sử dụng với hàm lượng chất hữu cơ bay hơi rất thấp, mùi nhẹ không độc hại, khả năng lau chùi tốt, dễ thi công và rất bền màu trong điều kiện khí hậu nước ta. Nhờ đó các sản phẩm đều mang tính năng ưu việt và được khách hàng rất ưa chuộng

Các sản phẩm chính mà công ty cung ứng:

+ Công ty chuyên phân phối sơn nước, sơn dầu, bột trét tường cao cấp của Nippon, ICI và pha màu sơn theo yêu cầu khách hàng

2.2 Một số kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

2.2.1 Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Bảng 1.1 Một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Đơn vị tính: đồng, %

Chỉ Tiêu	Năm 2012	Năm 2013	So sánh	
			Chênh lệch	%
1. Σ Doanh thu	7.385021.382	9.740.135.941	2.355.114.559	31,89
2. Σ Chi Phí	7.322.217.123	9.665.130.900	2.342.913.777	31,99
3. Lợi nhuận	62.804.259	75.005.041	12.200.782	19,42
4. Thuế TNDN	15.701.065	18.751.260	3.050.195	19,42

Nguồn: Phòng tài chính – kế toán

Từ bảng trên ta có thể thấy trong 2 năm 2012-2013 tình hình kinh doanh của công ty có xu hướng cải thiện đáng kể. Tổng doanh thu năm 2012 là 7.385021.382 đồng nhưng năm 2013 tổng doanh thu đã tăng lên 31,89% tương ứng với 2.355.114.559 đồng. Theo đà tăng của doanh thu thì chi phí cũng tăng

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

theo 1 tỉ lệ tương ứng khi tổng chi phí năm 2012 là 7.322.217.123 đồng thì năm 2013 con số ấy đã tăng lên 9.665.130.900 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 31,99%. Điều này cho thấy tỉ lệ gia tăng của chi phí gần như ngang bằng với tỉ lệ tăng của doanh thu trong năm. Sự ra tăng này đã kéo theo lợi nhuận trước thuế và thuế thu nhập công ty tăng với 1 tỉ lệ thấp hơn. Lợi nhuận năm 2012 của công ty là 62.804.259 đồng đã tăng thêm 12.200.782 đồng trong năm 2013 tương ứng với 19,42%. Từ đó số thuế mà công ty nộp cho nhà nước cũng tăng từ 15.701.065 đồng lên 18.751.260 đồng. Kết quả thu được cho thấy sự nỗ lực hết mình của đội ngũ nhân viên kinh doanh trong việc khai thác khoảng trống thị trường thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa và cung ứng dịch vụ. Tuy nhiên sự ra tăng về quy mô kinh doanh không đem đến được lợi thế trong việc cắt giảm chi phí khi mà tốc độ gia tăng chi phí vẫn ngang bằng hoặc cao hơn (tuy không nhiều) tốc độ gia tăng về doanh thu. Điều này cũng chịu sự tác động của nhiều nguyên nhân. Nguyên nhân khách quan có thể kể đến đó là yếu tố lạm phát làm gia tăng chi phí vận chuyển hàng hóa, và giá vốn đầu vào của doanh nghiệp. Mặt khác do sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp thương mại cung ứng sơn ngày càng gia tăng buộc doanh nghiệp phải chủ động giảm giá bán so với đối thủ nhằm chiếm lĩnh thị trường. Nhìn chung doanh nghiệp đạt được mục tiêu về mở rộng thị phần nhưng xét về dài hạn thì lợi nhuận của doanh nghiệp vẫn còn rất khiêm tốn. Điều đó đặt ra thách thức không nhỏ trong việc đưa ra các biện pháp kinh doanh nhằm tăng hiệu quả và thu được nhiều lợi nhuận nhất.

Nhìn lại kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây, mỗi năm có hàng chục nghìn công ty phá sản và rất nhiều công ty chỉ hoạt động cầm cự thì nhìn chung Công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh đã có những nỗ lực và thành công đáng ghi nhận. Điều đó là nhờ sự quản lý chặt chẽ và sự nhạy bén của ban lãnh đạo cùng sự làm việc nhiệt tình tâm huyết hết mình vì công việc của nhân viên trong công ty. Tuy nhiên, chúng ta cũng phải nhìn nhận một điều là Lợi nhuận trước và sau thuế của công ty vẫn dừng lại ở những con số khá khiêm tốn. Đó là thách thức mà công ty cần có những định hướng trong tương lai.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

2.2.2 Tình hình hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp

Bảng 1.2: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh 2012-2013

Đơn vị : đồng ,%

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1	Doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ	7.384.515.590	9.739.570.923	2.355.055.333	31.89%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng & cung cấp dịch vụ	7.384.515.590	9.739.570.923	2.355.055.333	31.89%
4	Giá vốn hàng bán	6.707.193.861	8.872.382.624	2.165.188.763	32.28%
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	677.321.729	867.188.299	189.866.570	28.03%
6	Doanh thu hoạt động tài chính	0	565.018	565.018	-
7 Trong	Chi phí tài chính	0	261.890.152	261.890.152	-
đó:	Chi phí lãi vay	0	257.347.732	257.347.732	-
8	Chi phí quản lý công ty	519.659.701	530.858.124	11.198.423	2.15%
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	157.662.028	75.005.041	(82.656.987)	(52.42)%
10	Thu nhập khác	505.792	0	(505.792)	(100%)

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

11	Chi phí khác	95.363.561	0	(95.363.561)	(100%)
12	Lợi nhuận khác	(94.857.769)	0	(94.857.769)	(100%)
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	62.804.259	75.005.041	12.200.728	19.42%
14	Thuế thu nhập công ty	15.701.065	18.751.260	3.050.195	19.42%
15	Lợi nhuận sau thuế	47.103.194	56.253.781	9.150.587	19.42%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Từ bảng báo trên ta có thể thấy rằng, lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên đáng kể. Năm 2012 lợi nhuận sau thuế là 47.103.194 đồng, năm 2013 là 56.253.781 đồng tăng 19.42%. Tuy nhiên tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế lại nhỏ hơn rất nhiều so với sự ra tăng doanh thu bán hàng trong năm. Đó là do trong năm 2013 công ty sử dụng khoản vay ngắn hạn làm phát sinh chi phí lãi vay khá lớn làm ảnh hưởng tới lợi nhuận sau thuế như sau:

- Trong năm 2012 doanh thu thuần và bán hàng của công ty là 7.384.515.590 đồng đến năm 2013 tăng 31.89% đạt 9.739.570.923 đồng. Điều này cho thấy công ty đã có được những thành công lớn trong thúc đẩy doanh số bán hàng nhờ đội ngũ nhân viên kinh doanh năng động, công ty ngày càng tạo được uy tín và niềm tin với khách hàng hơn, đặc biệt là thị trường tại Hải Phòng
- Việc doanh thu bán hàng tăng lên kéo theo giá vốn ra tăng với tỉ lệ gần như tương ứng với 32.28% dẫn đến lợi nhuận gộp tăng lên 28.03% từ 677.321.729 đồng năm 2012 tăng lên 867.188.299 đồng năm 2013.
- Năm 2012 lợi nhuận thuần của công ty là 157.662.028 đồng, năm 2013 lại bị suy giảm khá nhiều mặc dù doanh thu thuần tăng nhanh. Nguyên nhân chủ yếu dẫn tới sự sụt giảm này là do trong năm công ty có sử dụng khoản vay ngắn hạn 2.000.000.000 đồng bổ sung vào vốn kinh doanh của công ty, dẫn tới việc phải chi trả khoản chi phí lãi vay khá lớn

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

là:257.347.732 đồng.

- Mặc dù năm 2012 có lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là 157.662.028 đồng cao hơn năm 2013, nhưng năm 2012 có sự phát sinh của các khoản chi phí khác lên đến 95.363.561 đồng làm giảm tổng lợi nhuận kế toán trước thuế còn 62.804.259 đồng. Các khoản chi phí khác phát sinh trong năm 2012 là do công ty chiết khấu % hoa hồng cho khách hàng. Chính vì vậy, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế 2 năm chênh lệch 12.200.728 đồng tương ứng với 19.42% .

Nhìn chung lại, do Ngọc Minh là 1 công ty thương mại nhỏ, thiếu vốn kinh doanh dẫn tới việc phải hy sinh 1 phần lợi nhuận sau thuế để mở rộng thị phần tăng doanh thu. Việc vay ngắn hạn cộng thêm việc phải gánh chịu lãi vay khiến hiệu quả kinh doanh chưa tốt. Đặc biệt khi các công ty vẫn phải loay hoay với bài toán làm thế nào để thoát ra và tìm thấy cơ hội kinh doanh trong khủng hoảng thì việc sử dụng cơ cấu vốn vay ngắn hạn quá lớn sẽ tạo sức ép rất lớn tới hoạt động kinh doanh của công ty.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

		Mã số	Thuyết minh	Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	%
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		4.608.990.477	97.01%	8.271.232.890	98.52%	3.662.242.413	79.45%
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III.01	155.284.520	3.27%	712.294.392	8.48%	557.009.872	358%
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	III.05	0	0	0	0	0	0
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	130		2.633.128.374	55.42%	4.284.578.719	51.03%	1.651.450.345	62.71%
IV	Hàng tồn kho	140		1.725.479.663	36.32%	3.115.546.328	37.1%	1.390.006.665	80.55%
V	Tài sản ngắn hạn khác	150		94.827.920	2%	158.313.451	1.91%	63.485.531	66.91%
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	200		142.087.273	2.99%	124.407.273	1.48%	(17.680.000)	12.44%
I	Tài sản cố định	210	III.03.04	142.087.273	2.99%	124.704.273	1.48%	(17.383.000)	12.44%
II	Bất động sản đầu tư	220		0	0	0	0	0	0
III	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230	III.05	0	0	0	0	0	0

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

IV	Tài sản dài hạn khác	240		0	0	0	0	0	0
	Tổng cộng tài sản	250		4.751.077.750	100%	8.395.640.163	100%	3.644.562.413	76.71%
A	NỢ PHẢI TRẢ	300		3.041.549.425	64.01%	6.629.858.057	78.97%	3.588.308.632	117.97%
I	Nợ ngắn hạn	310		3.041.549.425	64.01%	6.629.858.057	78.97%	3.588.308.632	117.97%
II	Nợ dài hạn	320		0	0	0	0	0	0
B	VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		1.709.528.325	37.39%	1.765.782.106	21.03%	56.253.781	3.29%
I	Vốn chủ sở hữu	410	III.07	1.709.528.325	37.39%	1.765.782.106	21.03%	56.253.781	3.29%
1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		1600.000.000	35.003%	1600.000.000	19.05%	0	-
2.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		109.528.325	2.396	165.782.106	1.98%	56.253.781	51.36%
	Tổng cộng nguồn vốn	440		4.571.077.750	100%	8.395.640.163	100%	3.644.562.413	76.71%

Nguồn : Phòng kế toán

Bảng1.3 : Bảng cân đối kế toán của công ty năm 2012-2013

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Nhận xét:

❖ Cơ cấu tài sản:

- Qua bảng trên ta có thể thấy rằng trong cơ cấu tài sản của công ty thì hầu hết là tài sản ngắn hạn (chiếm trên 97%) tổng tài sản của công ty. Điều này cũng hoàn toàn phù hợp vì Ngọc Minh là công ty thương mại, nên không cần đầu tư nhiều vào tài sản dài hạn. Bên cạnh việc chiếm ưu thế gần như tuyệt đối thì tài sản ngắn hạn cũng có sự biến đổi tăng lên rất nhanh trong năm 2013 từ 4.608.990.477 năm 2012 tăng lên 8.271.232.890 năm 2013, tăng 3.662.242.413 đồng tương ứng với 79.45%. Tài sản ngắn hạn tăng lên là do sự ra tăng nhanh chóng của các chỉ tiêu sau:
 - ✓ Nguyên nhân quan trọng dẫn đến sự tăng lên nhanh chóng của tài sản ngắn hạn chính là từ các khoản phải thu ngắn hạn. Các khoản phải thu ngắn hạn trong đó chủ yếu là phải thu khách hàng tăng nhanh từ 2.633.128.374 đồng năm 2012 lên đến 4.284.578.719 đồng năm 2013 tương ứng với 62.71%. Điều này cho thấy công ty bị chiếm dụng nguồn vốn lớn, cũng như chưa làm tốt công tác thu hồi công nợ dẫn đến các khoản nợ xấu mà công ty không thu hồi được. Vì vậy công ty cũng nên có sự kiểm soát chặt chẽ hơn trong việc thu hồi nợ tránh việc bị chiếm dụng vốn quá nhiều ảnh hưởng tới tình hình tài chính, và khả năng quay vòng vốn của công ty. Tuy nhiên điều này cũng khá phổ biến với nhiều công ty thương mại, khi họ coi việc bán chịu cho khách hàng là 1 trong những cách để thu hút và giữ chân khách hàng. Chính vì vậy, để có thể đảm bảo hoạt động tài chính cũng như thu hút được khách hàng công ty cần có sự suy xét đến khả năng trả nợ của khách hàng đồng thời phải trích lập dự phòng hợp lý để tránh ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của công ty.
 - ✓ Việc ra tăng hàng tồn kho là nguyên nhân thứ 2 dẫn đến sự tăng lên của tài sản ngắn hạn. Do công ty là đại lý phân phối cấp 1 của Nippon nên công ty buộc phải đảm bảo doanh số tiêu thụ theo yêu cầu. Năm 2012 hàng tồn kho của công ty là 1.725.479.663 đồng, năm 2013 là 3.115.546.328 đồng tăng 1.390.006.665 đồng tương ứng với 80.55% và vẫn đang chiếm 1 tỷ trọng lớn 37% tổng tài sản (năm 2013). Quy chế đại lý cấp 1 của Nippon buộc công

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

ty phải đảm bảo doanh số tiêu thụ là 8 tỷ năm 2012, 9 tỷ năm 2013. Mặc dù các sản phẩm sơn có thời gian sử dụng rất dài, có thể tránh được việc hư hỏng sản phẩm trong thời gian tồn trữ nhưng việc hàng tồn kho lớn trên 35% sẽ dẫn tới việc công ty sẽ phải gánh chịu thêm các khoản chi phí tồn trữ, bảo quản hàng hóa... gây bất lợi. Mặt khác, việc phải thanh toán 85% giá trị đơn hàng nhập về từ Nippon trong vòng 1.5 tháng cũng tạo ra sức ép rất lớn cho công ty. Nếu hàng tồn kho quá lớn đồng nghĩa với việc công ty khó có thể thanh toán nợ ngắn hạn cho công ty mẹ làm ảnh hưởng tới tình hình tài chính và uy tín của doanh nghiệp.

- ✓ Năm 2013 với công ty cũng có thể coi là 1 năm thành công trong việc thúc đẩy doanh thu bán hàng và mở rộng thị trường ra nhiều tỉnh thành phía bắc. Chính vì vậy mà lượng tiền mặt của công ty tăng đáng kể: từ 155.284.520 đồng lên 712.294.392 đồng tăng 358%. Việc lưu trữ 1 lượng tiền mặt lớn cho thấy công ty có khả năng thanh khoản tốt giúp công ty chủ động trong chi trả và thanh toán trong công tác mua bán hàng hóa. Tuy nhiên, nếu dự trữ 1 lượng tiền mặt nhiều quá mức cần thiết có thể khiến công ty đánh mất những cơ hội đầu tư khác, đồng thời làm giảm giá trị của tiền và các khoản tương đương tiền bởi ảnh hưởng của lạm phát, tỉ giá...

- Là 1 công ty thương mại kinh doanh các sản phẩm sơn các loại nên công ty không có sự đầu tư nhiều về tài sản dài hạn. Tài sản dài hạn của công ty chỉ tập trung vào phần tài sản cố định. Đó là 2 chiếc ô tô được khấu hao dần qua các năm với giá trị không lớn. Giá trị tài sản cố định giảm dần khi thời gian khấu hao gần hết. Ngoài tài sản cố định, công ty không có sự đầu tư cho các hạng mục dài hạn khác như bất động sản hay các khoản đầu tư tài chính dài hạn khác. Đó cũng là 1 hướng đi hợp lí trong thời kì khủng hoảng, khi các khoản đầu tư dài hạn thường có rủi ro rất lớn

- Nếu xét theo cơ cấu tài sản của công ty thì tài sản ngắn hạn là loại tài sản chủ yếu và cũng có sự biến động nhất và công ty dường như không có sự đầu tư gì thêm về tài sản cố định trong năm qua. Cơ cấu tài sản ngắn hạn chủ yếu tập trung vào 2 khoản mục chính là các khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho, trong đó:

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

- ✓ Các khoản phải thu ngắn hạn phần lớn là các khoản nợ ngắn hạn phải thu từ khách hàng của công ty. Năm 2012 phải thu khách hàng lên tới 2.633.128.374 đồng chiếm 55.42% tổng tài sản, năm 2013 con số này tăng lên 4.284.578.719 đồng chiếm 51.03%. Việc các khoản phải thu khách hàng chiếm quá nửa trong cơ cấu tài sản của công ty cũng đem đến những thuận lợi và khó khăn cho hoạt động tài chính cũng như kinh doanh của công ty như đã phân tích ở trên.

Nhìn chung lại thì cơ cấu tài sản của công ty Ngọc Minh chủ yếu là tài sản ngắn hạn, loại tài sản này đang có xu hướng tăng lên trong khi tài sản dài hạn chỉ chiếm 1 phần rất nhỏ và đang được khấu hao nên giảm dần giá trị. Xu hướng này khá phù hợp với sự phát triển của 1 công ty thương mại.

Cơ cấu nguồn vốn:

- Trong cơ cấu nguồn vốn của công ty thì nợ phải trả chiếm 1 tỉ trọng khá lớn và hoàn toàn là nợ ngắn hạn. Năm 2012 nợ ngắn hạn của công ty là 3.041.549.425 đồng chiếm 64.01% tổng tài sản. Trong đó có 2.191.785.623 đồng là khoản mà công ty phải thanh toán cho 2 nhà cung ứng : Nippon và ICI trong ngắn hạn. Đây là khoản vốn mà công ty đang tạm chiếm dụng trong thời gian ngắn. Nhờ vậy mà công ty có thể mở rộng thị trường mặc dù tài chính công ty còn hạn hẹp. Tuy nhiên, công ty cũng có những khoản phải thu khách hàng tương đương, nếu không làm tốt việc thu hồi nợ công ty sẽ gặp khó khăn rất lớn trong việc thanh toán các khoản nợ này. Năm 2013, doanh thu bán hàng tăng nhanh cũng kéo theo nợ ngắn hạn ra tăng tương ứng là 6.629.858.057 đồng chiếm 78,97% tổng nguồn vốn. Bên cạnh việc khoản phải trả cho người bán tăng nhanh thì công ty còn có khoản vay ngắn hạn là 2.000.000.000 đồng, kéo theo khoản chi phí lãi vay khá lớn. Xu hướng gia tăng nhanh của nợ ngắn hạn sẽ gây sức ép lớn cho công ty trong công tác thu và thanh toán nợ ngắn hạn.
- Vốn chủ sở hữu của công ty chiếm 1 tỉ trọng tương đối thấp trong cơ cấu nguồn vốn. Năm 2012 vốn chủ của công ty là 1.709.528.325 đồng chiếm 35.99%, gần như không có sự biến động nhiều trong năm 2013. Điều này phản ánh tình trạng mất cân đối trong cơ cấu vốn khi nợ vay chiếm phần lớn. Thiếu

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

vốn kinh doanh là vấn đề của nhiều công ty thương mại nói riêng và các công ty nhỏ nói chung. Sử dụng vốn vay nhiều đặc biệt là vay ngắn hạn có thể dẫn đến tình trạng mất kiểm soát công ty nếu tình hình kinh doanh không tốt.

Nhìn chung lại cơ cấu vốn của công ty chưa thực sự hợp lý và an toàn khi nợ ngắn hạn chiếm 1 tỉ trọng quá lớn, trong khi công ty vẫn xảy ra tình trạng bị chiếm dụng vốn trong ngắn hạn. Nếu công ty không làm tốt và kiểm soát được việc thu hồi nợ ngắn hạn từ khách hàng có thể dẫn đến tình trạng thiếu vốn kinh doanh. Tuy nhiên, khi so sánh thì nợ phải thu ngắn hạn của công ty luôn nhỏ hơn rất nhiều so với nợ phải trả ngắn hạn. Điều này cho thấy cơ cấu nợ ngắn hạn của công ty đang mất cân bằng, công ty đang chiếm dụng vốn nhiều hơn là bị chiếm dụng. Công ty cần có sự kiểm soát tốt hơn về các khoản nợ để đảm bảo nguồn tín dụng cho công ty hoạt động, đồng thời tăng lượng vốn góp từ các thành viên nhằm tạo sự an toàn và chủ động về tài chính. Thay vì sử dụng nhiều vay nợ ngắn hạn công ty nên huy động nguồn vốn dài hạn hoặc ra tăng thêm thành viên góp vốn.

2.3 Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty

$$\text{Hiệu quả kinh doanh chung của toàn doanh nghiệp} = \frac{\text{Tng doanh thu}}{\text{Tng chi phí}}$$

Đơn vị : đồng, %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
			Giá trị	%
Hiệu quả kinh doanh	1.0085	1.0077	(0.0008)	(0.08%)

Nhìn vào bảng trên ta thấy rằng nhìn chung hiệu quả kinh doanh của công ty là tương đối thấp và đang có xu hướng giảm dần. Năm 2012 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra chỉ thu được 1.0085 đồng doanh thu và giảm dần còn 1.0077 đồng năm 2013. Kết quả này chịu sự tác động của các nhân tố sau:

2.3.1 Chỉ tiêu doanh thu

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Bảng 1.4: Tình hình tiêu thụ sản phẩm năm 2012-2013

Đơn vị tính: đồng, %

Tên chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
-Doanh thu thuần Trong đó	7.384.515.590	100 %	9.739.570.923	100 %	2.355.055.333	31.89 %
-Doanh thu từ các sản phẩm sơn Nippon	7.162.980.122	97%	9.349.988.086	96 %	2.187.007.964	30.53 %
- Doanh thu từ các sản phẩm sơn ICI	221.535.467	3%	389.582.836	4%	168.047.368	75%

Nguồn : Phòng Tài chính- Kế toán

Từ bảng trên ta có thể thấy rằng tổng doanh thu tiêu thụ sản phẩm năm 2013 tăng đáng kể so với năm 2012 từ 7.384.515.590 đồng năm 2012 lên đến 9.739.570.923 đồng năm 2013 ,tăng 2.355.055.333 đồng tương ứng với tỷ lệ 31.89%.Điều đó cho thấy công ty đã có được những thành công rất đáng khen trong công tác bán hàng và tiếp cận và mở rộng thị trường ra nhiều tỉnh thành phố miền bắc.

Mặc dù công ty cung ứng cho khách hàng 2 dòng sản phẩm sơn :Nippon và ICI nhưng trên 96% doanh thu có được lại đến từ các dòng sản phẩm sơn Nippon .Đây là thương hiệu rất có tiếng và rất được ưa chuộng không chỉ ở Hải Phòng mà còn ở hầu khắp các tỉnh thành trên cả nước.Năm 2012: doanh thu từ

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

các sản phẩm sơn Nippon lên đến 7.089.134.966 đồng chiếm tới 96% tổng doanh thu bán hàng trong năm. Vị thế của nó tiếp tục được khẳng định khi doanh thu từ Nippon năm 2013 là 9.349.988.086 đồng, tăng 30.53% so với năm 2012. Điều này cho thấy công ty đang đi đúng hướng trong việc xác định mặt hàng chủ lực đang rất được ưa chuộng đem lại doanh thu cao cho công ty. Tuy nhiên do 1 vài năm gần đây tình hình kinh tế gặp khó khăn cũng làm ảnh hưởng tới thói quen chi tiêu của người dân. Đó chính là lí do lớn nhất khiến khả năng tiêu thụ dòng sơn ICI có tốc độ tăng nhanh hơn Nippon. Người dân bắt đầu chú ý hơn tới dòng sơn có mức giá trung bình này khiến cơ cấu doanh thu có sự biến đổi chút ít, và tốc độ tăng doanh thu ICI (75%) cũng nhanh hơn rất nhiều so với Nippon.

2.3.2 Hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng 1.5: Chi phí phát sinh trong doanh nghiệp năm 2012-2013

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
			Giá trị	%
1. Giá vốn hàng bán	6.707.193.861	8.872.382.624	2.165.188.763	32.3%
2. Chi phí tài chính	0	257.347.732	257.347.732	-
3. Chi phí quản lý kinh doanh	519.659.701	530.858.124	11.198.423	2.2%
4. Chi phí khác	95.363.561	0	-95.363.561	-100%
5. Tổng chi phí	7.322.217.123	9.660.588.480	2.338.371.357	31.9%

Nguồn : Phòng tài chính kế toán

Qua bảng số liệu trên ta thấy rằng cùng với sự gia tăng 31.9% về doanh thu thì giá vốn cũng có sự tăng lên đáng kể từ 6.707.193.861 đồng năm 2012 lên đến 8.872.382.624 đồng năm 2013 tương ứng với 32.3%. Mặt khác trong năm 2013 công ty có sử dụng khoản vốn vay ngắn hạn 2 tỷ đồng làm phát sinh chi phí lãi vay 257.347.732 đồng. Việc sử dụng vốn vay từ bên ngoài đã làm phát

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

sinh 1 khoản chi phí lớn để chi trả lãi vay. Nhìn chung tốc độ tăng chi phí đang tương xứng với tốc độ tăng doanh thu thuần. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh doanh nghiệp cần nỗ lực hơn nữa trong việc tiết kiệm chi phí đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp

Bảng 1.6 : Hiệu quả sử dụng chi phí

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
			Giá trị	%
1. Tổng doanh thu	7.385.021.382	9.740.135.941	2.355.114.559	31.89%
2. Tổng chi phí	7.322.217.123	9.660.588.480	2.338.371.357	31.94%
3. Lợi nhuận sau thuế	47.103.194	56.253.781	9.150.587	19.43%
4. Sức sản xuất của chi phí (4=1/2)	1.008	1.007	(0.001)	(0.01%)
5. Sức sinh lời của chi phí (5=3/2)	0.006	0.0058	(0.0002)	(3.3%)

Từ bảng trên ta có thể thấy rằng : Sức sản xuất của chi phí và sức sinh lời của chi phí đều thấp và có xu hướng giảm dần. Năm 2012 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì doanh nghiệp thu về được 1.008 đồng doanh thu, đến năm 2013 thì giảm nhẹ còn 1.007 đồng, trong khi sức sinh lời của chi phí giảm với tốc độ nhanh hơn là 3.3%. Điều này cho thấy doanh nghiệp sử dụng đồng vốn chưa thực sự hiệu quả, sức sinh lời của chi phí còn quá nhỏ dẫn đến lợi nhuận thấp. Đây chính là nguyên nhân chính làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp suy giảm, vì vậy doanh nghiệp cần là rõ các nhân tố tác động làm cho chi phí tăng cao, phân tích để thấy được mức độ ảnh hưởng và sự cần thiết của các nhân tố đó trong giai đoạn khó khăn của nền kinh tế hiện nay và định hướng của doanh nghiệp, từ đó đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

2.3.3 Hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 1.7: Cơ cấu nhân sự và sự biến động nhân sự năm 2012-2013

Tiêu chí phân loại theo lao động	Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch	
	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	%
A. Phân theo giới						
1. Nam	6	60	8	67	2	33
2. Nữ	4	40	4	33	–	–
Tổng	10	100	12	100	2	20
B. Phân theo trình độ						
1. Đại học và trên đại học	3	30	3	25	–	–
2. Cao đẳng và trung cấp	2	20	3	25	1	50
3. Lao động phổ thông / Học nghề	5	50	6	50	1	20
Tổng	10		12		2	20

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

C. Phân theo phân công lao động						
1.Nhân viên kinh doanh	3	30	4	33	1	33.3
2.LĐ quản lý	1	10	1	8.3	0	–
3.Kế toán	2	20	2	16.6	0	–
3.Phòng kĩ thuật,vận chuyển	4	40	5	42.1	2	50
Tổng	10	100	12	100	2	20

Nguồn: Phòng quản trị nhân sự

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Nhìn vào bảng trên có thể thấy rằng công ty có số lượng lao động ít, lao động chủ yếu được phân bổ vào lĩnh vực kinh doanh và vận chuyển. Trong năm 2013 công ty có tuyển mới thêm 2 lao động cho thấy công ty đang có sự mở rộng về quy mô, doanh thu bán hàng tăng nhanh kéo theo nhu cầu phải tuyển mới để bổ sung cho những vị của nhân viên vận chuyển giao hàng

Do đặc thù của công ty thương mại là không sản xuất, mà chỉ kinh doanh sản phẩm của công ty khác, vì vậy kết quả hoạt động kinh doanh phụ thuộc chủ yếu vào đội ngũ nhân viên kinh doanh. Công ty có nhân viên vận chuyển giao nhận hàng, tư vấn bảo trì chiếm số đông. Chính vì đặc thù ấy nên cơ cấu lao động của công ty, nam giới luôn chiếm tỉ trọng cao hơn nữ giới: lao động nam chiếm ưu thế trên 60%. Trong năm 2013 công ty tuyển thêm 2 nhân viên thì đó đều là nam giới phù hợp với vị trí giao nhận hàng - công việc yêu cầu cần có sức khỏe tốt, có thể lái xe và chuyển hàng.

Tóm lại những đặc thù lao động tại công ty như sau:

- Vì là công ty thương mại nhỏ nên số lượng lao động của công ty không nhiều
- Phần lớn là lao động phổ thông và là nam giới đáp ứng được yêu cầu công việc bốc dỡ giao và vận chuyển hàng, bảo trì công trình, tư vấn khách hàng
- Lao động quản lý, bộ phận kế toán, nhân viên kinh doanh đều rất trẻ, có trình độ năng động nhiệt tình và được đào tạo tốt
- Lao động có chuyên môn nhưng công ty vẫn cần chú trọng đào tạo các kỹ năng mềm cho nhân viên nhằm đạt được hiệu quả cao nhất trong đàm phán kí kết hợp đồng.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Bảng 1.8 : Hiệu quả sử dụng lao động tại doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1. Tổng doanh thu	Đồng	7.385.021.382	9.740.135.941	2.355.114.559	31,89%
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	47.103.194	56.253.781	9.150.587	19,4%
3. Tổng quỹ lương	Đồng	400.050.216	520.120.300	120.070.084	30%
4. Số lao động bq trong kỳ	Người	10	12	2	20%
5. Năng suất lao động(=1/4)	Đồng/người/năm	738.502.138	811.677.995	73.175.857	9,9%
6. Mức sinh lời bq 1 lao động(=2/4)	Đồng/người/năm	4.710.319	4.687.815	(22.503)	(0,47%)
7. Hiệu suất sử dụng chi phí tiền lương(=1/3)	Đồng	18,4	18,7	0,3	1,6%
8. Mức sinh lời từ 1 đơn vị tiền lương(=2/3)	Đồng	0,12	0,108	(0,012)	(10%)
9. Thu nhập bình quân 1 lao động(=3/4)	Đồng/người/năm	40.005.021	43.343.358	3.338.337	8,3%

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Qua bảng trên ta thấy rằng cùng với sự gia tăng về số lượng nhân viên(20%) tại bộ phận vận chuyên và kinh doanh đã làm gia tăng 31.89% doanh thu, và năng suất lao động tăng 9.9% ,lợi nhuận sau thuế tăng 19.4% vào năm 2013. Tốc độ tăng của lao động nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu nhưng vẫn lớn hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế. Điều này cho thấy toàn bộ nhân viên công ty đã có sự nỗ lực rất lớn trong việc thúc đẩy doanh thu bán hàng nhưng năng suất lao động vẫn chưa được cải thiện nhiều. Mặt khác mức sinh lời bình quân của 1 lao động và mức sinh lời của 1 đơn vị tiền lương năm 2013 đều giảm so với năm 2012 chứng tỏ hiệu quả sử dụng lao động chưa thực sự được cải thiện. Việc thu nhập bình quân tăng 8.3% cũng cho thấy doanh nghiệp đã có sự quan tâm rất lớn tới đời sống nhân viên trong công ty nhưng chế độ lương thưởng ở mức trung bình nên cũng chưa thực sự tạo ra động lực thúc đẩy người lao động tích cực hơn trong công việc. Tuy vậy công ty cũng đã rất chú trọng chăm lo tới đời sống người lao động bằng cách thường xuyên thăm hỏi động viên con em nhân viên hoặc khi nhân viên có người nhà bị ốm đau. Vì vậy hầu hết nhân viên của công ty đã làm việc nhiều năm, ít khi có tình trạng bỏ việc. Trong 1 vài năm gần đây công ty không có nhu cầu tuyển dụng nhiều lao động trong năm. Thay vào đó công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh luôn chú trọng tới chính sách đào tạo cho người lao động nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ mà công ty cung ứng thông qua sự chuyên nghiệp và năng động của nhân viên kinh doanh, tận tụy của nhân viên giao hàng và thành thạo của nhân viên tư vấn.

Nhìn chung lại, doanh nghiệp sử dụng lao động chưa thực sự hiệu quả khi doanh thu tăng nhanh nhưng mức sinh lời tạo ra vẫn giảm trong đó có 1 phần nguyên là do năng suất lao động tại doanh nghiệp vẫn chưa được cải thiện nhiều. Vậy nên doanh nghiệp cần có những biện pháp để nâng cao năng suất, chất lượng người lao động trong thời gian tới.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

2.3.4 Hiệu quả sử dụng vốn

a. Đặc điểm nguồn vốn

Bảng 1.9: Cơ cấu vốn trong doanh nghiệp năm 2012-2013

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1. Tổng vốn	4.751.077.750	100%	8.395.640.163	100%	3.644.562.413	76.7%
2. Vốn chủ	1.709.528.325	35.99%	1.765.782.106	21.03%	56.253.781	3.3%
3. Vốn vay	3.041.549.425	64.01%	6.629.858.057	78.97%	3.588.308.632	118.0%

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1. Tổng vốn	4.751.077.750	100%	8.395.640.163	100%	3.644.562.413	76.7%
2. Vốn Cố định	142.087.273	2.99%	12.407.273	1.48%	(17.680.000)	(12.4%)
3. Vốn lưu động	4.608.990.477	97.01%	8.271.232.890	98.52%	3.662.242.413	79.5%

Nguồn : Phòng kế toán

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Từ bảng số liệu trên ta có thể thấy quy mô vốn kinh doanh của doanh nghiệp không ngừng tăng nhanh qua các năm với sự gia tăng nhanh của vốn lưu động và sự giảm dần của vốn cố định. Trong cơ cấu vốn, nhìn chung vốn lưu động là chủ yếu. Điều này hoàn toàn phù hợp với cơ cấu của 1 doanh nghiệp thương mại. Bên cạnh đó, cùng với sự gia tăng của tổng vốn thì kéo theo sự ra tăng của vốn vay. Trong cơ cấu vốn doanh nghiệp thì vốn vay luôn chiếm tỷ trọng cao chiếm 78.97% năm 2013 và đang có xu hướng gia tăng tỷ trọng trong khi vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng thấp 35.99% năm 2012 giảm tiếp còn 21.03% năm 2013. Đây là cơ cấu vốn thiếu an toàn khi tỷ lệ vốn vay chiếm tỷ trọng quá cao trong tổng vốn. Điều này có thể khiến doanh nghiệp gặp những rủi ro rất lớn như mất khả năng thanh toán, dẫn đến phá sản.

b. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp

Bảng 2.0: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm 2012-2013

Chi tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
			Giá trị	%
1. Doanh thu thuần	7.384.515.590	9.739.570.923	2.355.055.333	31.9%
2. Lợi nhuận sau thuế	47.103.194	56.253.781	9.150.587	19.4%
3. Tổng vốn	4.751.077.750	8.395.640.163	3.644.562.413	76.7%
4. Vốn cố định	142.087.273	124.407.273	(17.680.000)	(12.4%)
5. Vốn lưu động	4.608.990.477	8.271.232.890	3.662.242.413	79.5%
6. Vốn chủ sở hữu	1.709.528.325	1.765.782.106	56.253.781	3.3%
7. Vốn vay	3.041.549.425	6.629.858.057	3.588.308.632	118.0%
8.1 Sức sản xuất của vốn kinh doanh(= 1/3)	1.55	1.16	(0.39)	(25.4%)

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

8.2 Sức sản xuất của vốn lưu động(= 1/5)	1.60	1.18	(0.42)	(26.5%)
8.3 Sức sản xuất của vốn cố định(=1/4)	51.97	78.29	26.32	50.6%
8.4 Sức sản xuất của vốn chủ(=1/6)	4.32	5.52	1.20	27.7%
9.1 Sức sinh lời của vốn kinh doanh(=2/3)	0.010	0.007	(0.003)	(32.4%)
9.2 Sức sinh lời của vốn lưu động(=2/5)	0.010	0.007	(0.003)	(33.5%)
9.3 Sức sinh lời của vốn cố định(=2/4)	0.332	0.452	0.121	36.4%
9.4 Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu(=2/6)	0.028	0.032	0.004	15.6%

Từ bảng trên ta có thể thấy rằng :

- Sức sản xuất của vốn kinh doanh đang có xu hướng giảm.Nếu năm 2012 cứ 1 đồng vốn kinh doanh mà doanh nghiệp bỏ ra thì thu về được 1.55 đồng doanh thu,đến năm 2013 thì con số này giảm chỉ còn 1.16 đồng.Vì Ngọc minh là công ty thương mại,tài sản lưu động chiếm trên 90% tổng vốn nên sức sản xuất của vốn kinh doanh chủ yếu dựa trên sức sản xuất của vốn lưu động.Ngoài ra,vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp không có sự gia tăng nhiều trong năm 2013 (tăng 3.3% so với năm 2012) trong khi doanh thu tăng nhanh khi mở rộng quy mô kinh doanh đã làm cho sức sản xuất của vốn chủ tăng 27.7%
- Sức sinh lời của công ty nhìn chung là tương đối thấp khi 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra chỉ tạo ra được 0.01 đồng lợi nhuận,và đang có xu hướng giảm trong năm 2013 khi 1 đồng vốn chỉ tạo ra được 0.007 đồng lợi nhuận giảm 32.4%.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

- Mặt khác, chúng ta có thể thấy rằng trong khi cả sức sinh lời và sức sản xuất đều có xu hướng giảm nhưng sức sinh lời lại có tốc độ giảm nhanh hơn sức sản xuất. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp là tương đối thấp hay nói cách khác là doanh nghiệp sử dụng vốn chưa có hiệu quả. Vì vậy doanh nghiệp cần tìm ra nguyên nhân và đưa ra giải pháp để khai thác tốt hơn, hiệu quả hơn nguồn vốn hiện có.

2.3.5 Hiệu quả sử dụng tài sản

Bảng 2.1: Cơ cấu tổng tài sản năm 2012-2013

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tài sản ngắn	4.608.990.477	97.01%	8.271.232.890	98.52%	3.662.242.413	79.45%
Tài sản Dài hạn	142.087.273	2.99%	124.407.273	1.48%	(17.680.000)	(12.44%)
Tổng tài sản	4.751.077.750	100%	8.395.640.163	100%	3.644.562.413	76.71%

Nguồn : Phòng kế toán

Qua bảng trên ta thấy rằng tổng tài sản của công ty tăng lên nhanh chóng khi năm 2012 tổng tài sản là 4.751.077.750 đồng thì năm 2013 đã lên tới 8.395.640.163 đồng tương ứng với 76.71%. Điều này phản ánh quy mô kinh doanh của công ty ngày càng mở rộng. Xét theo cơ cấu tài sản thì tài sản ngắn hạn chiếm 1 tỷ trọng rất cao trong cơ cấu tài sản. Điều này hoàn toàn phù hợp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại khi tài sản ngắn hạn chiếm trên 95% tổng tài sản toàn doanh nghiệp. Hiện tại tài sản dài hạn của doanh nghiệp có xu hướng giảm về giá trị là do doanh nghiệp không có sự đầu tư thêm cho tài sản dài hạn, đồng thời tài sản đã được trích khấu hao trong nhiều năm.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Bảng 2.2: Hiệu quả sử dụng tài sản

Chi tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
			Giá trị	%
1.Doanh thu thuần	7.384.515.590	9.739.570.923	2.355.055.333	31.9%
2.Lợi nhuận sau thuế	47.103.194	56.253.781	9.150.587	19.4%
3.Tổng tài sản	4.751.077.750	8.395.640.163	3.644.562.413	76.7%
4.Tài sản ngắn hạn	4.608.990.477	8.271.232.890	3.662.242.413	79.45%
5.Tài sản dài hạn	142.087.273	124.407.273	(17.680.000)	(12.44)
6.1 Sức sản xuất của tổng tài sản(=1/3)	1.554	1.160	(0.394)	(25.4%)
6.2 Sức sinh lời của tổng tài sản(=2/3)	0.010	0.007	(0.003)	(32.4%)
7.1 Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn (=1/4)	1.602	1.178	(0.425)	(26.5%)
7.2 Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn (=2/4)	0.010	0.007	(0.003)	(33.5%)
8.1 Sức sản xuất của tài sản dài hạn(=1/5)	51.972	78.288	26.316	50.6%
8.2 Sức sinh lời của tài sản dài hạn(= 2/5)	0.332	0.452	0.121	36.4%

Qua bảng trên ta có thể thấy rằng cả sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản đều thấp và đang có xu hướng suy giảm trong đó:Năm 2012 cứ 1 đồng tài sản thì tạo

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

ra 1.554 đồng doanh thu và 0.01 đồng lợi nhuận, đến năm 2013 thì 1 đồng tài sản chỉ tạo ra được 1.16 đồng và 0.007 đồng lợi nhuận. Điều này cho thấy việc hàng tồn kho cao, cơ cấu vốn vay lớn đã làm phát sinh thêm chi phí kinh doanh như chi phí lãi vay (năm 2013), chi phí bảo quản, tồn trữ đã làm cho lợi nhuận suy giảm dẫn tới hiệu quả sử dụng tài sản giảm. Trong khi đó, hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn lại rất cao và đang có xu hướng tăng nhanh do Ngọc Minh là 1 công ty thương mại nên tài sản dài hạn chiếm 1 tỷ trọng rất nhỏ đang có xu hướng giảm dần về giá trị. Chính vì vậy hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn cao nhưng lại không phản ánh đúng bản chất hiệu quả sử dụng tài sản nói chung.

Khi đánh giá về cơ cấu tài sản thì thấy rằng trên 97% là tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ, có xu hướng giảm dần giá trị. Chính vì vậy, sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản ngắn hạn phản ánh rõ nhất hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần có biện pháp nhằm giảm bớt hàng tồn kho nâng cao năng suất lao động nhằm gia tăng hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn từ đó nâng cao được hiệu quả kinh doanh.

2.4 Các chỉ tiêu tài chính

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

Bảng 2.4. Hệ số cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1. Vốn chủ sở hữu	Đồng	1.709.528.325	1.765.782.106	56.253.781	3.29%
2. Vốn vay	Đồng	3.041.549.425	6.629.858.057	3.588.308.632	117.9%
3. Tổng nguồn vốn	Đồng	4.751.077.750	8.395.640.163	3.644.562.413	76.7%
4. Hệ số nợ	%	64%	79%	15%	23.4%

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

(=2/3)					
5.Hệ số tự tài trợ (=1/3)	%	36%	21%	15%	41.6%

Qua bảng trên ta có thể thấy rằng khả năng tự tài trợ của công ty là rất thấp, công ty chủ yếu huy động vốn vay, trong đó hoàn toàn là nợ ngắn hạn .

Năm 2012 vốn chủ sở hữu của công ty là 1.709.528.325 đồng, tăng 3.29% trong năm 2013 đạt 1.765.782.106 đồng. Vốn chủ được bổ sung khá ít trong khi tổng vốn là tăng nhanh dẫn đến cơ cấu nợ vay lớn và cũng tăng theo. Năm 2012 vốn vay của công ty là 3.041.549.425 đồng chiếm 64% tăng lên đến 6.629.858.057 đồng năm 2013 chiếm 79% tổng vốn. Việc doanh nghiệp sử dụng cơ cấu vốn vay lớn nhằm gia tăng lợi nhuận sẽ mang đến những rủi ro rất lớn. Nếu lợi nhuận/tổng vốn < lãi suất vay vốn sẽ dẫn tới việc lợi nhuận là ra không đủ để chi trả lãi vay, dẫn tới tình trạng thua lỗ. Mặt khác, nếu công ty tận dụng được cơ cấu vốn linh hoạt này cộng thêm tình hình kinh doanh tốt sẽ giúp công ty mở rộng được thị trường và tạo ra nhiều lợi nhuận hơn. Tuy nhiên trong thời kỳ kinh tế đnag trên đà phục hồi công ty cần có sự xem xét kỹ lưỡng trong chính sách mắc nợ, để tạo ra được hiệu quả tốt nhất nhưng ít mạo hiểm nhất.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

b. Đánh giá khả năng thanh toán của Công ty

Bảng 2.3. Đánh giá khả năng thanh toán

Đơn vị tính: đồng,%

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1. Tổng tài sản	Đồng	4.751.077.750	8.395.640.163	3.644.562.413	76.71%
2. Nợ phải trả	Đồng	3.041.549.425	6.629.858.057	3.588.308.632	117.97%
3. Tài sản ngắn hạn	Đồng	4.608.990.477	8.271.232.890	3.662.242.413	79.45%
4. Nợ ngắn hạn	Đồng	3.041.549.425	6.629.858.057	3.588.308.632	117.97%
5. Tiền và các khoản tương đương tiền	Đồng	155.284.520	712.794.392	557.509.872	371%
6. Hàng tồn kho	Đồng	1.725.749.663	3.115.546.328	1.389.796.665	80.53%
7. Tài sản dài hạn	Đồng	142.087.273	124.407.273	(17.680.000)	(12.44%)
8. Lãi vay	Đồng	0	257.347.732	257.347.732	-
9. Lợi nhuận trước thuế	Đồng	62.804.259	75.005.041	12.200.782	19.42%

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

10. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (1/2) ($=\sum TS/\sum NPT$)	Lần	1.5	1.27	(0.23)	(15.33%)
11. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn(3/4) ($=TSNH/\sum Nợ NH$)	Lần	1.51	1.25	(0.26)	(17.21%)
12. Hệ số khả năng thanh toán nhanh ((3-6)/4)($TSNH - HTK)/\sum Nợ NH$)	Lần	0.95	0.78	(0.17)	(17.89%)
13. Hệ số khả năng thanh toán tức thời (5/4)(= tiền và tương đương tiền / $\sum Nợ NH$)	Lần	0.051	0.107	0.056	109.8%
14. Hệ số thanh toán lãi vay(8+9)/8	Lần	-	1.29	-	-

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Qua bảng trên ta có thể thấy rằng khả năng thanh toán của công ty là chưa tốt. Điều này được thể hiện rất rõ khi các hệ số thanh toán tổng quát và hệ số thanh toán nợ ngắn hạn đều < 1.5 , và hệ số thanh toán nhanh < 1 và hệ số thanh toán tức thời < 0.5 . Các hệ số thanh toán của công ty đều dưới mức trung bình. Trong đó:

- Hệ số khả năng thanh toán tổng quát cho biết công ty có bao nhiêu đồng tài sản để đảm bảo cho 1 đồng nợ phải trả. Năm 2012 chỉ số này là 1.5 lần, 2013 là 1.27 lần giảm 23%. Thông thường chỉ số này phải xấp xỉ bằng 2 mới có thể đảm bảo khả năng thanh toán cho công ty. Trong khi đó, vốn vay của công ty hoàn toàn là nợ ngắn hạn. Điều này cho thấy khả năng tự tài trợ của công ty là chưa tốt.
- Vì là công ty thương mại và hầu hết cơ cấu tài sản là tài sản ngắn hạn nên chỉ số thanh toán nợ ngắn hạn cũng gần bằng tỉ số thanh toán tổng quát. Năm 2013 khi doanh số bán hàng của công ty tăng nhanh thì chỉ số này lại giảm, hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của công ty năm 2013 chỉ còn 1.25. Điều này cho thấy cơ cấu sử dụng nợ vay ngắn hạn quá lớn dẫn đến tình trạng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn gặp khó khăn. Công ty cần có sự xem xét và điều chỉnh thay đổi cơ cấu vay nợ hoàn toàn bằng vay ngắn hạn sang cả vay ngắn hạn và dài hạn, hoặc có thể kết nạp thêm thành viên vào công ty làm ra tăng vốn chủ sở hữu.
- Hệ số thanh toán nhanh của công ty trong 2 năm đều < 1 và ngày càng giảm. Mặc dù không tính đến giá trị của hàng tồn kho trong thanh toán nợ ngắn hạn thì công ty vẫn gặp phải khó khăn nếu không làm tốt công tác thu hồi nợ từ khách hàng. Muốn nâng cao tỷ số thanh toán nhanh thì công ty phải kiểm soát tốt công tác thu hồi nợ ngắn hạn, tăng cường các biện pháp marketing và các dịch vụ sau bán hàng nhằm thu hút khách hàng thay vì thu hút khách hàng bằng việc mua chịu. Việc này có thể dẫn đến những rủi ro cho công ty nếu gặp phải các khoản nợ khó đòi lớn làm ảnh hưởng tới tình hình tài chính, có thể dẫn đến phá sản khi công ty không đủ khả năng trả nợ.
- Hệ số thanh toán tức thời của công ty cho thấy công ty có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền để đảm bảo cho thanh toán nợ ngắn hạn. Chỉ số này của công ty

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

khá thấp : năm 2012 là 0.051 năm 2013 tăng lên là 0.107.Tuy có cải thiện được hệ số này nhưng khả năng thanh toán tức thời vẫn quá thấp so với trung bình là 0.5.

- Lượng tiền và các khoản đương tiền sẽ đảm bảo việc thanh toán cho khách hàng trong vòng 3 tháng.Chỉ số này rất quan trọng với các công ty thương mại khi lượng tiền mặt luân chuyển khá lớn trong ngắn hạn.Vì vậy công ty cần lưu trữ tiền mặt ở mức phù hợp để có thể sẵn sàng thanh toán cho khách hàng
- Hệ số thanh toán lãi vay năm 2013 của công ty là 1.29 là tương đối thấp cho thấy khả năng chi trả lãi vay của công ty là chưa tốt.Công ty cần cân nhắc hiệu quả của vốn vay trong hoạt động kinh doanh của mình.

b. Hệ số hiệu suất hoạt động

Bảng 2.5: Hệ số hiệu suất hoạt động

Đơn vị tính: đồng,%

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1.Giá vốn hàng bán	Đồng	6.707.193.861	8.872.382.624	2.165.188.763	32.3%
2.Hàng tồn kho	Đồng	1.725.749.663	3.115.546.328	1.389.796.665	80.5%
3. Khoản phải thu	Đồng	2.633.128.374	4.284.578.719	1.651.450.345	62.7%
4.Doanh thu thuần	Đồng	7.384.515.590	9.739.570.923	2.355.055.333	31.9%
5. Tài sản cố định	Đồng	142.087.273	124.407.273	(17.680.000)	(12.4%)
6.Tổng tài sản	Đồng	4.751.077.750	8.395.640.163	3.644.562.413	76.7%
7.Vòng quay HTK (=1/2)	Vòng	3.9	2.85	(1.05)	(26.9%)
8. Kỳ thu tiền bình quân (=3)*360/(4))	Ngày	128	158	30	23.4%

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

9. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định(=4/5)	Lần	52	78	26	50%
10.Vòng quay tổng tài sản(=4/6)	Vòng	1.55	1.16	0.39	25%

- Qua bảng trên ta thấy rằng,vòng quay tổng tài sản của công ty là tương đối lớn,nhưng có xu hướng giảm.Năm 2012 vòng quay tổng tài sản là 1.55 vòng nhưng năm 2013 giảm còn 1.16 vòng.Điều này cho thấy sự vận động của tài sản đã chậm lại khi năm 2013 : 1 đồng tài sản chỉ tạo ra được 1.16 đồng doanh thu.Điều này cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty bị suy giảm kéo theo sự suy giảm của tốc độ gại tăng của lợi nhuận.
- Ngọc Minh là 1 công ty thương mại vì vậy tài sản của công ty chủ yếu là tài sản lưu động.Tài sản cố định chủ yếu là 2 ô tô có giá trị không lớn.Chính vì vậy hiệu quả sử dụng tài sản cố định rất cao và có xu hướng gia tăng
- Vòng quay hàng tồn kho của công ty năm 2012 khá nhanh nhưng đang có xu hướng chậm lại trong năm 2013.Điều này cho thấy so với giá vốn hàng bán thì hàng tồn kho năm 2013 đang tăng lên.Công ty cần phải có biện pháp để giảm bớt hàng tồn kho tránh để ứ đọng vốn,giảm chi phí bảo quản tồn trữ cho doanh nghiệp.
- Kỳ thu tiền bình quân của công ty là khá dài,năm 2012 là 128 ngày có xu hướng tăng khi năm 2013 là 158 ngày.Kỳ thu tiền lớn và đang tăng lên chứng tỏ công ty thu hồi nợ khá chậm,công ty đang bị khách hàng chiếm dụng vốn khá.Mặc dù đây cũng là 1 cách để thu hút khách hàng nhưng nếu kéo dài có thể sẽ ảnh hưởng tới tình hình tài chính của công ty.Vì vậy công ty cần có biện pháp cương quyết hơn trong công tác thu hồi nợ

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

d.Hệ số sinh lời

Bảng 2.6. Đánh giá khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	47.103.194	56.253.781	9.150.587	19.42%
2. Vốn chủ sở hữu	Đồng	1.709.528.325	1.765.782.106	56.253.781	3.29%
3. Doanh thu thuần	Đồng	7.384.515.590	9.739.570.923	2.355.055.333	31.89%
4. Tổng tài sản(nguồn vốn)	Đồng	4.751.077.750	8.395.640.163	3.644.562.413	76.71%
5. EBIT	Đồng	62.804.259	332.352.773	269.548.514	429
6.Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu ROE (=1/2)	%	2.75	3.18	0.43%	15.6%
7.Sức sinh lời của doanh thu thuần ROS(=1/3)	%	0.637%	0.577%	(0.06%)	(9.4%)
8. Sức sinh lời của tài sản (=1/4)	%	0.991%	0.67%	(0.321%)	(32.4%)
9. Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (nguồn vốn) ROI (=5/4)	%	1.32%	3.95%	2.63%	199%

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Nhìn vào bảng số liệu trên chúng ta có thể thấy rằng sức sinh lời của của doanh thu và tài sản của công ty đều rất thấp, đang có xu hướng giảm trong năm 2013. Điều này cho thấy tình hình kinh doanh của công ty chưa thực sự hiệu quả. Đây cũng là khó khăn chung của rất nhiều công ty trong những năm gần đây, khi hoạt động kinh doanh chịu sự ảnh hưởng rất lớn của tình hình kinh tế chung. Tuy nhiên do công ty tài trợ chủ yếu bằng vốn vay tới 78% trong năm 2013 nên sức sinh lời của vốn chủ khá tốt.

Mặt khác khi tình đến đòn bẩy tài chính ta có:

$$DFL = \frac{EBIT}{EBIT - I} = \frac{336.895193}{336.895193 - 257.347.732} = 4.23. \text{Điều này cho thấy cơ cấu}$$

vốn có đòn bẩy tài chính ở mức nhạy cảm cao. Trong khi đó sức sinh lời kinh tế của tài sản rất thấp năm 2013 là 3.95% < lãi suất vay vốn là 9.5%. Như vậy việc sử dụng cơ cấu vốn vay lớn như hiện nay là không có lợi. Doanh nghiệp cần có biện pháp cơ cấu lại nguồn vốn trong đó, vốn chủ sở hữu phải chiếm 1 tỷ trọng lớn nhằm tránh việc lợi nhuận tạo ra không đủ để trang trải chi phí lãi vay phát sinh trong kì. Điều này cũng cho thấy rằng doanh nghiệp sử dụng vốn vay là chưa thực sự hiệu quả.

Tuy nhiên, nhìn chung lại thì hiệu quả sử dụng tài sản, sử dụng vốn vay của công ty là chưa tốt, sức sinh lời thấp nên lợi nhuận sau thuế đạt được không lớn. Công ty cần có các biện pháp nhằm cải thiện tình hình trên.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

2.5.Đánh giá chung

Bảng 2.7: Tổng hợp các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1.Hiệu quả sử dụng vốn					
1.1.Sức sản xuất của vốn kinh doanh	Lần	1.55	1.16	(0.39)	(25.4%)
1.5.Sức sinh lời của vốn kinh doanh	Lần	0.01	0.007	(0.003)	(33.5%)
1.3.Sức sản xuất của vốn cố định	Lần	51.97	78.29	26.32	50.6%
1.7.Sức sinh lời của cố định	Lần	0.332	0.452	0.121	36.4%
1.2.Sức sản xuất của vốn lưu động	Lần	1.6	1.18	(0.42)	(26.5)
1.6.Sức sinh lời của vốn lưu động	Lần	0.01	0.007	(0.003)	(33.5%)
1.4.Sức sản xuất của vốn chủ	Lần	4.32	5.52	1.2	27.7%
1.8.Sức sinh lời của vốn chủ	Lần	0.028	0.032	0.004	15.6%
2. Hiệu quả sử dụng chi phí					
2.1 Sức sản xuất của chi phí	Lần	1.008	1.007	(0.001)	(0.01%)
2.2 Sức sinh lời của chi phí	Lần	0.006	0.0058	(0.0002)	(3.3%)
3.Hiệu quả sử dụng tài sản					

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

3.1 Sức sản xuất của tổng tài sản	Lần	1.554	1.16	(0.394)	(25.4%)
3.2 Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn	Lần	1.602	1.178	(0.425)	(26.5%)
3.3 Sức sản xuất của tài sản dài hạn	Lần	51.972	78.29	26.32	50.6%
3.4 Sức sinh lời của tổng tài sản	Lần	0.01	0.007	(0.003)	(32.4%)
3.5 Sức sinh lời của TSNH	Lần	0.01	0.007	(0.003)	(33.5%)
3.6 Sức sinh lời của TSDH	Lần	0.332	0.452	0.121	36.4%
4. Hiệu quả sử dụng lao động					
4.1 Sức sản xuất của 1 lao động	Đồng/người	738.502.138	881.677.995	143.175.857	19.3%
4.3 Sức sinh lời từ 1 đv tiền lương	Đồng	0.12	0.108	(0.012)	(10%)
5. Khả năng thanh toán					
5.1 Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	1.5	1.27	(0.23)	(15.33)
5.2 Hệ số thanh toán tức thời	Lần	0.051	0.107	0.056	109.8%
5.3 Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0.95	0.78	(0.17)	(17.89)
5.3 Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	-	1.29	-	-
6. Hệ số cơ cấu nguồn vốn tài sản					
6.1 Hệ số nợ	%	64	79	15	23.4

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

6.2 Hệ số tự tài trợ	%	36	21	(15)	(41.6%)
7. Hệ số hiệu suất hoạt động					
7.1 Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	3.9	2.85	(1.05)	(26.9%)
7.2 Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	128	158	30	23.4%
7.3 Hiệu suất sử dụng TSCĐ	Lần	52	78	26	50%
7.4 Vòng quay tổng tài sản	Vòng	1.55	1.16	0.39	(25%)
8. Khả năng sinh lời					
8.1 Sức sinh lời của vốn chủ (ROE)	%	2.75	3.18	0.43%	15.6%
8.2 Sức sinh lời của doanh thu (ROS)	%	0.637%	0.577%	(0.06%)	(9.4%)
8.3 Sức sinh lời của tài sản (ROA)	%	0.991%	0.67%	(0.321%)	(32.4%)
8.4 Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (ROI)	%	1.32%	3.95%	2.63%	199%

Từ bảng tổng hợp về các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh trên ta có thể đánh giá tổng quát như sau:

- Về hiệu quả sử dụng vốn:
 - Nhìn chung sức sản xuất và sức sinh lời của vốn kinh doanh đều ở mức thấp và có xu hướng giảm dần. Trong đó hiệu quả sử dụng vốn cố định lại rất cao và có xu hướng tăng dần. Tuy nhiên sức sản xuất và sức sinh lời của vốn kinh doanh lại phụ thuộc hoàn toàn vào hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Chính vì

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh thì điều quan trọng là doanh nghiệp cần tìm cách cải thiện và nâng cao sức sinh lời của vốn lưu động.

- Sức sinh lời của vốn chủ là thấp nhưng đang có xu hướng tăng do công ty đang sử dụng cơ cấu nợ vay cao, trong khi tỷ trọng vốn chủ chỉ chiếm khoảng 35%.

- Tốc độ tăng sức sinh lời của vốn chủ và vốn cố định lại chậm hơn nhiều so với sức sản xuất, trong khi đó vốn lưu động lại phản ánh tốc độ giảm theo chiều ngược lại.

- Hiệu quả sử dụng chi phí

- Nhìn vào bảng trên ta có thể đánh giá rằng hiệu quả sử dụng chi phí là thấp và đang có xu hướng giảm dần. Sức sinh lời của chi phí thấp và giảm nhanh hơn sức sản xuất cho thấy doanh nghiệp chưa kiểm soát tốt chi phí phát sinh trong kì, đặc biệt gia tăng chi phí bảo quản tồn trữ và chi phí lãi vay ngắn hạn. Doanh nghiệp cần tìm cách nâng cao khả năng tự tài trợ nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí.

- Hiệu quả sử dụng lao động: Trong khi sức sản xuất của 1 lao động tăng lên nhưng sức sinh lời lại giảm cho thấy hiệu quả sử dụng lao động vẫn chưa được cải thiện.

- Khả năng thanh toán: Các chỉ số thanh toán của doanh nghiệp cho thấy khả năng thanh toán là chưa tốt khi doanh nghiệp vừa bị chiếm dụng vốn cộng thêm việc hàng tồn kho quá lớn dẫn đến khả năng thanh toán nhanh và thanh toán ngắn hạn thấp và giảm dần. Doanh nghiệp cần có chính sách chiết khấu hợp lý nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán sớm, đồng thời đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa để giảm hàng tồn kho nhằm cải thiện tình hình. Ngoài ra, chi phí lãi vay cũng đang tạo ra sức ép rất lớn tới khả năng chi trả lãi vay ngắn hạn của doanh nghiệp.

- Hệ số tự tài trợ: Cơ cấu vốn của doanh nghiệp đang bị mất cân đối khi khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp là rất thấp, cơ cấu nợ vay tăng dần và chiếm tỷ trọng cao. Doanh nghiệp cần có sự cân đối lại nguồn vốn nhằm chủ động hơn về tài chính và hạn chế làm phát sinh chi phí lãi vay làm giảm lợi nhuận.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

- Hiệu suất hoạt động: Hệ số này cho biết vòng quay hàng tồn kho và vòng quay tổng tài sản đang chậm lại trong khi kỳ thu tiền bình quân đang kéo dài ra. Doanh nghiệp cần có biện pháp nhằm giảm hàng tồn kho nhưng đồng thời rút ngắn kỳ thu tiền bằng các chính sách chiết khấu thanh toán sớm cho khách hàng.
- Khả năng sinh lời: Chỉ số này phản ánh rất rõ tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Sức sinh lời của doanh thu của vốn chủ, của tài sản đều không tốt và đang có chiều hướng giảm dần. Đây là vấn đề lớn nhất mà doanh nghiệp đang cần giải quyết, trong đó việc kiểm soát chặt chẽ chi phí phát sinh sẽ góp phần cải thiện tình hình trên

Suy thoái kinh tế với sự trì trệ của ngành xây dựng, tín dụng và bất động sản đã có sự tác động rất sâu sắc tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thương mại nói chung và công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh nói riêng. Các chỉ tiêu đều chỉ ra hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là không cao và đang có xu hướng giảm dần. Cơ cấu vốn cũng chưa thiếu hợp lý và an toàn khi cơ cấu nợ vay quá cao, vốn chủ thấp, sức sản xuất và sinh lời của tài sản thấp, hàng tồn kho lớn cộng thêm việc doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn lớn, khả năng thanh toán dưới mức trung bình dẫn tới lợi nhuận thấp hoạt động kinh doanh thiếu hiệu quả, tốc độ tăng lợi nhuận không tỉ lệ thuận tốc độ tăng doanh thu. Tuy nhiên, trong khi nhiều doanh nghiệp thua lỗ và gặp khó khăn để duy trì hoạt động thì cũng có thể thấy được công ty cũng đã có sự nỗ lực rất lớn trong việc mở rộng quy mô kinh doanh, chiếm lĩnh thị trường, gia tăng lợi nhuận. Vấn đề đặt ra với doanh nghiệp là cần xây dựng cơ cấu vốn hợp lý theo hướng tăng dần tỷ trọng vốn chủ sở hữu và giảm dần tỷ trọng nợ phải trả trong tổng vốn kinh doanh. Có như vậy mới cân đối cơ cấu vốn kinh doanh, tăng tốc độ doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí của các doanh nghiệp và hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro xảy ra trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt như hiện nay.

PHẦN III: BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI NGỌC MINH

3.1 Mục tiêu, phương hướng phát triển hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải ngọc minh

3.1.1 Mục tiêu

- Gia tăng thị phần, mở rộng thị trường tại miền Bắc
- Tăng doanh thu và lợi nhuận so với năm 2013
- Nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí, vốn và lao động
- Đảm bảo việc làm ổn định cho người lao động

3.1.2 Định hướng phát triển của công ty

a. Phát triển thị trường:

- Là 1 công ty tư nhân hoạt động trong lĩnh vực thương mại cung ứng sơn, bột bả và dịch vụ vận tải, công ty xác định thị trường chủ lực của công ty là tp Hải Phòng. Bên cạnh đó trong những năm tới công ty nỗ lực mở rộng thị trường tại các tỉnh thành phía bắc, nâng cao doanh thu bán hàng tại các khu vực lân cận này so với hiện tại.

b. Phát triển kênh phân phối

Bên cạnh kênh phân phối trực tiếp như hiện nay, công ty có định hướng phát triển kênh phân phối gián tiếp nhằm giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận với sản phẩm mà doanh nghiệp cung ứng

c. Nâng cao chất lượng dịch vụ

Đối với các doanh nghiệp thương mại việc nâng cao chất lượng dịch vụ là vấn đề mang tính quyết định tới khả năng cạnh tranh của mỗi doanh nghiệp.

d. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Trong lĩnh vực dịch vụ, nguồn lao động là nhân tố hàng đầu quyết định tới sự phát triển của doanh nghiệp. Chính vì vậy, công ty luôn chú trọng bồi dưỡng đào tạo nguồn nhân lực nhằm nâng cao trình độ từ đó nâng cao năng suất lao động. Để làm được điều đó công ty cần xây dựng chế độ lương thưởng công bằng tạo ra động lực cho người lao động.

3.2 Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

3.2.1 Thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm nhằm tăng doanh thu

Mục tiêu hàng đầu và dài hạn của các doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận. Trong những năm gần đây tỷ suất sinh lời của tài sản, của vốn kinh doanh và lợi nhuận ròng của doanh nghiệp luôn ở mức thấp và có xu hướng giảm dần. Chính vì vậy để nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng thời gia tăng lợi nhuận thì điều quan trọng cần thực hiện là doanh nghiệp cần thúc đẩy doanh thu bán hàng sao cho tốc độ gia tăng của doanh thu phải nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí, tăng thị phần mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.

a. Căn cứ thực hiện biện pháp

- Với vai trò là đại lý phân phối cấp 1 của Nippon, thúc đẩy tiêu thụ để tăng doanh thu là biện pháp hữu hiệu nhất để đảm bảo cam kết doanh số tiêu thụ với công ty mẹ đồng thời giải quyết được vấn đề hàng tồn kho.
- Vượt qua giai đoạn khó khăn nhất, tình hình kinh tế vĩ mô đã ổn định hơn cùng với sự phục hồi của ngành xây dựng và sự ấm dần lên của thị trường bất động sản, nhu cầu xây dựng nhà ở đã bắt đầu tăng trở lại sẽ là cơ hội cho doanh nghiệp mở rộng thị trường và thúc đẩy bán hàng.
- Trong 8 năm hoạt động kinh doanh cung ứng sơn và dịch vụ vận tải doanh nghiệp đã tạo dựng được uy tín và niềm tin rất lớn cho khách hàng. Điều này được chứng minh khi số lượng khách hàng thường xuyên của doanh nghiệp không ngừng gia tăng. Đây sẽ là điều kiện thuận lợi giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường và tăng doanh thu tiêu thụ sản phẩm.

b. Nội dung và chi phí của các biện pháp tăng doanh thu

Phương án 1 : Gia tăng thị phần, mở rộng thị trường tiêu thụ

- **Giữ chân khách hàng truyền thống, đẩy mạnh doanh số bán hàng**
Biện pháp:

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

- Nâng cao chất lượng dịch vụ trong như dịch vụ tư vấn, giao và vận chuyển hàng nhanh chóng, chính xác với giá cả hợp lý.
 - Duy trì liên lạc với lượng khách hàng thường xuyên của doanh nghiệp, các đại lý cấp 2, cửa hàng bán buôn, cửa hàng kí gửi một cách đều đặn hàng tháng để đảm bảo được mối liên hệ thường xuyên nhằm đánh giá tình hình tiêu thụ và xem xét phản hồi từ khách hàng từ đó điều chỉnh chính sách cho phù hợp.
 - Tặng quà tri ân khách hàng truyền thống vào cuối hàng quý (3 tháng) dưới dạng hiện vật trị giá 500.000/1 khách hàng thường xuyên của doanh nghiệp
 - Có chính sách chiết khấu thương mại dành cho những khách hàng truyền thống mua hàng với số lượng lớn. Chiết khấu của công ty cho khách hàng phụ thuộc vào doanh số theo tháng mà khách hàng đã mua, không phân biệt số lần mua hàng và giá trị mỗi đơn hàng.
- + Nếu tổng giá trị đơn hàng trong tháng từ 150-200 triệu khách hàng được hưởng chiết khấu thêm 1% so với 5% ban đầu (6%)
- + Tổng giá trị đơn hàng trong tháng có giá trị từ 200 – 300 triệu khách hàng sẽ được chiết khấu thêm 2% (7% giá trị đơn hàng)
- + Tổng giá trị đơn hàng trong tháng trên 300 triệu trở lên khách hàng sẽ được chiết khấu thêm 3% (8% giá trị đơn hàng (giá chưa thuế))
- Chính sách thanh toán chậm: Công ty cho khách hàng truyền thống trả chậm 30% trong vòng 10 ngày nếu giá trị đơn hàng từ 50- 100 triệu, trả chậm 40% trong vòng 20 ngày nếu giá trị đơn hàng 100-200 triệu, trả chậm 50% trong vòng 30 ngày nếu giá trị đơn hàng tại thời điểm trên 200 triệu đồng. Chính sách này phải đảm bảo kì thu tiền bình quân ngắn hơn kỳ thanh toán cho công ty mẹ, nhưng vẫn giữ chân và thu hút thêm được khách hàng truyền thống cho doanh nghiệp.
 - Đưa ra các chính sách chiết khấu thanh toán nhằm khuyến khích khách hàng thanh toán sớm nhằm giảm khoản phải thu, hạn chế nợ khó đòi, tránh làm ảnh hưởng tới tình hình tài chính của doanh nghiệp:

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

- + Đối với những khách hàng được trả chậm nhưng thanh toán sớm cho công ty trước 10 ngày so với quy định sẽ được hưởng thêm 2% chiết khấu trên giá mua chưa thuế.
- Hỗ trợ kịp thời, chia sẻ thông tin, hỗ trợ đào tạo về cách thức quản lý của hàng, tư vấn kinh doanh cho hệ thống địa lý cấp 2 của công ty nhằm thúc đẩy tiêu thụ.
- Xây dựng chính sách giá để đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận tối đa cho đại lý cấp 2 và hệ thống các cửa hàng phân phối của công ty.
- Tặng thưởng 10% doanh số cho các địa lý cấp 2 nếu có doanh số tiêu thụ trong năm vượt chỉ tiêu 1.4 tỷ đồng.
- Tìm kiếm lượng khách hàng mới, mở rộng thị trường tiêu thụ
- Đầu tư cho công tác nghiên cứu thị trường, rà soát lại hệ thống đại lý, cửa hàng son trên toàn thành phố để gửi thư chào hàng và mời tham gia vào hệ thống địa lý của hàng phân phối của doanh nghiệp nhằm mở rộng thêm mạng lưới tiêu thụ là các địa lý cấp 2, cửa hàng bán buôn, cửa hàng kí gửi.
- Tiến hành chào hàng với các đại lý, cửa hàng mới với những ưu đãi dành cho đối tác mới như sau: Xây dựng chính sách giá chuẩn và ổn định cho các đại lý cấp 2, tiến hành hỗ trợ về quảng cáo, tư vấn kinh doanh, đào tạo kĩ thuật cho nhân viên tại cơ sở.
- + Gửi không dưới 50 thư chào hàng/tháng giới thiệu sản phẩm/dịch vụ tới các khách hàng mới.
- + Gọi không dưới 50 cuộc điện thoại/ tuần để giới thiệu về sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng mới.
- + Gặp gỡ trực tiếp với không dưới 20 khách hàng mới/tháng
- + Tạo ra không dưới 10 đề xuất bán hàng/tuần.
- + Tiến hành không dưới 2 buổi giới thiệu sản phẩm/dịch vụ/ tháng
- Tham gia các hội thảo, hội chợ thương mại có mặt khách hàng mục tiêu của công ty như hội chợ ngành sơn, hội chợ ngành vật liệu xây dựng được tổ chức thường niên trong nước.
- Riêng với dòng sản phẩm ICI: doanh nghiệp nên tạo mối quan hệ lâu dài với các chủ thầu xây dựng các khu trung cư, khách sạn, và những công trình lớn khác để đẩy mạnh tiêu thụ dòng sản phẩm này bởi sơn ICI có giá thấp hơn

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Nippon từ 20- 25 % nên rất phù hợp để xây dựng những công trình có quy mô lớn.

- Thu thập lời giới thiệu thông tin về khách hàng tiềm năng từ khách hàng quen của doanh nghiệp
- Xây dựng Website của công ty nhằm quảng bá hình ảnh công ty, đồng thời giúp khách hàng dễ tiếp cận với sản phẩm mà doanh nghiệp cung ứng đồng thời giúp doanh nghiệp tìm kiếm cơ hội tìm kiếm các đối tác mới làm đại lý cấp 2 cho công ty.

Chi phí dự kiến cho phương án :

+Chi phí xây dựng web : 5.000.000 đồng,chi phí bảo trì web 1.000.000 đồng/ 1 năm.

+Chi phí hội thảo,chăm sóc khách hàng,chi phí chào hàng dự tính : 5.000.000 đồng/tháng

+ Chi phí tặng quà cho khách hàng thường xuyên (5 đại lý cấp 2,6 cửa hàng bán bán buôn,3 cửa hàng kí gửi) = $14 \times 500.000 = 7.000.000$ đồng / 3 tháng

+ Chiết khấu thương mại trung bình dự tính trong 1 tháng = $400.000.000 \times 2\% = 8.000.000$ đồng

+Chi phí chiết khấu thanh toán 1 tháng dự tính = $50.000.000$ đồng/1 tháng * $2\% = 1.000.000$ đồng

Tổng chi phí cho biện pháp 1 tính cho năm đầu là:

$5.000.000 + 1.000.000 \times 12 + 5.000.000 \times 12 + 7.000.000 \times 4 + 1.000.000 \times 12 + 8.000.000 \times 12 = 213.000.000$ /năm

c.Dự tính doanh thu đạt được từ biện pháp tăng doanh thu

Tên chỉ tiêu	Trước khi áp dụng	Sau khi áp dụng	Chênh lệch	
			Giá trị	%
Doanh thu Trong đó	9.739.570.923	11.200.506.560	1.460.935.639	15%

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

-Doanh thu từ các sản phẩm sơn Nippon	9.447.383.795	10.770.017.530	1.322.633.731	14%
- Doanh thu từ các sản phẩm sơn ICI	292.187.128	430.489030	138.301.902	47%

Đối với các doanh nghiệp thương mại dịch vụ thì đẩy mạnh doanh thu bán hàng là vấn đề sống còn quyết định tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Sau khi áp dụng những biện pháp trên dự tính doanh thu sẽ tăng 15%, trong đó Nippon vẫn là dòng sản phẩm chủ lực đem lại doanh thu chính cho doanh nghiệp đồng thời tạo được chỗ đứng hơn cho ICI đối với khách hàng thông qua các chiến lược thúc đẩy bán hàng đã đề cập ở phần trên.

Hiệu quả đạt được từ biện pháp nâng cao doanh thu

Đơn vị: Đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	Trước khi áp dụng	Sau khi áp dụng	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1	Tổng doanh thu	9.740.135.941	11.200.506.560	1.460.935.638	15%
2	Tổng chi phí	9.665.130.900	10.954.388.970	1.289.258.070	13.3%
3	Lợi nhuận	75.005.041	150.767.360	75.762.319	101%
4	Lợi nhuận ST	56.253.781	113.075.520	56.821.739	101%
5	Tổng vốn (Tổng Tài sản)	8.395.640.163	8.395.640.163	-	0%
6	Vốn chủ	1.765.782.106	1.765.782.106	-	0%
7. Hiệu quả sử dụng vốn					
7.1	Sức sản xuất của vốn kinh doanh (=1/5)	1.16	1.33	0.17	14.6%
7.2	Sức sinh lời của tổng vốn (=4/5)	0.007	0.013	0.006	85%
7.3	Sức sản xuất của vốn chủ (=1/6)	5.52	6.34	0.82	14.8

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

7.4	Sức sinh lời của vốn chủ (=4/6)	0.032	0.064	0.032	100%
8.	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)(7=4/1)	0.0077	0.0101	0.0024	31%
9	Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí(8=4/2)	0.0078	0.0103	0.0025	32%
10	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ (ROE) chủ (9=4/6)	0.032	0.064	0.032	100%

Với những điều kiện và tiềm năng của doanh nghiệp hiện tại, các phương án tăng doanh thu được đưa ra sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả kinh doanh, nâng cao sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản, chi phí và của 1 đồng vốn mà doanh nghiệp bỏ ra khi tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ tăng 100%, tỷ suất lợi nhuận trên chi phí tăng 32%, sức sản xuất của tổng vốn tăng 14.6%, sức sinh lời của tổng vốn tăng 85%. Doanh thu gia tăng tuy không giải quyết được tất cả các vấn đề còn tồn đọng như cơ cấu vốn thiếu hợp lý và an toàn hay khả năng thanh toán thấp nhưng nếu công ty áp dụng thành công các phương án trên sẽ giúp cải thiện đáng kể tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2.2 Biện pháp tăng năng suất lao động

- Xây dựng, đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, sáng tạo, đồng thời tạo môi trường cho nhân viên phát huy hết năng lực của bản thân.

Để tạo môi trường tốt cho nhân viên làm việc doanh nghiệp cần xây dựng chế độ làm việc chuyên trách, tạo cho nhân viên quyền làm chủ, dám quyết định và dám chịu trách nhiệm, khuyến khích nhân viên tận dụng những quan hệ trong công việc và cuộc sống để tìm kiếm thêm những khách hàng mới. Cùng với đó doanh nghiệp cũng cần phải xây dựng quy chế làm việc, chế độ thưởng rõ ràng, công bằng, ngoài ra doanh nghiệp nên có chế độ thưởng nóng để khuyến khích nhân viên khi có được hợp đồng lớn.

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

- Đối với công ty thương mại dịch vụ thì việc tiết kiệm chi phí hiệu quả nhất là nâng cao năng suất lao động, tăng cường tổ chức hoạt động kinh doanh và quản trị lao động bằng cách sắp xếp phân công công việc 1 cách khoa học, có chính sách khuyến khích người lao động hợp lý thông qua lương thưởng nhằm nâng cao hiệu quả lao động. Để tạo động lực cho đội ngũ nhân viên kinh doanh, công ty nên xây dựng một chế độ thưởng hấp dẫn theo hiệu quả công việc mà nhân viên đó đem lại cho công ty, không nên khen thưởng theo tình hình quân vì nó sẽ làm mất đi sự nhiệt tình và năng động của đội ngũ nhân viên kinh doanh

• Chi phí khen thưởng

- Chi phí khen thưởng dành cho nhân viên xuất sắc nhất tháng, nhân viên xuất sắc năm. Nhân viên xuất sắc tháng nhận được 1.000.000 đồng, nhân viên xuất sắc của năm sẽ được thưởng 1 chuyến du lịch trị giá 10.000.000 đồng

- Riêng đối với đội ngũ nhân viên kinh doanh:

+ Nếu nhân viên đó đem về đơn hàng trên 50.000.000 đồng/1 đơn hàng thì sẽ được nhận 0.5% hoa hồng trên doanh thu của đơn hàng đó.

+ Nếu nhân viên kí hợp đồng được với đại lý cấp 2 cho doanh nghiệp thì nhân viên đó sẽ được thưởng 2.000.000 đồng / 1 đại lý, 1.000.000 đồng / 1 cửa hàng kí gửi.

Dự kiến sẽ có + 3 đại lý, 5 cửa hàng kí gửi mới/1 năm

+ Doanh thu trung bình đạt mức thưởng trong 1 tháng của nhân viên kinh doanh là 300.000.000 đồng

Chi phí dự tính: = 1.000.000*12 + 10.000.000 + 3*2.000.000 + 5*1.000.000 + 300.000.000*1%*12=69.000.000/1 năm

• Dự kiến kết quả đạt được

- Đào tạo đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, nắm bắt kiến thức thị trường, tăng kỹ năng bán hàng và thuyết phục khách hàng.

- Năng suất lao động tăng, chất lượng lao động được nâng cao, dự kiến doanh nghiệp sẽ tăng được 5% tổng doanh thu.

Hiệu quả sử dụng lao động được cải thiện như sau:

Đơn vị : đồng, %

Luận án tốt nghiệp: Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh

Chỉ tiêu	Trước khi áp dụng biện	Sau khi áp dụng biện	Chênh lệch	
			Giá trị	%
Tổng doanh thu	9,740,135,941	10.227.142.740	487.006.797	5%
Tổng chi phí	9.660.588.480	10.094.905.750	434.317.270	4.4%
Lợi nhuận sau thuế	56.253.781	99.117.742	42.923.9	76%
Tổng quỹ lương khen thưởng	520.120.300	589.120.300	69.000.000	13%
Số lao động	12	12	-	-
Năng suất lao động	811.677.995	852.261.895	40.583.900	5%
Lợi nhuận một lao động	4.687.815	8.259.811	3.571.996	76%
Mức sinh lời từ 1 đơn vị tiền lương	0.108	0.168	0.06	55%

Hiệu quả sử dụng vốn được cải thiện như sau:

Chỉ tiêu	Trước khi áp dụng biện	Sau khi áp dụng biện	Chênh lệch	
			Giá trị	%
Tổng doanh thu	9,740,135,941	10.227.142.74	487.006.797	5%
Tổng chi phí	9.660.588.480	10.094.905.75	434.317.270	4.4%
Lợi nhuận sau thuế	56.253.781	99.117.742	42.923.962	76%
Vốn chủ	1.765.782.106	1.765.782.106	-	-
Vốn vay	6.629.858.057	6.629.858.057	-	-
Tổng vốn	8.395.640.163	8.395.640.163	-	-
Sức sinh lời của vốn kinh doanh	0.007	0.011	0.004	57%
Sức sinh lời của vốn chủ	0.032	0.056	0.024	75%

Với một doanh nghiệp thương mại như Ngọc Minh việc phát huy tối đa năng lực của nhân viên kinh doanh là vấn đề vô cùng quan trọng nhằm cải thiện và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Sau khi thực hiện biện pháp tăng chế độ thưởng theo doanh số trên sẽ cải thiện được các chỉ số sức sinh lời của vốn kinh doanh và lợi nhuận trên 1 đơn vị tiền lương, sức sinh lời của vốn chủ lên đáng kể.

KẾT LUẬN

Những khó khăn chung của nền kinh tế nói chung trong những năm gần đây cộng thêm sự cạnh tranh gay gắt trong ngành buộc các doanh nghiệp phải không ngừng nỗ lực nâng cao hiệu quả kinh doanh. Để đạt được điều đó các doanh nghiệp cần phải thực hiện tổng hòa các biện pháp dựa trên điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp. Trong thời gian thực tập tại công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh em nhận thấy đây là công ty đã có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực cung ứng sơn và vận tải. Trong 8 năm hoạt động kinh doanh công ty đã đạt được những thành tích đáng kể và có được thành công nhất định trong việc chiếm lĩnh thị phần tại Hải Phòng. Trong những năm gần đây, suy thoái kinh tế đã có tác động không nhỏ tới công ty, tuy nhiên cán bộ công nhân viên Ngọc Minh cũng nỗ lực không ngừng để tạo ra lợi nhuận hàng năm cho công ty và đóng góp thuế đầy đủ cho nhà nước. Đây là những nỗ lực rất đáng khen ngợi. Tuy nhiên em cũng nhận thấy tình hình tài chính của công ty còn nhiều bất ổn, thiếu an toàn khi công ty sử dụng cơ cấu nợ vay quá lớn trong khi hiệu quả sử dụng vốn và tài sản và sức sinh lời lại thấp. Trong đề tài này em mạnh dạn đưa ra những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, do thời gian có hạn và sự thiếu sót về thông tin cũng như trình độ, bài khóa luận của em không khỏi tránh được thiếu sót, em rất mong được ý kiến nhận xét của thầy cô để em có thể hoàn thiện đề tài này sao cho có tính ứng dụng cao nhất vào thực tế tình hình doanh nghiệp.

Qua đây em xin gửi lời cảm ơn tới cô Cao Thị Hồng Hạnh cùng các anh chị trong công ty TNHH thương mại và vận tải Ngọc Minh đã giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận một cách tốt nhất.

Em xin chân thành cảm ơn!