

**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 : Mai Hải Yên

Giảng viên hướng dẫn : TS. Hoàng Chí Cường

HẢI PHÒNG - 2017

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI
CÔNG TY TNHH QUẢNG THÀNH VIỆT NAM**

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

Sinh viên : Mai Hải Yến

Giảng viên hướng dẫn : TS. Hoàng Chí Cương

HẢI PHÒNG - 2017

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Mai Hải Yên

Mã SV: 1312402010

Lớp: QT1701N

Ngành: Quản trị Doanh nghiệp

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH

Quảng Thành Việt Nam

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).
 - Nêu được hệ thống cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.
 - Phân tích làm nổi bật hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.
 - Đưa ra được một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty thời gian tới.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Báo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
 - Bảng cân đối Kế toán
 - Báo cáo Nhân sự
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
 - Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:**Hoàng Chí Cương**

Học hàm, học vị:**Tiến sỹ**

Cơ quan công tác:**Khoa QTKD, Trường ĐHDL Hải Phòng**

Nội dung hướng dẫn:**Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam**

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 07 tháng 04 năm 2017.

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 30 tháng 06 năm 2017

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Mai Hải Yến

TS. Hoàng Chí Cương

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2017

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT 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:

- Nghiêm túc, chịu khó học hỏi, nghiên cứu để viết bài.
- Chấp hành mọi nội quy, quy định của Trường và Cơ quan thực tập.
- Hoàn thành Khóa luận đúng tiến độ đề ra.

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...):

- Khóa luận đã nêu được hệ thống lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Khóa luận đã phân tích được thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam trong thời gian gần đây.
- Khóa luận đã đưa ra được một vài giải pháp mang tính thực tiễn giúp doanh nghiệp nâng cao được hiệu quả kinh doanh thời gian tới.
- Số liệu tương đối tin cậy.

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

Bảng số: Bảng chữ:

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

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

TS. Hoàng Chí Cương

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	3
1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	3
1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	3
1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp	5
1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh	5
1.4.1. Nhân tố chủ quan	5
1.4.2. Nhân tố khách quan	8
1.5. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp	9
1.5.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá sức sản xuất	9
1.5.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	10
1.6. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ..	12
1.6.1. Biện pháp gia tăng kết quả đầu ra	12
1.6.2. Biện pháp sử dụng hợp lý các yếu tố đầu vào	13
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH QUẢNG THÀNH VIỆT NAM	15
2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam ..	15
2.1.1. Thông tin chung về Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	15
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp	15
2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp	16
2.2. Tài sản, nguồn vốn của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	18
2.2.1. Tài sản	23
2.2.2. Nguồn vốn	24
2.3. Phân tích hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty	25
2.3.1. Sản phẩm của Công ty	25
2.3.2. Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	26
2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp của doanh nghiệp	32
2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản	34
2.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	37

2.3.6. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	39
2.3.7. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động	41
2.3.8. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính	45
2.4. Đánh giá chung.....	47
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH QUẢNG THÀNH VIỆT NAM	51
3.1. Quản lý khoản phải thu	51
3.1.1. Cơ sở của biện pháp	51
3.1.2. Nội dung biện pháp	51
3.1.3. Dự kiến kết quả đạt được	51
3.2. Thúc đẩy bán hàng	52
3.2.1. Cơ sở của biện pháp.....	52
3.2.2. Nội dung biện pháp	52
3.2.2. Dự kiến kết quả đạt được.....	52
3.3. Cắt giảm chi phí	52
3.3.1. Cơ sở biện pháp.....	52
3.3.2. Nội dung biện pháp	52
3.3.3. Dự kiến kết quả đạt được.....	53
3.4. Kiến nghị	55
3.4.1. Kiến nghị đối với Nhà Nước	55
3.4.2. Kiến nghị đối với công ty.....	55
KẾT LUẬN	57
CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	58

DANH MỤC BẢNG BIỂU - SƠ ĐỒ

Bảng 1.1: Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của Doanh nghiệp.....	12
Bảng 2.1: Mức lương bình quân của công nhân viên trong Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	17
Bảng 2.2: Bảng Cân đối Kế toán của CTTNHH Quảng Thành Việt Nam(ĐV: đồng).....	19
Bảng 2.3: Báo cáo Kết quả Kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	27
Bảng 2.4: Tổng hợp chi phí 4 năm của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	30
Bảng 2.5: Các chỉ số hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp	32
Bảng 2.6: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng tài sản.....	36
Bảng 2.7: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	38
Bảng 2.8: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng chi phí	40
Bảng 2.9: Cơ cấu lao động của công ty.....	41
Bảng 2.9: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng lao động	44
Bảng 2.11: Một số chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp.....	45
Bảng 2.11: Tổng hợp chỉ tiêu đánh giá	46

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	ĐẦY ĐỦ
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
CNV	Công nhân viên
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
TSbq	Tài sản bình quân
DTT	Doanh thu thuần
VCSHbp	Vốn chủ sở hữu bình quân
TCP	Tổng chi phí

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo Khoa Quản Trị Kinh Doanh, Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng trong thời gian qua đã hết lòng truyền đạt những kiến thức, kinh nghiệm quý báu của mình và tạo điều kiện cho em được trải nghiệm, thực tập, và làm việc thực tế tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến thầy giáo TS. Hoàng Chí Cương, là giáo viên trực tiếp hướng dẫn em trong quá trình thực tập và làm khóa luận. Cảm ơn thầy đã hướng dẫn, giúp đỡ, bổ sung những kiến thức phong phú, thực tiễn và bổ ích cho em thời gian qua.

Em xin chân thành cảm ơn Ban Giám Đốc, các anh chị, CBCNV trong công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam đã truyền đạt những kinh nghiệm của thế hệ đi trước bằng tất cả sự nhiệt tình, lòng hăng say và tận tụy. Để từ đó, em có cái nhìn khách quan hơn về công việc, bổ sung kiến thức chuyên môn cho bản thân.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn người thân, bạn bè, và đồng nghiệp đã động viên và giúp đỡ em hoàn thành tốt Khóa luận tốt nghiệp này!

Hải Phòng, ngày 20 tháng 6 năm 2017

Sinh viên

Mai Hải Yến

MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế đang diễn ra nhanh chóng, cạnh tranh ngày càng gay gắt, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng đều mong muốn nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận, duy trì và phát triển bền vững trên thị trường. Để đạt được mục tiêu đó, các doanh nghiệp phải khai thác triệt để các nguồn lực, tận dụng mọi cơ hội, nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường, đổi mới công nghệ, cách thức kinh doanh, đào tạo nhân sự, phát triển thương hiệu, hợp tác, liên doanh, liên kết, v.v... nhằm hạ chi phí sản xuất, giá bán sản phẩm, đẩy mạnh tăng doanh số, thị phần, quay vòng vốn nhanh, v.v... Có thể nói, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ có ý nghĩa đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với cả xã hội. Tuy nhiên, với tiềm lực có hạn, môi trường kinh doanh lại biến đổi khó lường, làm thế nào để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đạt được các mục tiêu tăng trưởng, và chiến thắng trên thị trường cạnh tranh đang là bài toán khó với tất cả các doanh nghiệp. Điều này không là ngoại lệ đối với Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam. Trong thời gian thực tập, tìm hiểu thực tế ở Công ty, em nhận thấy đây là vấn đề nóng bỏng, đang nhận được sự quan tâm của lãnh đạo và CBCNV trong công ty do vậy em đã mạnh dạn chọn ***“Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam”*** làm đề tài cho Khóa luận tốt nghiệp của mình. Hiệu quả kinh doanh ở đây chính là hiệu quả sản xuất kinh doanh, là một khái niệm rộng, liên quan tới nhiều yếu tố trong quá trình sản xuất. Do thời gian có hạn nên em chỉ tập trung nghiên cứu một số vấn đề chính dựa trên phân tích kết quả sản xuất kinh doanh và những tồn tại của công ty trong những năm qua để đưa ra giải pháp giúp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

*** Mục tiêu nghiên cứu của Khóa luận:**

- Nêu cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam thời gian mấy năm trở lại đây.

- Đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

*** Đối tượng nghiên cứu, phạm vi và phương pháp nghiên cứu:**

+ Đối tượng nghiên cứu:

- Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.

+ Phạm vi nghiên cứu:

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.

- Thời gian: 2013- 2016.

+ Phương pháp nghiên cứu:

- Thu thập các tài liệu của Công ty, và các nguồn khác

- Thống kê, phân tích, tổng hợp, so sánh các số liệu thứ cấp từ phòng kế toán (2013, 2014, 2015, 2016) để phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp giúp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

Đóng góp chính của nghiên cứu:

- Thứ nhất, Khóa luận sẽ góp phần tổng hợp được lý luận cơ bản về hiệu quả sản xuất kinh doanh. Thứ hai, phân tích được thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam thời gian gần đây. Thứ ba, quan trọng hơn cả là đề xuất được những giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty thời gian tới. Tác giả hy vọng Khóa luận sẽ là một tài liệu tham khảo hữu ích cho các bạn sinh viên Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường ĐHDL Hải Phòng.

Kết cấu của nghiên cứu:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, nội dung chính của Khóa luận được chia thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Chương 2: Thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO**HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH****1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp**

Có thể xem xét hiệu quả sản xuất kinh doanh trên nhiều góc độ. Có rất nhiều quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh, một cách chung nhất, ta có thể hiểu: *“Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu đã đặt ra, nó biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và những chi phí bỏ ra để có kết quả đó”*. Độ chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả càng cao.

Từ khái niệm trên về hiệu quả sản xuất kinh doanh, ta có thể thấy thực chất của hiệu quả kinh doanh là sự so sánh giữa các kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào của một tổ chức kinh tế được xét trong một kỳ nhất định, tùy theo yêu cầu của các nhà quản trị kinh doanh. Các chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả kinh doanh là cơ sở khoa học để đánh giá trình độ của các nhà quản lý, căn cứ đưa ra quyết định trong tương lai. Song độ chính xác của thông tin từ các chỉ tiêu hiệu quả phân tích phụ thuộc vào nguồn số liệu, thời gian và không gian phân tích.

1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá, so sánh, phân tích kinh tế nhằm tìm ra giải pháp tối ưu nhất để đạt được tối đa hóa lợi nhuận. Tuy nhiên, để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh vào việc thiết lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chúng ta cần lưu ý:

Thứ nhất: phải hiểu rằng phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp. Mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối và cũng có thể là so sánh tương đối.

Về mặt so sánh tuyệt đối thì hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

$H = K - C$, trong đó:

H : Là hiệu quả sản xuất kinh doanh

K : Là kết quả đạt được

C : Là chi phí bỏ ra để sử dụng các nguồn lực đầu vào

Còn về so sánh tương đối thì:

$$H = K \setminus C$$

Do đó để tính được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ta phải tính kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Nếu xét mối quan hệ giữa kết quả và hiệu quả thì kết quả là cơ sở để tính hiệu quả sản xuất kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là những đại lượng có khả năng cân, đong, đo, đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần.

Thứ hai: phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế-xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu kinh tế-xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế. Còn hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu đã đặt ra, nó biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và những chi phí bỏ ra để có kết quả đó trong phạm vi doanh nghiệp.

Dựa vào Báo cáo kết quả kinh doanh, các chỉ tiêu kết quả đầu ra bao gồm: Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Dựa vào Bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu yếu tố đầu vào bao gồm: Tổng tài sản bình quân, tổng nguồn vốn chủ sở hữu bình quân, tổng tài sản dài hạn bình quân, tổng tài sản ngắn hạn bình quân. Hoặc chi phí, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động trên báo cáo kết quả kinh doanh.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh thường thể hiện một kỳ phân tích, do vậy số liệu dùng để phân tích các chỉ tiêu này cũng là kết quả của một kỳ phân tích. Nhưng tùy theo mục tiêu của việc phân tích và nguồn số liệu sẵn có, khi phân tích có thể tổng hợp các số liệu từ thông tin kế toán tài chính và kế toán quản trị khi đó các chỉ tiêu phân tích mới đảm bảo chính xác và ý nghĩa.

1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp

Thông tin phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh rất hữu ích cho nhiều đối tượng khác nhau như đối với các nhà quản trị doanh nghiệp, các nhà đầu tư, các đối tượng cho vay, cơ quan chức năng của nhà nước, các cán bộ công nhân viên trong công ty..., để từ đó đưa ra các quyết định kinh doanh có lợi nhất

Ở mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp, mục tiêu cuối cùng của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh là tối đa hoá lợi nhuận, trên cơ sở sử dụng tối ưu các nguồn lực của doanh nghiệp. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một trong những công cụ hữu hiệu nhất để các nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình. Thông qua việc tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh, không những cho phép các nhà quản trị kiểm tra đánh giá hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất kinh doanh, để từ đó đưa ra được các biện pháp điều chỉnh thích hợp. Do vậy xét trên phương diện lý luận và thực tiễn thì hiệu quả sản xuất kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng và không thể thiếu được trong việc kiểm tra đánh giá và phân tích nhằm đưa ra các giải pháp tối ưu nhất, lựa chọn được các phương pháp hợp lý nhất để thực hiện các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp.

Xuất phát từ mục tiêu và nhu cầu quản trị của các nhà quản lý, khi phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phải xây dựng chỉ tiêu và hệ thống chỉ tiêu cho phù hợp nhằm cung cấp các thông tin chính xác cho các đối tượng để đưa ra các quyết định phù hợp. Nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh được xét trên mọi góc độ như phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng nguồn vốn, hiệu quả sử dụng chi phí... Tùy theo mục tiêu của các nhà quản trị kinh doanh có thể phân tích chi tiết, đánh giá khái quát, sau đó tổng hợp để đưa ra các nhận xét.

1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.4.1. Nhân tố chủ quan

Nhân tố vốn: đây là một nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh .

Yếu tố vốn là chủ chốt quyết định đến quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội có thể khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

Nhân tố con người:

Người ta nhắc đến luận điểm ngày càng khoa học kỹ thuật công nghệ đã trở thành lực lượng lao động trực tiếp, áp dụng kỹ thuật tiên tiến là điều kiện trên quyết định tăng hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp. Tuy nhiên, cần thấy rằng: Thứ nhất, máy móc dù tối tân đến đâu cũng do con người chế tạo. Nếu không có sự lao động sáng tạo của con người sẽ không thể có các máy móc thiết bị đó. Thứ hai, máy móc thiết bị có hiện đại đến đâu thì cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức kỹ thuật, trình độ sử dụng máy móc của người lao động. Thực tế do trình độ sử dụng kém nên vừa không đem lại năng suất cao vừa tốn kém tiền bạc cho hoạt động sửa chữa, kết cục là hiệu quả sản xuất kinh doanh thấp.

Trong sản xuất kinh doanh lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể vừa sáng tạo vừa đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng chính lực lượng sáng tạo ra sản phẩm mới. Với kiểu dáng phù hợp với người tiêu dùng làm cho sản phẩm của doanh nghiệp có thể bán với giá cao tạo ra hiệu quả kinh doanh cao. Lực lượng lao động trực tiếp tác động đến năng suất lao động, trình độ sử dụng nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật liệu...) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Chăm lo việc đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ lao động được coi là nhiệm vụ hàng đầu của nhiều doanh nghiệp hiện nay và thực tế cho thấy những doanh nghiệp mạnh trên thị trường thế giới là những doanh nghiệp có đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao, có tác phong làm việc khoa học và có kỷ luật nghiêm minh.

Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng tiến bộ kỹ thuật công nghệ:

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay công nghệ là yếu tố quyết định cho sự phát triển của sản xuất kinh doanh, là cơ sở để doanh nghiệp khẳng định vị trí của mình trên thương trường. Chính sách công nghiệp hoá, hiện đại hoá của đảng và nhà nước chính là để khuyến khích các doanh nghiệp thích ứng tốt hơn với những thay đổi trong môi trường công nghệ. Sự thay đổi của công nghệ tác động tới doanh nghiệp theo nhiều khía cạnh khác nhau, đặc biệt nó không tách rời khỏi yếu tố con người. Hơn nữa yếu tố con người còn quyết định sự thành công hay thất bại của những thay đổi lớn trong công nghệ.

Công nghệ và đổi mới công nghệ là động lực là nhân tố của phát triển trong các doanh nghiệp. Đổi mới công nghệ là yếu tố là biện pháp cơ bản giữ vai trò

quyết định để doanh nghiệp giành thắng lợi trong cạnh tranh. Công nghệ lạc hậu sẽ tiêu hao nguyên vật liệu lớn, chi phí nhân công và lao động nhiều, do vậy và giá thành tăng.

Nền kinh tế hàng hoá thực sự đặt ra yêu cầu bức bách, buộc các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển muốn có vị trí vững chắc trong quá trình cạnh tranh phải thực hiện gắn sản xuất với khoa học kỹ thuật và coi chất lượng sản phẩm là vũ khí sắc bén nhất trong cạnh tranh trên thị trường đồng thời là phương pháp có hiệu quả tạo ra nhu cầu mới. Ngày nay, cạnh tranh giá cả đã chuyển sang cạnh tranh chất lượng. Như vậy vai trò của đổi mới công nghệ tiên tiến có thể giải quyết được các vấn đề mà nền kinh tế thị trường đặt ra.

Căn cứ vào các đặc trưng của công nghệ cũng như nhu cầu cần thiết của việc đổi mới công nghệ thì mục đích chính và quan trọng nhất của đổi mới công nghệ là nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao, duy trì và phát triển doanh nghiệp ngày càng đi lên. Mục đích đổi mới công nghệ cần phải tập chung là:

- Tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp về chất lượng, sản phẩm, thông qua chiến lược sản phẩm trên cơ chế thị trường.
- Tăng năng suất lao động, tạo ra hiệu quả cao cho các doanh nghiệp
- Tạo lợi nhuận siêu ngạch, đạt năng suất cao trong sản xuất kinh doanh.
- Góp phần thực hiện tốt chủ trương của nhà nước về hiện đại hóa, công nghiệp hóa trong các doanh nghiệp phù hợp với xu hướng chung của cả nước.

Trình độ tổ chức sản xuất và trình độ quản trị doanh nghiệp:

Trong sản xuất kinh doanh hiện tại, đối với mọi doanh nghiệp có đặc điểm sản xuất kinh doanh cũng như quy mô khác. Nhân tố quản trị đóng vai trò càng lớn trong việc nâng cao hiệu quả và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Đội ngũ các nhà quản trị mà đặc biệt là các nhà quản trị cao cấp, lãnh đạo doanh nghiệp bằng phẩm chất và tài năng của mình có vai trò quan trọng bậc nhất, ảnh hưởng có tính chất quyết định đến sự thành đạt của một doanh nghiệp. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều 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, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận chức năng và thiết lập mối quan hệ giữa các bộ phận chức năng đó. Người quản trị doanh nghiệp 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.
- Dìu dắt tập thể dưới quyền, hoàn thành mục đích và mục tiêu của doanh

ng nghiệp một cách vững chắc và ổn định.

1.4.2. Nhân tố khách quan

Môi trường chính trị-pháp luật:

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị được xác định là một trong những tiền đề quan trọng cho hoạt động sản xuất 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 của nhóm doanh nghiệp khác hoặc ngược lại.

Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền 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 sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất 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 xuất nhập khẩu.

Tóm lại môi trường chính trị - pháp luật có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp qua hệ thống công cụ pháp luật, công cụ vĩ mô.

Môi trường kinh doanh:

Nhân tố ảnh hưởng thuộc môi trường kinh doanh bao gồm như là: Đối thủ cạnh tranh, thị trường kinh doanh trong nước, môi trường kinh doanh quốc tế, cơ cấu ngành, tập quán, mức thu nhập bình quân của dân cư,...

Môi trường tự nhiên:

Nhân tố ảnh hưởng của môi trường tự nhiên bao gồm những nhân tố chính như: thời tiết, khí hậu, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý,...

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 hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh ở vị trí có hệ thống giao thông thuận lợi, 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 sản xuất kinh doanh và do đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu cơ sở hạ tầng yếu kém sẽ ngược lại.

Môi trường cạnh tranh:

Canh tranh được xác định là động lực thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế thị trường với nguyên tắc ai hoàn thiện hơn, thoả mãn nhu cầu tốt hơn và hiệu quả hơn người đó sẽ thắng, sẽ tồn tại và phát triển. Duy trì cạnh tranh bình đẳng và đúng luật là công việc của chính phủ. Trong điều kiện đó vừa mở ra cơ hội để doanh nghiệp kiến tạo hoạt động của mình, vừa yêu cầu doanh nghiệp phải vươn lên phía trước để vượt qua đối thủ. Các doanh nghiệp cần xác định cho mình một chiến lược cạnh tranh hoàn hảo. Chiến lược cạnh tranh cần phản ánh được các yếu tố ảnh hưởng của môi trường cạnh tranh bao quanh doanh nghiệp.

Môi trường kinh tế và công nghệ:

Ảnh hưởng của các yếu tố thuộc môi trường kinh tế và công nghệ đến hoạt động 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 trong việc sử dụng tiềm năng của mình và 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 của nền kinh tế quốc dân, tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, xu hướng mở/đóng của nền kinh tế, tỷ giá hối đoái, mức độ thất nghiệp...

- Cơ sở hạ tầng kỹ thuật nền kinh tế, trình độ trang bị kỹ thuật, công nghệ, khả năng nghiên cứu, ứng dụng tiến bộ khoa học - kỹ thuật trong kinh tế, ngành kinh tế.

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

1.5.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá sức sản xuất

Sức sản xuất của tổng vốn:

$$\text{Sức sản xuất của vốn} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm trong kỳ}}{\text{Tổng vốn kinh doanh bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn bỏ ra kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu.

Sức sản xuất của vốn cố định:

$$\text{Sức sản xuất vốn cố định} = \frac{\text{Tổng doanh thu tiêu thụ trong kỳ}}{\text{Tổng vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

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

Sức sản xuất của vốn lưu động:

$$\text{Sức sản xuất của vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm trong kỳ}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Năng suất lao động:

$$\text{Năng suất lao động của một nhân viên trong kỳ} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất ra trong kỳ}}{\text{Tổng số CNV làm việc trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một công nhân viên trong kỳ làm ra được bao nhiêu giá trị sản lượng đầu ra.

Doanh thu trên chi phí sản xuất và tiêu thụ trong kỳ:

$$\text{Doanh thu trên chi phí sản xuất và tiêu thụ} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu từ một đồng chi phí sản xuất.

1.5.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS):**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng} \times 100\%}{\text{Tổng doanh thu}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng doanh thu bán hàng.

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA):

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận} \times 100\%}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Ý nghĩa: một đồng vốn kinh doanh tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. ROA càng cao thì càng tốt vì công ty đang kiếm được nhiều tiền hơn trên lượng đầu tư ít hơn.

Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE):

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

Ý nghĩa: một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Tỷ lệ ROE càng cao càng chứng tỏ công ty sử dụng hiệu quả đòn vốn chủ sở hữu bỏ ra.

Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí sản xuất và tiêu thụ:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ} \times 100\%}{\text{Tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí sản xuất và tiêu thụ trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Hiệu quả sử dụng lao động:

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} \times 100\%}{\text{Tổng số CNV sử dụng trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Một lao động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ kinh doanh.

Sức sinh lời của vốn cố định:

$$\text{Sức sinh lời của vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định bình quân trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Sức sinh lời của vốn lưu động:

$$\text{Sức sinh lời của vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Để tiện theo dõi và so sánh, ta có thể đưa ra bảng tổng hợp về các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh như sau:

Bảng 1.1: Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của Doanh nghiệp

STT	Tên chỉ tiêu	Đơn vị	Cách tính
1	Sức sản xuất của vốn	-	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng vốn kinh doanh}}$
2	Sức sản xuất của vốn cố định	-	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$
3	Sức sản xuất của vốn lưu động	-	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$
4	Năng suất lao động bình quân một công nhân	-	$\frac{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}{\text{Tổng số CNV bình quân trong kỳ}}$
5	Doanh thu trên chi phí sản xuất và tiêu thụ	-	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ}}$
6	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)	%	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng doanh thu tiêu thụ sản phẩm}}$
7	Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)	%	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$
8	Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)	%	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu trong kỳ}}$
9	Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí sản xuất và tiêu thụ	-	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ}}$
10	Hiệu quả sử dụng lao động	-	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số CNV sử dụng trong kỳ}}$
11	Sức sinh lời của vốn cố định	-	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$
12	Sức sinh lời của vốn lưu động	-	$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$

1.6. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

1.6.1. Biện pháp gia tăng kết quả đầu ra

Cơ chế thị trường đòi hỏi mọi doanh nghiệp đều phải cố gắng tìm mọi cách để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn doanh nghiệp. Công ty TNHH là loại hình doanh nghiệp tự chịu trách nhiệm về hiệu quả kinh doanh

của họ trong mọi lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh. Căn cứ và công thức tính toán hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì con đường cơ bản để nâng cao hiệu quả kinh doanh là tìm mọi biện pháp để tăng doanh thu hoặc giảm chi phí, hoặc làm cho tốc độ tăng doanh thu hoặc giảm chi phí, hoặc làm cho tốc độ tăng doanh thu phải nhanh hơn tốc độ giảm chi phí. Đây là ba con đường cơ bản để các doanh nghiệp nói chung có thể đạt được mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tăng doanh thu là một trong những con đường cơ bản để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Muốn tăng doanh thu thì doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp để tiêu thụ nhiều hàng hoá, hoặc là sản xuất ra các loại hàng hoá tốt hơn trước đây để có thể bán được nhiều hàng, hay bán hàng hóa cao hơn giá trước đây. Tuy nhiên các quyết định phải được cân nhắc kỹ lưỡng vì tăng giá sản phẩm có thể làm giảm sức mua của thị trường, giảm doanh số bán hàng. Tiếp đến, để tiêu thụ được nhiều hàng hoá cũng đòi hỏi doanh nghiệp phải sản xuất ra nhiều sản phẩm có chất lượng tốt hơn trước đây. Bên cạnh đó phải làm marketing thật tốt để nhiều khách hàng biết đến và chấp nhận sản phẩm của doanh nghiệp. Hơn nữa, các sản phẩm sản xuất ra cần cải tiến mẫu mã đẹp và đa dạng, hấp dẫn người tiêu dùng. Thêm vào đó, việc mở rộng thị trường mục tiêu của doanh nghiệp cũng rất cần thiết và quan trọng.

1.6.2. Biện pháp sử dụng hợp lý các yếu tố đầu vào

Giảm chi phí là con đường quan trọng không kém con đường tăng doanh thu. Giảm chi phí giúp doanh nghiệp có thể bán được hàng hoá với giá thấp hơn trước hoặc thu được nhiều lợi nhuận hơn trước đây. Việc giảm chi phí sẽ dẫn đến lợi nhuận tăng và điều đó có nghĩa là hiệu quả kinh doanh cũng tăng theo.

Kinh doanh trong điều kiện sản xuất lớn khó có thể làm giảm được tổng chi phí vì sản lượng tăng quá nhanh thì chi phí không thể giảm đi được. Trong trường hợp này thì doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp để tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng chi phí, làm cho mối tương quan giữa doanh thu và chi phí theo chiều hướng có lợi. Điều này cũng có nghĩa là doanh nghiệp phải sử dụng các chi phí sản xuất một cách tiết kiệm, hợp lý nhất và tránh lãng phí. Có như vậy mới giữ được tốc độ tăng chi phí thấp hơn tăng doanh thu.

Các doanh nghiệp còn phải tìm các biện pháp cụ thể hơn để thay đổi mối tương quan giữa kết quả và chi phí theo hướng có lợi nhất. Chẳng hạn, cần cân nhắc xem trong điều kiện hiện tại của doanh nghiệp thì đâu là yếu tố chưa được sử dụng tiết kiệm, thậm chí lãng phí để từ đó có những biện pháp cụ thể

trong việc sử dụng hợp lý hơn yếu tố đó. Nếu nguyên vật liệu sử dụng còn lãng phí thì phải làm cách nào để sử dụng hợp lý và tiết kiệm. Nếu lao động sống ở doanh nghiệp sử dụng chưa hợp lý thì phải tìm mọi biện pháp tổ chức lại lao động cho hợp lý hơn nhằm tiết kiệm lao động sống đó và góp phần vào việc giảm bớt chi phí sản xuất hoặc giảm tốc độ tăng của yếu tố chi phí đó. Từ đó mà có thể tăng được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2**THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY
TNHH QUẢNG THÀNH VIỆT NAM****2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam****2.1.1. Thông tin chung về Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam**

Tên công ty: Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Địa chỉ: Cụm công nghiệp Đầm Triều, Phường Quán Trữ, Quận Kiến An, Hải Phòng.

Hình thức pháp lý: Công ty TNHH 1 thành viên

Vốn điều lệ: 9.000.000.000 đồng (viết bằng chữ: chín tỷ đồng)

Tên giao dịch: QUANG THANH VN

Giấy phép kinh doanh: 0201285267 – ngày cấp: 05/12/2012

Ngành nghề kinh doanh: sản xuất, kinh doanh mặt hàng keo dán giày.

Ngày hoạt động: 15/12/2012

Điện thoại: 0313545609

Số fax: 0313545378

Giám đốc: Đỗ Thị Đạt

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp

Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam được phép kinh doanh vào ngày 5/12/2012 và đi vào hoạt động ngày 15/12/2012 với tư cách pháp lý là Công ty TNHH 1 thành viên do bà Đỗ Thị Đạt làm giám đốc.

Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam có tiền thân là Công ty cổ phần Quảng Thành Đài Loan. Công ty cổ phần Quảng Thành Đài Loan theo hình thức pháp lý là công ty cổ phần, công ty góp vốn với một công ty khác sau đó mới tách thành công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam. Trong những ngày đầu thành lập và đi vào hoạt động, công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam đã gặp không ít thử thách khi trên thị trường đã có rất nhiều đối thủ trong ngành nên việc tìm kiếm đối tác, bạn hàng rất khó khăn; bên cạnh đó tài chính của doanh nghiệp còn hạn chế do công ty với pháp lý kinh doanh là công ty TNHH 1 thành viên. Tuy nhiên, cơ hội cho doanh nghiệp: Việt Nam là một nước có tiềm năng sản xuất và xuất khẩu giày lớn trong khu vực được quốc tế biết đến như một nguồn cung cấp tiềm năng ổn định. 3 loại nguyên liệu chủ yếu để sản xuất giày

da là chất liệu da và giả da, các nguyên liệu phụ trợ như keo dán, chỉ khâu, cúc, nhãn hiệu, gót. Như vậy, tiềm năng kinh doanh mặt hàng keo dán giày tại Việt Nam cao, đặc biệt doanh nghiệp đã chọn khu vực nội thành Hải Phòng là thị trường chính trong những năm đầu hoạt động vì Hải Phòng chính là địa điểm đặt trụ sở chính và hoạt động sản xuất.

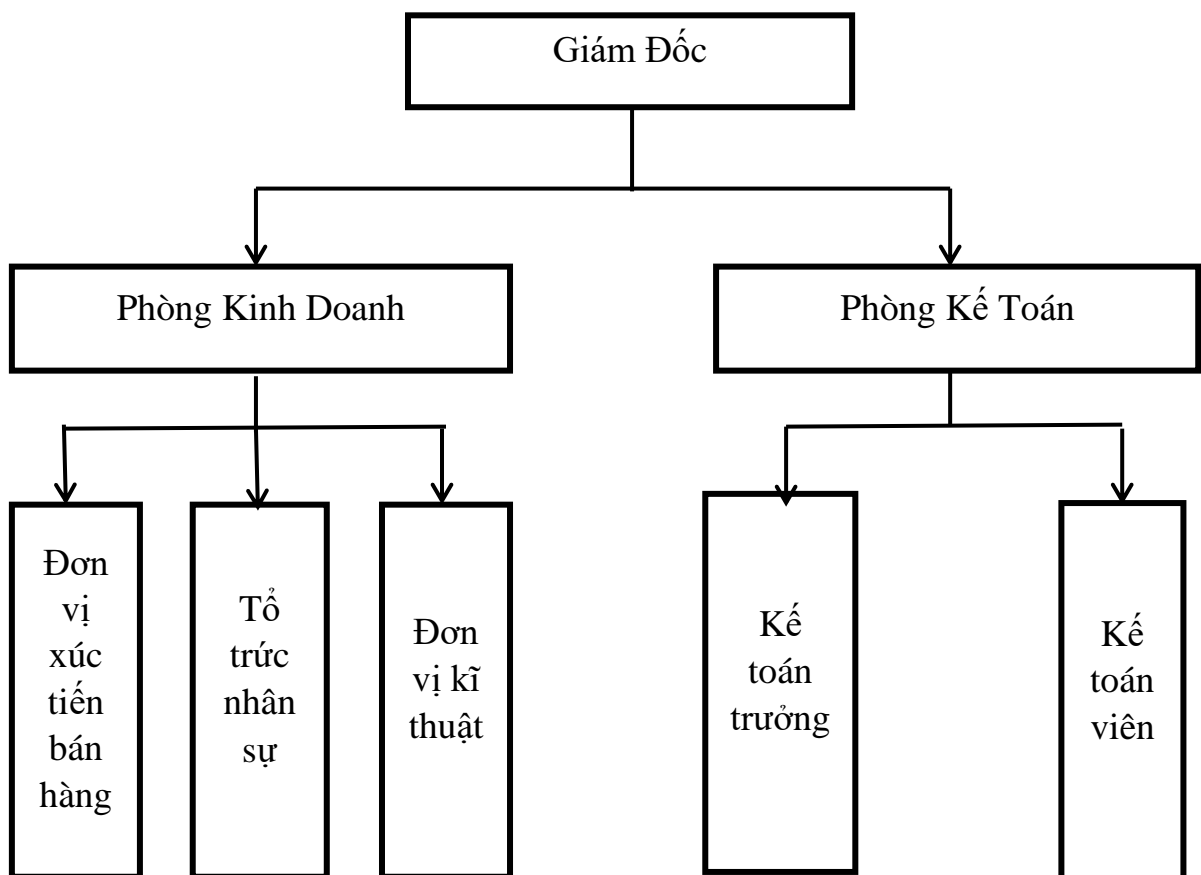
Sau 3 năm đầu hoạt động, doanh nghiệp đã có những bạn hàng ổn định, xây dựng được thương hiệu và niềm tin cho khách hàng trong và ngoài thành phố Hải Phòng. Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam đã phát triển lớn mạnh, tạo nhiều thuận lợi cũng như cơ hội đầu tư, mở rộng kinh doanh.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp

Ngành nghề kinh doanh: Ngành da giày.

Lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp: Sản xuất, kinh doanh keo dán giày, keo may, nước xử lý... cho khách hàng trong nước.

Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý:



Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Như chúng ta thấy, bộ máy được tổ chức theo kiểu trực tuyến - chức năng. Người tối cao và duy nhất có quyền ra quyết định là Giám đốc. Cơ cấu này là sự kết hợp của cơ cấu theo trực tuyến và cơ cấu theo chức năng. Theo đó, mối quan hệ giữa cấp dưới và cấp trên là một đường thẳng còn các bộ phận chức năng chỉ làm nhiệm vụ chuẩn bị những lời chỉ dẫn, những lời khuyên và kiểm tra sự hoạt động của các bộ phận trực tuyến.

- Ưu điểm của cơ cấu trực tuyến – chức năng: gọn nhẹ, quyền lực tập trung vào một người vì vậy các quyết định có thể được đưa ra và thực hiện nhanh chóng.

- Nhược điểm của cơ cấu trực tuyến – chức năng: do quyền lực, trách nhiệm tập trung vào một người nên các quyết định sai lầm là cao.

Phương thức chi trả tiền lương:

Lao động là yếu tố nguồn nhân lực đầu vào quan trọng của mỗi doanh nghiệp. Các chính sách chi trả tiền lương với mức lương hợp lý luôn là yếu tố thu hút người tài. Cách thức công ty quản lý và sử dụng nhân sự sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Mức lương chi trả cho người lao động ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống vật chất và tinh thần của người lao động vì vậy Công ty luôn tính toán và chi trả tiền lương cho người lao động hợp lý và phù hợp với quy định của Nhà nước: mức lương trung bình là 4,5 triệu đồng/người/tháng.

Bảng 2.1: Mức lương bình quân của công nhân viên trong Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

STT	Các đối tượng	Mức lương (Triệu đồng/ người/ tháng)
1	Giám đốc	20
2	Kế toán trưởng	10
3	Kế toán viên	5,5
4	Nhân viên kinh doanh	8
5	Công nhân, nhân viên	4,5
6	Bảo vệ	3,5

Nguồn: Phòng Tài chính Kế toán.

Phương thức sử dụng quỹ tiền lương của người lao động.

- Chi trả 100% tiền lương cho người lao động hàng tháng từ quỹ tiền tạm ứng lương của Công ty.

- Trích 2% quỹ lương hiệu quả để làm quỹ khen thưởng của Ban Giám Đốc nhằm động viên khen thưởng kịp thời các cá nhân, tổ chức, phòng ban đã có thành tích tốt trong công việc.
- Cuối năm, Công ty sẽ thực hiện quyết toán quỹ tiền lương và quỹ khen thưởng của Ban Giám đốc. Kế toán hạch toán chi phí trả tiền lương cho công nhân viên theo tháng và làm sổ lương theo quý.

Đánh giá thực trạng hoạt động nhân sự của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam:

- Sơ đồ tổ chức nhân sự đơn giản, dễ dàng cho việc quản lý.
- Công ty đã trả lương đúng thời hạn cho người lao động, áp dụng chính sách phúc lợi, tuân thủ quy định của Nhà nước.
- Công ty tạo được môi trường làm việc tốt, mang lại bầu không khí thoải mái cho người lao động.

Công ty đã làm tốt các chính sách, chế độ và chăm sóc đời sống tinh thần của người lao động và cần phát triển các chính sách hơn nữa theo từng giai đoạn thời kỳ kinh doanh mang lại lợi nhuận cao để khuyến khích người lao động làm việc hiệu quả hơn, không ngừng phấn đấu vì công ty.

Bên cạnh đó, Công ty cần đa dạng hóa hình thức phúc lợi, khen thưởng hơn.

Tuy nhiên, các chính sách phúc lợi xã hội của công ty mới đáp ứng được cho chính người lao động mà chưa có chế độ nào cho người thân của người lao động. Nguyên nhân là do kinh tế khó khăn, nguồn ngân quỹ từ quỹ phúc lợi còn hạn hẹp.

2.2. Tài sản, nguồn vốn của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Bảng 2.2: Bảng Cân đối Kế toán của CTTNHH Quảng Thành Việt Nam (ĐV: đồng)

TÀI SẢN	MÃ SỐ	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	NĂM 2016	CHÊNH LỆCH 2014-2013	CHÊNH LỆCH 2015-2014	CHÊNH LỆCH 2016-2015
A - Tài sản ngắn hạn (100=110+120+130+140+150)	100	4.475.854.435	14.239.750.295	18.678.827.748	23.983.019.261	9.763.895.860	4.439.077.453	5.304.191.513
I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110=111+112)	110	718.044.795	1.635.588.906	1.317.610.380	1.522.268.304	917.544.111	(317.978.526)	204.657.924
1. Tiền	111	718.044.795	1.635.588.906	1.317.610.380	1.522.268.304	917.544.111	(317.978.526)	204.657.924
2. Các khoản tương đương tiền	112	-	-	-	-	-	-	-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn (120=121+129)	120	-	-	-	-	-	-	-
1. Đầu tư ngắn hạn	121	-	-	-	-	-	-	-
2. Đầu tư dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129	-	-	-	-	-	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn (130=131+132+133+134+135+139)	130	269.711.904	4.633.151.928	12.386.880.451	18.513.535.607	4.363.440.024	7.753.728.523	6.126.655.156
1. Phải thu cho khách hàng	131	237.756.904	4.603.451.928	11.167.443.377	18.503.737.255	4.365.695.024	6.563.991.449	7.336.293.878
2. Phải trả trước cho người bán	132	29.700.000	29.700.000	-	-	-	(29.700.000)	-
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133	-	-	-	-	-	-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134	-	-	-	-	-	-	-
5. Các khoản phải thu khác	135	2.255.000	-	1.219.437.074	9.798.352	(2.255.000)	1.219.437.074	(1.209.638.722)
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139	-	-	-	-	-	-	-
IV. HÀNG TỒN KHO (140=141+149)	140	2.409.008.194	7.162.558.098	4.473.071.095	3.560.277.911	4.753.549.904	(2.689.487.003)	(912.793.184)
1. Hàng tồn kho	141	2.409.008.194	7.162.558.098	4.473.071.095	3.560.277.911	4.753.549.904	(2.689.487.003)	(912.793.184)
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	-	-	-	-	-	-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác (150=151+152+154+158)	150	1.079.089.542	808.451.363	501.265.822	386.937.439	(270.638.179)	(307.185.541)	(114.328.383)
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	12.692.350	1.150.002	-	-	(11.542.348)	(1.150.002)	-
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	1.058.214.188	781.683.155	501.265.822	369.282.531	(276.531.033)	(280.417.333)	(131.983.291)

3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	8.183.004	25.618.206	-	17.654.908	17.435.202	(25.618.206)	17.654.908
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	-	-	-	-	-	-	-
B - Tài sản dài hạn (200=210+220+240+250+260)	200	7.042.302.057	7.207.600.619	7.261.069.476	7.311.491.843	165.298.562	53.468.857	50.422.367
I. Các khoản phải thu dài hạn (210=211+212+213+218+219)	210	-	-	71.308.789	46.023.300	-	71.308.789	(25.285.489)
II. Tài sản cố định (220=221+224+227+230)	220	6.826.468.081	7.043.336.533	4.174.451.440	7.667.502.932	216.868.452	(2.868.885.093)	3.493.051.492
1. Tài sản cố định hữu hình (221=222-223)	221	4.530.950.278	4.465.818.730	4.174.451.440	3.783.883.640	(65.131.548)	(291.367.290)	(390.567.800)
Nguyên giá	222	4.808.873.426	4.808.873.426	4.821.782.426	4.808.873.426	-	12.909.000	(12.909.000)
Giá trị hao mòn lũy kế	223	(277.923.148)	(343.054.696)	(647.330.986)	(925.254.134)	(65.131.548)	(304.276.290)	(277.923.148)
2. Tài sản cố định thuê tài chính (224=225+226)	224	-	-	-	-	-	-	-
Nguyên giá	225	-	-	-	-	-	-	-
Giá trị hao mòn lũy kế	226	-	-	-	-	-	-	-
3. Tài sản cố định vô hình (227=228+229)	227	-	-	-	-	-	-	-
Nguyên giá	228	-	-	-	-	-	-	-
Giá trị hao mòn lũy kế	229	-	-	-	-	-	-	-
4. Chi phí xây dựng dở dang	230	-	-	-	-	-	-	-
III. Bất động sản đầu tư (240=241+242)	240	-	-	-	-	-	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn (250=251+252+258+259)	250	-	-	-	-	-	-	-
V. Tài sản dài hạn khác (260=261+262+268)	260	215.833.976	164.264.086	3.015.309.247	2.577.517.803	(51.569.890)	2.851.045.161	(437.791.444)
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	215.833.976	164.264.086	3.015.309.247	2.577.517.803	(51.569.890)	2.851.045.161	(437.791.444)
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	-	-	-	-	-	-	-
3. Tài sản dài hạn khác	268	-	-	-	-	-	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	270	11.518.156.492	21.447.350.914	25.939.897.224	31.294.511.104	9.929.194.422	4.492.546.310	5.354.613.880

NGUỒN VỐN	Mã số	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	NĂM 2016	CHÊNH LỆCH 2014-2013	CHÊNH LỆCH 2015-2014	CHÊNH LỆCH 2016-2015
A. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300	3.393.971.024	13.512.879.856	13.694.366.061	15.525.957.875	10.118.908.832	181.486.205	1.831.591.814
I. Nợ ngắn hạn (310=311+312+...+319+320+323)	310	3.393.971.024	13.512.879.856	13.694.366.061	15.525.957.875	10.118.908.832	181.486.205	1.831.591.814
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	-	-	13.694.366.061	-	-	13.694.366.061	(13.694.366.061)
2. Phải trả người bán	312	3.340.221.024	8.597.582.956	8.976.101.160	10.762.594.111	5.257.361.932	378.518.204	1.786.492.951
3. Người mua trả tiền trước	313	-	-	-	-	-	-	-
4. Thuê và các khoản phải nộp Nhà nước	314	-	26.025.400	69.325.651	58.203.725	26.025.400	43.300.251	(11.121.926)
5. Phải trả người lao động	315	53.750.000	89.271.500	148.939.250	205.160.039	35.521.500	59.667.750	56.220.789
6. Chi phí phải trả	316	-	-	-	-	-	-	-
7. Phải trả nội bộ	317	-	-	-	-	-	-	-
8. Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	318	-	-	-	-	-	-	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	-	4.800.000.000	4.500.000.000	4.500.000.000	4.800.000.000	(300.000.000)	-
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320	-	-	-	-	-	-	-
11. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323	-	-	-	-	-	-	-
II. Nợ dài hạn (330=331+332+...+338+339)	330	-	-	-	-	-	-	-
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	400	8.124.185.468	7.934.471.058	12.245.531.163	13.710.796.289	(189.714.410)	4.311.060.105	1.465.265.126
I. Vốn chủ sở hữu (410=411+412+...+420+421+422)	410	8.124.185.468	7.934.471.058	12.245.531.163	13.710.796.289	(189.714.410)	4.311.060.105	1.465.265.126
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	9.000.000.000	9.000.000.000	13.000.000.000	15.000.000.000	-	4.000.000.000	2.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	-	-	-	-	-	-	-

3. Vốn khác của chủ sở hữu	413	-	-	-	-	-	-	-
4. Cổ phiếu quỹ	414	-	-	-	-	-	-	-
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	-	-	-	-	-	-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416	-	-	-	-	-	-	-
7. Quỹ đầu tư và phát triển	417	-	-	-	-	-	-	-
8. Quỹ dự phòng tài chính	418	-	-	-	-	-	-	-
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	-	-	-	-	-	-	-
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	(875.814.532)	(1.065.528.942)	(754.468.837)	(1.289.203.711)	(189.714.410)	311.060.105	(534.734.874)
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	421	-	-	-	-	-	-	-
12. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	422	-	-	-	-	-	-	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430=432+433)	430	-	-	-	-	-	-	-
1. Nguồn kinh phí	432	-	-	-	-	-	-	-
2. Nguồn kinh phí đó hình thành từ TSCĐ	433	-	-	-	-	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440	11.518.156.492	21.447.350.914	25.939.897.224	29.236.754.164	9.929.194.422	4.492.546.310	3.296.856.940

Nguồn: Bảng cân đối kế toán Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam năm 2013- 2014-2015-2016.

2.2.1. Tài sản

Để đi đến thành công đòi hỏi doanh nghiệp phải biết cách sử dụng đồng vốn bỏ ra một cách hiệu quả. Việc sử dụng vốn như thế nào cho hiệu quả thể hiện ở chỗ phân bổ vốn có phù hợp với tình hình và các loại hình kinh doanh của doanh nghiệp hay không.

Qua số liệu trên ta thấy:

- Tổng tài sản năm 2013 của công ty là 11.518.156.492 VNĐ trong đó tài sản ngắn hạn là 4.475.854.435 VNĐ (chiếm tỷ trọng là 38,86% trong cơ cấu tổng tài sản) còn lại là tài sản dài hạn chiếm 61,14% trong cơ cấu tổng tài sản (tương đương 7.042.302.057VNĐ).

- Đến năm 2014 tổng tài sản của công ty là 21.447.350.914 VNĐ tức tăng 9.929.194.422VNĐ so với năm 2013 tương đương 86,2% trong đó lượng tăng chủ yếu là do tăng lên của tài sản ngắn hạn, so với năm 2013 thì năm 2014 tài sản ngắn hạn tăng lên 9.763.895.860VNĐ tương đương 218.15% đây là do các khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho tăng lên là chủ yếu. Tài sản dài hạn tăng 165.298.562 VNĐ tương đương 2,35% chủ yếu là do chi phí xây dựng dở dang tăng.

- Đến năm 2015 tổng tài sản của công ty là 25.939.897.224 VNĐ tức tăng 4.492.546.310 VNĐ so với năm 2014, tương đương 20,95%. trong đó lượng tăng chủ yếu từ tài sản ngắn hạn, so với năm 2014 thì năm 2015 tài sản ngắn hạn tăng 4.439.077.453VNĐ, tương đương 31,17%; tài sản dài hạn tăng 53.468.857VNĐ, tương đương tăng 0,74%. Nguyên nhân chủ yếu là do mức tăng của các khoản phải thu ngắn hạn tăng 7.753.728.523 VNĐ.

- Đến năm 2016 tổng tài sản là 31.294.511.104 VNĐ, tăng 5.354.613.880 VNĐ so với năm 2015, tương đương tỷ lệ tăng 20,64%. Nguyên nhân chủ yếu là do lượng tăng của tài sản ngắn hạn, tài sản ngắn hạn năm 2016 so với năm 2015 tăng 5.304.191.513 VNĐ, tương đương tỷ lệ tăng là 28,4%, chủ yếu vẫn là do khoản phải thu ngắn hạn tăng 6.126.655.156VNĐ. Tài sản dài hạn năm 2016 so với năm 2015 tăng 50.422.367 VNĐ tương đương 0,69%.

- Trong tài sản ngắn hạn từ năm 2013 đến năm 2016 chúng ta đặc biệt chú ý đến các khoản phải thu ngắn hạn tăng lên rất nhiều từ 269.711.904 VNĐ năm 2013 đến năm 2014 là 4.633.151.928VNĐ, năm 2015 là 12.386.880.451 VNĐ và đến năm 2016 là 18.513.535.607 VNĐ tức trong vòng 4 năm tăng 18.243.823.703 VNĐ với tỷ lệ tăng 6764%, điều đó nói lên rằng trong những năm gần đây, mức độ doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn tăng lên nhiều, đây là

một dấu hiệu không tốt, doanh nghiệp cần xem xét các khoản nợ xấu khó đòi và đưa ra hướng giải quyết kịp thời và hiệu quả.

- Tài sản dài hạn năm 2013 là 7.042.302.057 VNĐ, năm 2014 so với năm 2013 tăng 165.298.562 VNĐ, năm 2015 so với năm 2014 tăng 53.468.857 VNĐ, năm 2016 so với năm 2015 tăng 50.422.367 VNĐ, mức tăng qua các năm không nhiều.

- Hàng tồn kho năm 2013 so với năm 2014 tăng 4.753.549.904 VNĐ, năm 2015 so với năm 2014 giảm được 2.689.487.003 VNĐ, năm 2016 so với năm 2015 tiếp tục giảm được 912.793.184 VNĐ. Đây là một dấu hiệu đáng mừng, chứng tỏ công tác tiêu thụ sản phẩm đã đạt được hiệu quả hơn so với năm trước và vòng quay hàng hóa cũng nhanh hơn.

Tiền mặt của công ty năm 2013 là 718.044.795 VNĐ, đến năm 2014 tăng được 917.544.111 VNĐ, đến năm 2015 tiền mặt bị giảm đi 317.978.526 VNĐ so với năm 2014, năm 2016 tiền mặt tăng được 204.657.924 VNĐ

Tóm lại: Qua số liệu cơ cấu tài sản của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam trong 4 năm 2013,2014,2015,2016 ta thấy cơ cấu tài sản của công ty chủ yếu là tài sản ngắn hạn. Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam là công ty thương mại nên không cần đầu tư nhiều vào tài sản dài hạn. Tài sản ngắn hạn qua các năm đều tăng do các khoản tiền tăng lên, các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng lên. Các khoản phải thu ngắn hạn của công ty tăng là do khoản phải thu ngắn hạn của khách hàng tăng lên. Điều này cho thấy công tác thu hồi các khoản nợ của công ty chưa tốt vì vậy Công ty cần quản lý chặt chẽ công tác thu hồi vốn và quản lý các khoản nợ khó đòi để không ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty cũng như khả năng quay vòng vốn của công ty. Công ty cần chú ý theo dõi các khoản tiền mặt và các khoản phải thu ngắn hạn để có hướng khắc phục hiệu quả.

2.2.2.Nguồn vốn

Trong 4 năm từ 2013-2016, nguồn vốn của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam liên tục tăng lên cụ thể như năm 2014 tổng nguồn vốn là 21.447.350.914 VNĐ tăng thêm 9.929.194.422 VNĐ so với năm 2013, tương đương tỷ lệ tăng 86,2 %. Năm 2015 tổng nguồn vốn là 25.939.897.224 VNĐ tăng 4.492.546.310 VNĐ so với năm 2014, tỷ lệ tăng là 20,95%. Năm 2016 tổng nguồn vốn là 29.236.754.164 VNĐ tăng 3.296.856.940 VNĐ, tương đương tỷ lệ tăng là 12,71%, so với năm 2013 tăng lên 17.718.597.672 VNĐ với tỷ lệ tăng là 153,83%. Nguyên nhân chính làm cho nguồn vốn tăng là do nợ phải trả năm

2014 so với năm 2013 tăng 10.118.908.832 VNĐ, vốn chủ sở hữu không có sự thay đổi nhiều; năm 2015 so với năm 2014 tổng nguồn vốn tăng chủ yếu là do vốn chủ sở hữu tăng 4.311.060.105 VNĐ, nợ phải trả có tăng nhưng chiếm tỷ lệ không cao cụ thể là tăng 181.486.205 VNĐ tương đương tỷ lệ tăng là 1.3%; năm 2016 so với năm 2015 tăng tổng nguồn vốn công ty lên là do tăng 1.831.591.814 VNĐ của nợ phải trả với tỷ lệ tăng là 13,37%, vốn chủ sở hữu tăng 1.465.265.126 VNĐ tương đương tỷ lệ tăng 12%.

Ta thấy tốc độ tăng của nợ phải trả và vốn chủ sở hữu không đồng đều. Mặc dù tổng nguồn vốn qua 4 năm đều tăng, nhưng tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn tăng giảm không ổn định: Năm 2014 so với năm 2013 giảm 34% cụ thể từ 71% giảm còn 37%, năm 2015 so với năm 2014 tăng 10% (từ 37% lên 47%), năm 2016 so với năm 2015 giảm không đáng kể.

- Ta có thể thấy trong phần tài sản của bảng cân đối kế toán của công ty, các khoản phải thu ngắn hạn trong năm 2013,2014,2015,2016 lần lượt là 269.711.904 VNĐ, 4.633.151.928 VNĐ, 12.386.880.451 VNĐ, 18.513.535.607 VNĐ. Nếu đem so sánh với các khoản nợ phải trả của 4 năm lần lượt là 3.393.971.024 VNĐ, 13.512.879.856 VNĐ, 13.694.366.061 VNĐ, 15.525.957.875 VNĐ, chúng ta có thể kết luận được công ty đã chiếm dụng tiền vốn của các doanh nghiệp, điều đó là tốt bởi công ty chiếm dụng vốn theo đúng pháp luật, theo đúng hợp đồng đã được kí kết.

- Ngoại trừ năm 2013, trong 3 năm 2014-2015-2016 tại công ty nguồn vốn chủ sở hữu luôn nhỏ hơn nợ phải trả. Công ty cần tìm cách điều chỉnh tỷ lệ này ít nhất khi nguồn vốn thấp nhất cũng phải bằng nợ phải trả. Có như thế công ty không bị động khi thị trường xảy ra biến động, công ty kinh doanh không hiệu quả.

2.3. Phân tích hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty

2.3.1. Sản phẩm của Công ty

- Ngành da giày Việt Nam là ngành công nghiệp phải nhập khẩu từ nước ngoài nhiều. Việt Nam được đánh giá dồi dào nguồn tài nguyên thiên nhiên, lao động dư thừa tuy nhiên riêng ngành da giày có sự khác biệt so với các ngành khác; cụ thể cứ đến 70% nguyên liệu sản xuất chính phải nhập khẩu từ nước ngoài. Như vậy, nhu cầu và cơ hội cho ngành nghề kinh doanh keo (hóa chất) tại Việt Nam cao.

- Đời sống người tiêu dùng ngày càng cao, chất lượng cuộc sống ngày càng cải thiện nên nhu cầu sử dụng hàng chất lượng cao, sản phẩm có thương hiệu

ngày càng tăng. Điều này đòi hỏi các kỹ thuật sản xuất cao đối với sản phẩm công ty như nước xử lý vật liệu, keo dán vật liệu, keo may...

- Sản phẩm keo dán giày của công ty ngoài chức năng làm chất kết dính các chi tiết của sản phẩm mà nó còn giúp phân tạo phần cứng cáp, khỏe khoắn cho giày dép. Keo giúp cho sản phẩm chịu được lực giữa các chi tiết vật liệu với đế, giúp sản phẩm giày dép trở lên chất lượng và đẹp hơn. Sản phẩm dễ sử dụng khi người lao động quét keo thành những đường thẳng, giúp chân giày không bị hở mép, sản phẩm giày dép mang tính thẩm mỹ hơn. Bên cạnh đó, sản phẩm keo của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam có nồng độ mùi thấp và có sản phẩm không mùi giúp người lao động cũng như người tiêu dùng không cảm thấy khó chịu. Đặc biệt sức khỏe người lao động được đảm bảo hơn, năng suất lao động được cải thiện.

2.3.2. Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Bảng 2.3: Báo cáo Kết quả Kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch 2014 - 2013		Chênh lệch 2015 - 2014		Chênh lệch 2016-2015	
						Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	459.349.431	13.168.249.107	24.654.175.673	34.459.898.327	12.708.899.676	2766.7	11.485.926.566	87.22	9.805.722.654	39.7731
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2	-	-	-	-	-		-		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10	459.349.431	13.168.549.107	24.654.175.673	34.459.898.327	12.709.199.676	2766.8	11.485.626.566	87.22	9.805.722.654	39.7731
4. Giá vốn hàng bán	11	447.319.930	12.079.421.914	22.529.356.276	31.489.973.014.75	11.632.101.984	2600.4	10.449.934.362	86.51	8.960.616.739	39.7731
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20	12.029.501	1.088.827.193	2.124.819.397	2.969.925.312	1.076.797.692	8951.3	1.035.992.204	95.15	845.105.915	39.7731
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	320.692	5.918.292	163.731.007	212.455.201	5.597.600	1745.5	157.812.715	2667	48.724.194	29.7587
7. Chi phí tài chính	22	15.084.223	107.200.598	342.470.578	398.625.047	92.116.375	610.68	235.269.980	219.5	56.154.469	16.3969
Trong đó: Chi phí lãi vay	23	-	-	-	-	-		-		-	-
8. Chi phí bán hàng	25	152.676.922	349.908.167	-	-	197.231.245	129.18	(349.908.167)	-100	-	-
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	719.853.580	961.111.091	1.557.197.596	1.688.209.647	241.257.511	33.515	596.086.505	62.02	131.012.051	8.41332
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+(21-22)-(25+26)	30	(875.264.532)	(323.474.371)	388.882.230	1.095.545.819	551.790.161	-63.043	712.356.601	-220.2	706.663.589	181.717
11. Thu nhập khác	31	-	-	143.421.589	214.996.500	-		143.421.589		71.574.911	49.9053
12. Chi phí khác	32	550.000	16.240.039	143.448.693	150.602.888	15.690.039	2852.7	127.208.654	783.3	7.154.195	4.98728

Khóa luận tốt nghiệp

Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng

13. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40	(550.000)	(339.714.410)	(27.140)	64.393.612	(339.164.410)	61666	339.687.270	-99.99	64.420.752	- 237365
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50	(875.814.532)	(663.188.781)	388.855.126	1.159.939.431	212.625.751	--24.277	1.052.043.907	-158,6	771.084.305	198.296
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	-	-	77.766.226	19,949.335	-		77.766.226		(57.816.891)	-74.347
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	-	(339.714.410)	-	-	(339.714.410)		339.714.410	-100	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	60	(875.814.532)	(339.714.410)	311.088.900	1.139.990.096	536.100.122	-61.212	650.803.310	-191.6	828.901.196	266.452

Nguồn: Trích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam năm 2013-2014-2015-2016.

(1) Tổng doanh thu

Ta nhận thấy trong 4 năm liên tiếp, doanh thu từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ (Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ) của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam tăng lên một cách đáng kể, cụ thể:

Năm 2014 so với năm 2013 tăng 12.708.899.676 VNĐ, tỷ lệ tăng là 2766,7%.

Năm 2015 so với năm 2014 tăng 11.485.926.566 VNĐ, tỷ lệ tăng 87,22%.

Năm 2016 so với năm 2015 tăng 9.805.722.654 VNĐ, tỷ lệ tăng 39,77%.

(2) Tổng chi phí

Tổng chi phí qua 4 năm đều tăng liên tục, cụ thể:

Năm 2014 so với năm 2013 tăng 12.178.397.154 VNĐ, tỷ lệ tăng là 911,91 %.

Năm 2015 so với năm 2014 tăng 11.058.591.334 VNĐ, tỷ lệ tăng là 81,83%

Năm 2016 so với năm 2015 tăng 9.154.937.453 VNĐ, tỷ lệ tăng là 37,26%

Nguyên nhân tăng chủ yếu do tăng giá vốn hàng bán: giá vốn hàng bán năm 2014 so với năm 2013 tăng 2600,4 % (11.632.101.984 VNĐ), năm 2015 so với năm 2014 giá vốn tăng 86,51% (10.449.934.362 VNĐ), năm 2016 so với năm 2015 tăng 39,77% (8.960.616.739 VNĐ).

Chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng qua các năm, tốc độ tăng có xu hướng giảm dần.

Chi phí bán hàng năm 2014 so với năm 2013 tăng 197.231.245 VNĐ tương đương với tỷ lệ tăng là 129,18 %, tuy nhiên đến năm 2015 và 2016 công ty đã cắt chi phí bán hàng và không bỏ ra đồng nào cho hoạt động bán hàng.

Bảng 2.4: Tổng hợp chi phí 4 năm của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014		So sánh năm 2016/2015	
						Tuyệt đối	%	Tuyệt đối	%	Tuyệt đối	%
1	Giá vốn hàng bán	447.319.930	12.079.421.914	22.529.356.276	31.632.101.984	11.632.101.984	2600,4	10.449.934.362	96,51	9.960.616.739	39,77
2	Chi phí bán hàng	152.676.922	349.908.167	-	-	197.231.245	129,18	(349.908.167)	-100	-	-
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	719.853.580	961.111.091	1.557.197.596	1.688.290.647	241.257.511	33,52	596.086.505	62,02	131.012.051	8,4
4	Chi phí tài chính	15.084.223	107.200.598	342.470.578	398.625.047	92.116.375	610,68	235.269.980	219,5	56.154.469	16,4
5	Chi phí khác	550.000	16.240.039	143.448.693	150.602.888	15.690.039	2852,7	127.208.654	783,3	7.154.195	4,99
Tổng chi phí		1.335.484.655	13.513.881.809	24.572.473.143	33.727.410.596	12.178.397.154	911,91	11.058.591.334	81,83	9.154.937.453	37,26

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính)

Dù vậy công ty cũng cần có các biện pháp tiết kiệm các khoản chi phí này nếu không chẳng những lợi nhuận không cao mà thậm chí sẽ bị lỗ, giảm các khoản chi trong khi doanh thu tăng là điều mà công ty đang nỗ lực đạt được.

(3) Lợi nhuận

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp = Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế - Chi phí thuế TNDN hiện hành – Chi phí thuế thu nhập hoãn lại

- Năm 2013 = -683.135.335 VNĐ
- Năm 2014 = - 339.714.410 VNĐ
- Năm 2015 = 311.088.900 VNĐ
- Năm 2016 = 1.139.990.096 VNĐ

Năm 2013 lợi nhuận sau thuế âm 683.135.335 VNĐ đến năm 2014 là âm 339.714.410 VNĐ tức tăng 343.420.925 VNĐ tỷ lệ tăng 50,27%. Năm 2015 tăng so với năm 2014 tăng 650.901.196 VNĐ tỷ lệ tăng 191,6%. Năm 2016 so với năm 2015 tăng 828.901.196 VNĐ tương đương tỷ lệ tăng là 266,452%.

2.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp của doanh nghiệp.**Bảng 2.5: Các chỉ số hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng hợp**

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Tổng vốn bình quân	đồng	10.259.078.246	16.482.753.703	23.693.624.069	27.588.325.694
2	Vốn CSH bình quân	đồng	8.562.092.734	8.029.328.263	10.090.001.111	12.978.163.726
3	Tổng doanh thu	đồng	459.670.123	13.174.467.399	24.817.906.680	34.672.353.528
4	Lợi nhuận trước thuế	đồng	(875.814.532)	(663.188.781)	388.855.126	1.159.939.431
5	Lợi nhuận sau thuế	đồng	(875.814.532)	(339.714.410)	311.088.900	1.139.990.096
6	Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)	%	(0,14)	(0,02)	0,01	0,04
7	Tỷ suất sinh lời của vốn CSH (ROE)	%	(0,10)	(0,04)	0,03	0,09
8	Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)	%	(1,9)	(0,03)	0,01	0,03
9	Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI)	%	(0,09)	(0,02)	0,01	0,04

Nguồn: Phòng kế toán tài chính Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

(1). Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)

Trong quá trình tiến hành những hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp mong muốn mở rộng quy mô sản xuất, thị trường tiêu thụ, nhằm phát triển nhanh và mạnh hơn. Do vậy, chủ doanh nghiệp có thể dùng tỷ suất sinh lời của tài sản để đánh giá hiệu quả sử dụng các tài sản đã đầu tư.

Trong năm 2013, doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu được -0,14 đồng lợi nhuận sau thuế, các năm tiếp theo lần lượt thu được -0,02 đồng; 0,01 đồng và 0,04 đồng trên 100 đồng tài sản. Chỉ tiêu này tương đối thấp cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản chưa thực sự cao. Tỷ suất sinh lời của tài sản tăng liên tục qua các năm tuy nhiên vẫn chưa cao, một phần do lợi nhuận sau thuế tăng, một phần khác do tổng tài sản qua các năm tăng do hàng tồn kho tăng lên do công ty thực hiện kế hoạch tồn kho đáp ứng nhu cầu kịp thời cho khách hàng. Bên cạnh đó, khoản phải thu cho khách hàng tăng qua các năm và chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tổng tài sản.

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

Khả năng tạo ra lợi nhuận của vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh là mục tiêu của mọi chủ doanh nghiệp. Dựa vào bảng số liệu trên ta có thể thấy, năm 2013 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp đầu tư thì thu về -0,1 đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Tương tự như vậy với các năm 2014, 2015 và 2016.

Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu cũng có sự biến động qua các năm. Năm 2014 tỷ suất ROE tăng nhẹ 0,06% so với năm 2014 do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế cao hơn tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu. Năm 2015, trong khi vốn chủ sở hữu vẫn giữ tốc độ tăng khá đều đặn khoảng 2 tỷ/năm thì lợi nhuận sau thuế tăng khoảng 1 tỷ, làm cho tỷ suất sinh lời của vốn tăng 0,07%.

Nhìn chung lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp thấp hơn rất nhiều so với vốn chủ sở hữu đã bỏ ra, do vậy tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu không đạt cao. Có thể nói đồng vốn kinh doanh của doanh nghiệp chưa đem lại hiệu quả cao như kỳ vọng đầu tư của chủ doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần đưa ra các biện pháp để sử dụng vốn hiệu quả hơn nữa, tránh tăng chi phí.

(3). Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)

Khả năng tạo ra doanh thu của doanh nghiệp là những chiến lược dài hạn, quyết định tạo ra lợi nhuận và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên mục tiêu

cuối cùng của chủ doanh nghiệp không phải là doanh thu mà là lợi nhuận sau thuế. Do vậy để tăng lợi nhuận sau thuế cần phải duy trì tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí, khi đó mới có sự tăng trưởng bền vững.

Tỷ suất sinh lời của doanh thu thể hiện trình độ kiểm soát chi phí của doanh nghiệp nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Năm 2013, ứng với mỗi 100 đồng doanh thu thì doanh nghiệp thu được -1,9 đồng lợi nhuận sau thuế. Các năm tiếp theo lần lượt thu được -0,03 đồng, 0,01 đồng và 0,03 đồng lợi nhuận sau thuế trên mỗi 100 đồng doanh thu thu được.

Tỷ suất ROS tăng liên tục qua các năm và tốc độ tăng cũng nhanh hơn cho thấy lợi nhuận của doanh nghiệp làm ra được sau khi trả tiền cho các khoản chi phí biến đổi của sản xuất như tiền lương, tiền NVL... lợi nhuận trước thuế thu nhập đang tăng, so với 2 năm đầu hoạt động kinh doanh không có lãi thì 2 năm gần đây lợi nhuận trước thuế có xu hướng tăng. Đây là kết quả tích cực cho sự hoạt động của doanh nghiệp. Càng đẩy mạnh kinh doanh tăng doanh thu trong thời gian tới sẽ càng giúp làm tăng nhiều hơn nữa lợi nhuận cho doanh nghiệp.

(4). Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI)

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp mong muốn lấy thu bù chi và có lãi. Bằng cách tính tỷ suất sinh lời của vốn ta có thể thấy được khả năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp từ vốn. Dựa vào số liệu tính toán được ở bảng trên ta thấy năm 2013, cứ mỗi 100 đồng vốn đầu tư doanh nghiệp bỏ ra thì thu được -0,09 đồng lợi nhuận, năm 2014, 2015 và 2016 lần lượt là -0,02 đồng; 0,01 đồng và 0,04 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của vốn tăng liên tục qua các năm và xu hướng tăng năm sau nhiều hơn năm trước cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp càng ngày càng tốt hơn.

2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

(1). Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản

- Năm 2016, doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu được 0,04 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản năm 2016 tăng 4 lần so với năm 2015 tương ứng tăng 80% do các nhân tố sau:

+ Tài sản bình quân tăng làm tỷ suất sinh lời của tổng tài sản tăng một lượng là:

$$\begin{array}{rcl} \frac{\text{LNST 2016}}{\text{TSbq 2016}} - \frac{\text{LNST 2016}}{\text{TSbq 2015}} & = & \frac{1.139.990.096}{28.617.204.164} - \frac{1.139.990.096}{23.693.624.069} \\ & = & 0,04 - 0 \\ & = & 0,04 \end{array}$$

+ Lợi nhuận sau thuế tăng làm tỷ suất sinh lời của tổng tài sản tăng một lượng là:

$$\begin{array}{rcl} \frac{\text{LNST 2016}}{\text{TSbq 2015}} - \frac{\text{LNST 2015}}{\text{TSbq 2015}} & = & \frac{1.139.990.096}{23.693.624.069} - \frac{311.088.900}{23.693.624.069} \\ & = & 0,05 - 0,01 \\ & = & 0,04 \end{array}$$

=> Tổng hợp hai nhân tố: $0,04 + 0,04 = 0,08$

(2). Sức sản xuất của tổng tài sản

Năm 2016, với mỗi 1 đồng tài sản đem vào sản xuất kinh doanh làm ra được 1,2 đồng doanh thu thuần. Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2016 tăng 1,15 lần so với năm 2015 tương ứng tăng 9,6% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của tổng tài sản tăng một lượng là:

$$\begin{array}{rcl} \frac{\text{DTT 2016}}{\text{TSbq 2015}} - \frac{\text{DTT 2015}}{\text{TSbq 2015}} & = & \frac{34.459.898.327}{23.693.624.069} - \frac{24.654.175.673}{23.693.624.069} \\ & = & 1,45 - 1,04 \\ & = & 0,41 \end{array}$$

+ Tổng tài sản tăng làm sức sản xuất của tổng tài sản giảm một lượng là:

$$\begin{array}{rcl} \frac{\text{DTT 2016}}{\text{TSbq 2016}} - \frac{\text{DTT 2016}}{\text{TSbq 2015}} & = & \frac{34.459.898.327}{28.617.204.164} - \frac{34.459.898.327}{23.693.624.069} \\ & = & 1,2 - 1,45 \\ & = & -0,25 \end{array}$$

=> Tổng hợp hai nhân tố: $0,41 - 0,25 = 0,16$

Bảng 2.6: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng tài sản*(ĐVT: đồng)*

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			
			2013	2014	2015	2016
1	Tổng doanh thu thuần	đồng	459.349.431	13.168.249.107	24.654.175.673	34.459.898.327
2	Lợi nhuận sau thuế	đồng	-875.814.532	-339.714.410	311.088.900	1.139.990.096
3	Tổng tài sản bình quân	đồng	5.866.995.234	16.482.753.703	23.693.624.069	28.617.204.164
6	Tỷ suất sinh lời của TS	Lần	-0,14	-0,02	0,01	0,04
7	Sức sản xuất của TS	Lần	0,08	0,8	1,04	1,2

Nguồn: Phòng kế toán tài chính Công Ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

2.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu**(1). Tỷ suất sinh lời của VCSH**

- Năm 2016, với mỗi một đồng vốn chủ sở hữu làm ra 0,09 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của VCSH năm 2016 tăng 3lần so với năm 2015 tương ứng tăng 200% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế giảm làm tỷ suất sinh lời của VCSH giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2016}}{\text{VCSHbq 2015}} - \frac{\text{LNST 2015}}{\text{VCSHbq 2015}} = \frac{1.139.990.096}{10.090.001.111} - \frac{311.088.900}{10.090.001.111}$$

$$= 0,11 - 0,03$$

$$= 0,08$$

+ VCSH bình quân tăng làm tỷ suất sinh lời của VCSH giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2016}}{\text{VCSHbq 2016}} - \frac{\text{LNST 2016}}{\text{VCSHbq 2015}} = \frac{1.139.990.096}{12.978.163.726} - \frac{1.139.990.096}{10.090.001.111}$$

$$= 0,09 - 0,11$$

$$= -0,02$$

=> Tổng hợp hai nhân tố: $0,08 - 0,02 = 0,06$

(2). Sức sản xuất của VCSH

- Năm 2016, với mỗi một đồng vốn chủ sở hữu làm ra 2,66 đồng doanh thu thuần. Sức sản xuất của VCSH năm 2016 tăng 1,09 lần so với năm 2015 tương ứng tăng 9% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của VCSH tăng một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2016}}{\text{VCSHbq 2015}} - \frac{\text{DTT 2015}}{\text{VCSHbq 2015}} = \frac{34.459.898.327}{10.090.001.111} - \frac{24.654.175.673}{10.090.001.111}$$

$$= 3,42 - 2,44$$

$$= 0,98$$

+ VCSH bình quân tăng làm sức sản xuất của VCSH giảm một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2016}}{\text{VCSHbq 2016}} - \frac{\text{DTT 2016}}{\text{VCSHbq 2015}} = \frac{34.459.898.327}{12.978.163.726} - \frac{34.459.898.327}{10.090.001.111}$$

$$= 2,66 - 3,42$$

$$= -0,76$$

=> Tổng hợp hai nhân tố: $0,98 - 0,76 = 0,22$

Bảng 2.7: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu*(ĐVT: đồng)*

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			
			2013	2014	2015	Năm 2016
1	Tổng doanh thu thuần	đồng	459.349.431	13.168.249.107	24.654.175.673	34.459.898.327
2	Lợi nhuận sau thuế	đồng	-875.814.532	-339.714.410	311.088.900	1.139.990.096
3	Vốn CSH bình quân	đồng	8.562.092.734	8.029.328.263	10.090.001.111	12.978.163.726
4	Tỷ suất sinh lời của VCSH	Lần	-0,10	0,04	0,03	0,09
5	Sức sản xuất của VCSH	Lần	0,05	1,64	2,45	2,66

Nguồn: Phòng kế toán tài chính Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

2.3.6. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**(1). Tỷ suất sinh lời của chi phí**

- Năm 2016, cứ 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì thu được 0,03 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời của chi phí năm 2016 tăng 3 lần so với năm 2015 tương ứng tăng 200% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế giảm làm tỷ suất sinh lời của chi phí tăng một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2016}}{\text{TCP 2015}} - \frac{\text{LNST 2015}}{\text{TCP 2015}} = \frac{1.139.990.096}{24.572.473.143} - \frac{311.088.900}{24.572.473.143}$$

$$= 0,05 - 0,01$$

$$= 0,04$$

+ Tổng chi phí tăng làm tỷ suất sinh lời của chi phí giảm một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2016}}{\text{TCP 2016}} - \frac{\text{LNST 2016}}{\text{TCP 2015}} = \frac{1.139.990.096}{33.727.410.596} - \frac{1.139.990.096}{24.572.473.143}$$

$$= 0,03 - 0,05$$

$$= -0,02$$

=> Tổng hợp hai nhân tố: $0,04 - 0,02 = 0,02$

(2). Sức sản xuất của chi phí

- Năm 2016, với mỗi đồng chi phí doanh nghiệp bỏ ra thì thu được 1,02 đồng doanh thu. Sức sản xuất của chi phí năm 2016 tăng 1,02 lần so với năm 2015 tương ứng tăng 2% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của chi phí tăng một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2016}}{\text{TCP 2015}} - \frac{\text{DTT 2015}}{\text{TCP 2015}} = \frac{34.459.898.327}{24.572.473.143} - \frac{24.654.175.673}{24.572.473.143}$$

$$= 1,4 - 1$$

$$= 0,4$$

+ Chi phí bình quân tăng làm sức sản xuất của chi phí giảm một lượng là:

$$\frac{\text{DTT 2016}}{\text{TCP 2016}} - \frac{\text{DTT 2016}}{\text{TCP 2015}} = \frac{34.459.898.327}{33.727.410.596} - \frac{34.459.898.327}{24.572.473.143}$$

$$= 1,02 - 1,4$$

$$= -0,38$$

=> Tổng hợp hai nhân tố: $0,4 - 0,38 = 0,02$

Bảng 2.8: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng chi phí

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			
			Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Tổng doanh thu thuần	đồng	459.349.431	13.168.249.107	24.654.175.673	34.459.898.327
2	Lợi nhuận sau thuế	đồng	-875.814.532	-339.714.410	311.088.900	1.139.990.096
3	Tổng chi phí	đồng	1.335.484.655	13.513.881.809	24.572.473.143	33.727.410.596
4	Tỷ suất sinh lời của TCP	Lần	-0,66	-0,03	0,01	0,03
5	Sức sản xuất của TCP	Lần	0,35	0,97	1	1,02

Nguồn: Phòng Kế toán tài chính Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

2.3.7. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động**Bảng 2.9: Cơ cấu lao động của công ty***(ĐVT: Người)*

Tiêu chí	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
A. Phân theo giới tính								
1. Nam	8	66,7	10	72,4	12	75	13	76,47
2. Nữ	4	33,3	4	27,6	4	25	4	23,53
Tổng	12	100	14	100	16	100	17	100
B. Phân theo trình độ								
1. Đại học và trên đại học	3	25	3	21,4	3	18,75	3	17,64 7
2. Cao đẳng, trung cấp	4	33,3	4	28,6	5	31,25	5	29,41 2
3. Lao động phổ thông	5	41,7	7	50,0	8	50	9	52,94 1
Tổng	12	100	14	100	16	100	17	100

Sản xuất của công ty phụ thuộc vào thiết bị máy móc và một số sản phẩm nhập khẩu bên Đài Loan nên số lượng công nhân không cần thiết nhiều. Mọi hoạt động kinh doanh, bán hàng phụ thuộc nhiều vào phòng kinh doanh tổng hợp. Công ty có dịch vụ vận chuyển giao hàng tận nơi nên số lượng về công nhân nam chiếm tỷ trọng nhiều hơn nữ: năm 2015 tỷ trọng lao động nam chiếm 75%, lao động nữ chiếm 25%; năm 2016 tỷ trọng nam vẫn cao hơn tỷ trọng nữ trong đó nam chiếm 76,47%, tỷ trọng nữ chiếm 23,53%

Cơ cấu nhân sự năm 2016 so với năm 2015 có tăng thêm một người, cụ thể tăng ở bộ phận sản xuất vị trí công nhân nam: tổng số lượng công nhân viên năm 2016 là 17 người trong khi đó tổng số lượng công nhân viên năm 2015 là 16 người, số lượng tăng 1 người, tỷ trọng tăng 6,25%. Nguyên nhân là do:

- Số lượng lao động nam năm 2016 tăng một người so với năm 2015, tỷ trọng lao động nam tăng 8,33%.

(1). Tỷ suất sinh lời của lao động

Năm 2016, mỗi lao động mang lại cho Công ty 67.058.241 đồng. Tỷ suất sinh lời của lao động năm 2016 tăng 47.615.185 đồng so với năm 2015 tương ứng tăng 244,9 % do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận sau thuế tăng làm tỷ suất sinh lời của lao động tăng một lượng:

$\frac{\text{LNST 2016}}{\text{TSLD 2015}}$	-	$\frac{\text{LNST 2015}}{\text{TSLD 2015}}$	=	$\frac{1.139.990.096}{16}$	-	$\frac{311.088.900}{16}$
				= 71.249.381	-	19.443.056
				= 51.806.325		

+ Tổng số lao động tăng làm tỷ suất sinh lời của lao động giảm một lượng là:

$\frac{\text{LNST 2016}}{\text{TSLD 2016}}$	-	$\frac{\text{LNST 2016}}{\text{TSLD 2015}}$	=	$\frac{1.139.990.096}{17}$	-	$\frac{1.139.990.096}{16}$
				= 67.058.241	-	71.249.381
				= -4.191.140		

=> Tổng hợp hai nhân tố: 51.806.325 - 4.191.140 = 47.615.185

(2). Sức sản xuất của lao động

Năm 2016 bình quân mỗi lao động tạo ra được 2.027.052.842 đồng doanh thu. Sức sản xuất của lao động có nhiều biến động song nhìn chung có xu hướng tăng.

Sức sản xuất của lao động năm 2016 tăng 486.166.863 đồng so với năm tương ứng tăng 31,55% do các nhân tố sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm sức sản xuất của lao động tăng một lượng là:

$\frac{\text{DTT 2016}}{\text{TSLD 2015}}$	-	$\frac{\text{DTT 2015}}{\text{TSLD 2015}}$	=	$\frac{34.459.898.327}{16}$	-	$\frac{24.654.175.673}{16}$
				= 2.153.743.645	-	1.540.885.979
				= 612.857.666		

là:

$$\frac{DTT\ 2016}{TSLD\ 2016} - \frac{DTT\ 2016}{TSLD\ 2015} = \frac{34.459.898.327}{17} - \frac{34.459.898.327}{17}$$

$$= 2.027.052.842 - 2.153.743.645$$

$$= -126.690.803$$

=> Tổng hợp hai nhân tố: $612.857.666 - 126.690.803 = 486.166.863$

Bảng 2.9: Các chỉ số về hiệu quả sử dụng lao động

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			
			Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Tổng doanh thu thuần	đồng	459.349.431	13.168.249.107	24.654.175.673	34.459.898.327
2	Lợi nhuận sau thuế	đồng	-875.814.532	-339.714.410	311.088.900	1.139.990.096
3	Tổng lao động sử dụng trong năm	Người	12	14	16	17
4	Tỷ suất sinh lời của lao động	Đồng	-72.984.544	-24.265.315	19.443.056	67.058.241
5	Sức sản xuất của lao động	Đồng	38.279.119	940.589.21	1.540.885.979	2.027.052.842

Nguồn: Phòng Kế toán tài chính Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

2.3.8. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính**Bảng 2.11: Một số chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp**

Chỉ tiêu	Năm			2016
	2013	2014	2015	
1. Hệ số khả năng thanh toán nhanh	0,61	0,52	1,04	1,32
2. Số vòng quay HTK	0,2	2,5	3,8	8,8

Nguồn: Phòng kế toán tài chính công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

(1). Khả năng thanh toán

Nhìn chung hệ số khả năng thanh toán của công ty trong 2 năm gần đây đều >1 cho thấy doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán. Do tốc độ tăng của tổng tài sản nhanh hơn tốc độ tăng của nợ phải trả ngắn hạn.

(2). Khả năng hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho liên tục tăng qua các năm. Hàng tồn kho giảm khiến cho khả năng luân chuyển hàng tồn kho tăng, từ đó giảm hiện tượng ứ đọng vốn, giúp tăng hiệu quả kinh doanh của công ty.

Bảng 2.11: Tổng hợp chỉ tiêu đánh giá

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
1	Sức sản xuất của vốn	0,04	0,61	0,95	1,18
2	Sức sản xuất của vốn cố định	0,06	1,66	2,01	2,51
3	Sức sản xuất của vốn lưu động	0,14	0,97	1,80	2
4	Doanh thu trên chi phí sản xuất và tiêu thụ	(0,09)	(0,02)	0,01	0,04
5	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)	(1,9)	(0,03)	0,01	0,03
6	Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn (ROA)	(0,08)	(0,02)	0,01	0,04
7	Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)	(0,1)	(0,04)	0,03	0,09
8	Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí sản xuất và tiêu thụ	0,35	0,97	1	1,02
9	Tỷ suất sinh lời của lao động	-72.984.544	-24.265.315	19.443.056	67.058.241

2.4. Đánh giá chung

Cơ hội kinh doanh

Việt Nam là một nước có tiềm năng sản xuất và xuất khẩu giày lớn trong khu vực được quốc tế biết đến như một nguồn cung cấp tiềm năng ổn định. 3 loại nguyên liệu chủ yếu để sản xuất giày da là chất liệu da và giả da, các nguyên liệu phụ trợ như keo dán, chỉ khâu, cúc, nhãn hiệu, gót. Như vậy, tiềm năng kinh doanh mặt hàng keo dán giày tại Việt Nam cao, đặc biệt doanh nghiệp đã chọn khu vực nội thành Hải Phòng là thị trường chính trong những năm đầu hoạt động vì Hải Phòng chính là địa điểm đặt trụ sở chính và hoạt động sản xuất.

Với mục tiêu trở thành một nước công nghiệp vào năm 2020, trong những năm vừa qua, Chính phủ đã có nhiều chính sách khuyến khích đầu tư, phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ (CNHT). Theo đó, để xây dựng ngành CNHT, từ năm 2007, Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công Thương) đã ban hành Quyết định số 34/2007/QĐ-BCN phê duyệt Quy hoạch phát triển CNHT đến năm 2010, tầm nhìn đến năm 2020. Tiếp theo ngày 4/7/2011, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg về Chính sách khuyến khích phát triển một số ngành CNHT. Ngay sau đó là Quyết định số 1483/QĐ-TTg ngày 26/8/2011 về việc ban hành Danh mục CNHT ưu tiên phát triển, trong đó, ngành da - giày có các mục ưu tiên phát triển: Da thuộc, vải giả da, hóa chất thuộc da, da muối, chỉ may giày. Đây là hai trong rất nhiều lợi thế lớn để CNHT trong nước có thể phát triển trong tương lai.

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

Thách thức

Cạnh tranh trong ngành gay gắt, đòi hỏi Công ty luôn phải tìm cho mình hướng đi đúng đắn, chiến lược kinh doanh phù hợp theo từng giai đoạn phát triển của công ty cũng như giai đoạn phát triển của sản phẩm, Công ty không ngừng bổ sung danh mục sản phẩm để hàng hóa đa dạng hơn.

Thành tích

Xuất phát từ một công ty nhỏ, những ngày đầu thành lập công ty gặp không ít những khó khăn về lao động, công nghệ, vốn nhưng cho đến nay Công ty đã đạt được những thành tích sau:

- Về lao động: đội ngũ lao động trẻ, năng động, nhiệt huyết và có trách nhiệm với công việc; chất lượng lao động được cải thiện từ khâu tuyển dụng, đến quá trình đào tạo giúp lao động luôn không ngừng bổ sung kiến thức chuyên môn, đáp ứng nhu cầu công việc.
- Về công nghệ: Công ty sử dụng máy móc, trang thiết bị từ Công ty Cổ phần Quảng Thành Đài Loan.
- Về vốn: Vốn chủ sở hữu tăng dần qua các năm.
- Về thị trường: công ty tạo được niềm tin với khách hàng, mở rộng được thị trường các tỉnh miền Bắc và tìm kiếm khách hàng tiềm năng mới.
- Về hiệu quả hoạt động sản xuất, kinh doanh: Công ty kinh doanh ngày càng hiệu quả, lợi nhuận tăng dần qua các năm và có xu hướng tăng hơn nữa.

Hạn chế của công ty

Mặc dù Công ty kinh doanh có lợi nhuận sau thuế tăng dần qua các năm nhưng doanh thu nhìn chung còn khá thấp, hiệu quả sử dụng tài sản và nguồn vốn chưa thực sự hiệu quả.

Công ty gặp khó khăn trong công tác thu hồi công nợ nên Công ty bị chiếm dụng vốn quá lớn, kì thu tiền bình quân kéo dài, điều này ảnh hưởng đến khả năng quay vòng vốn, gây khó khăn cho tài chính của công ty.

Công tác marketing chưa được chú trọng và đầu tư, chi phí bán hàng không được quan tâm trong công ty.

- Nguyên nhân

Công ty chưa quan tâm, chú trọng đến vai trò của marketing trong công tác bán hàng và không có chiến lược bán hàng.

Năng lực cạnh tranh của của công ty còn hạn chế về mặt tài chính cũng như tuổi nghề trong ngành.

Công ty phụ thuộc vào một nguồn cung ứng duy nhất bên Đài Loan, điều này sẽ gây tình trạng gián đoạn trong sản xuất nếu nguồn cung ứng không giao được hàng như thời hạn.

Công suất máy móc công ty còn nhỏ chưa đáp ứng được nhu cầu khách hàng và thường xuyên phải nhập thành phẩm từ bên Đài Loan.

Những thuận lợi, khó khăn của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Thuận lợi

- Tiền thân là Công ty Cổ Phần Quảng Thành Đài Loan nên Công ty có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực cung ứng keo.
- Với khoảng 240 doanh nghiệp đang hoạt động ngành da giày tại Việt Nam, tạo cơ hội kinh doanh cung cấp keo dán giày trong ngành.
- Nguồn vốn mạnh nên tạo cơ hội đầu tư trang thiết bị máy móc kỹ thuật cao đáp ứng nhu cầu sản xuất, nâng cao chất lượng sản xuất và năng suất lao động để từ đó giảm giá thành.
- Đội ngũ lao động trẻ, năng động, được đào tạo chuyên sâu đáp ứng nhu cầu công việc, có trách nhiệm với nhiệm vụ được giao; nhiệt tình và tạo được niềm tin cho khách hàng. Lao động chuyên nghiệp, uy tín cao nhận được lòng tin của đối tác lâu năm của công ty.
- Sử dụng thiết bị máy móc hiện đại của Đài Loan, áp dụng kỹ thuật sản xuất keo tiên tiến.

Khó khăn

- Phụ thuộc nguyên vật liệu đầu vào bên Đài Loan nên không chủ động được thời gian, không đảm bảo tính liên tục trong sản xuất hàng hóa của công ty.
- Vấn đề cải thiện đảm bảo môi trường luôn là vấn đề cấp bách, công ty luôn chú trọng và tìm cách cải tiến để vệ sinh môi trường tốt.
- Đối thủ cạnh tranh trên thị trường là không thể tránh khỏi, cạnh tranh về giá cả, chất lượng và chiếm lĩnh thị trường gây nhiều áp lực cho công ty và vấn đề tìm kiếm khách hàng.
- Kênh phân phối và cách thức bán hàng trực tiếp của doanh nghiệp còn nhiều hạn chế.
- Vấn đề nợ xấu khó đòi của các xí nghiệp nhà máy bị phá sản gây ra áp lực tài chính cho công ty, công ty mất đi đối tác làm ăn cũng như ảnh hưởng đến lợi nhuận kinh doanh.

Kết quả đạt được

Qua các năm tìm hiểu và phân tích ta có thể nhận thấy công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam đã đạt được những kết quả tích cực. Hầu hết đều có xu hướng tăng về mọi mặt sản xuất kinh doanh: tổng tài sản và tổng nguồn vốn tăng qua các năm, doanh thu và lợi nhuận sau thuế gia tăng.

Việc huy động vốn tăng qua các năm, tăng từ vốn chủ sở hữu.

Quá trình sản xuất kinh doanh của công ty giải quyết được việc làm cho người lao động cụ thể số lượng lao động ngày càng gia tăng, đời sống CNV được nâng cao hơn.

Định hướng hoạt động của công ty năm 2015 – 2020

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

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

CHƯƠNG 3**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI
CÔNG TY TNHH QUẢNG THÀNH VIỆT NAM****3.1. Quản lý khoản phải thu****3.1.1. Cơ sở của biện pháp**

- Quản lý khoản phải thu: trong nền kinh tế thị trường, để thắng lợi trong cạnh tranh, công ty có thể áp dụng chiến lược sản phẩm, về quảng cáo, giá cả và dịch vụ hậu mãi... Trong đó, chính sách tín dụng thương mại là một công cụ hữu hiệu và không thể thiếu đối với các doanh nghiệp. Tuy nhiên, tín dụng thương mại có thể giúp doanh nghiệp tăng doanh số, tạo dựng mối quan hệ nhưng tiềm ẩn nhiều rủi ro không thu hồi được nợ. Vì vậy, công ty cần đưa ra những phân tích về khả năng tín dụng của khách hàng, từ đó đưa ra quyết định nên cấp tín dụng thương mại hay không?

3.1.2. Nội dung biện pháp

Áp dụng chính sách để công nợ không quá tổng 35% doanh số nhập hàng.

Thưởng 6,25% theo doanh số mua hàng cho khách hàng thanh toán 100% giá trị hợp đồng trước 5 ngày hàng giao.

Thưởng 5% theo doanh số mua hàng cho khách hàng thanh toán 100% giá trị hợp đồng mua hàng trước 1 ngày hàng giao.

Thưởng 2% theo doanh số mua hàng cho khách hàng thanh toán 100% giá trị hợp đồng mua hàng sau khi hàng giao thành công 2 ngày đến 5 ngày.

Khách hàng thanh toán sau khi hàng đã giao thành công >5 ngày sẽ không được hưởng thưởng theo doanh số từ công ty.

Khoản thưởng thanh toán trước hạn sẽ được thanh toán bằng cách thức chiết khấu trực tiếp trên hóa đơn hàng mua lần sau. Điều này được quy định rõ trong hợp đồng mua hàng giữa hai bên.

3.1.3. Dự kiến kết quả đạt được

$$\begin{aligned} \text{Khoản phải thu khách hàng} &= 35\% \times (34.672.353.528 + 5.168.984.749) \\ &= 13.944.468.396 \text{ đồng} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tiền và các khoản tương đương tiền} &= 65\% \times (34.672.353.528 + \\ &5.168.984.749) = 25.896.869.880 \end{aligned}$$

3.2. *Thúc đẩy bán hàng*

3.2.1. *Cơ sở của biện pháp*

Đẩy nhanh tốc độ bán hàng giúp Công ty tăng được doanh thu, lợi nhuận, mở rộng thị trường. Công ty có thể thực hiện chính sách marketing mix.

- Đội ngũ nhân viên bán hàng, nhân viên kinh doanh phải thực sự hiểu rõ về từng sản phẩm, nắm rõ chính sách kinh doanh, chương trình chiết khấu thương mại cho khách hàng, quy trình quy định về bảo quản cũng như sử dụng sản phẩm và phải có thái độ hòa nhã thân thiện khi tiếp xúc với khách hàng.

3.2.2. *Nội dung biện pháp*

Áp dụng chương trình chiết khấu thương mại 5% cho mỗi hợp đồng có giá trị mua hàng từ 100 triệu đến 250 triệu đồng.

Chiết khấu thương mại 6,25% cho mỗi hợp đồng có giá trị mua hàng từ 260 triệu đến 400 triệu đồng.

Chiết khấu thương mại 7,15% cho hợp đồng đặt mua hàng trên 500 triệu đồng.

Chương trình chiết khấu thương mại được quy định rõ trong điều mục hợp đồng hai bên kí kết và được chiết khấu trực tiếp trên hóa đơn mua hàng lần đó.

Chương trình này được áp dụng chồng trên chính sách chiết khấu thanh toán của công ty.

3.2.2. *Dự kiến kết quả đạt được*

Doanh thu thuần tăng 30% so với năm 2016, cụ thể:

Doanh thu thuần tăng = $34.459.898.327 \times 30\% = 1.033.796.950$ đồng

LNTT tăng = 1.033.796.950 đồng

LNST tăng = $1.033.796.950 - (1.033.796.950 \times 22\%) = 806.361.621$ đồng

3.3. *Cắt giảm chi phí*

3.3.1. *Cơ sở biện pháp*

Lợi nhuận = Doanh thu – Chi phí và các khoản giảm trừ doanh thu

Chi phí ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận vì vậy để tăng lợi nhuận, Công ty nên xem xét cắt giảm các chi phí không cần thiết và gây lãng phí. Việc cắt giảm chi phí phải đảm bảo chất lượng sản phẩm, sản xuất, bán hàng và quyền lợi của người lao động.

3.3.2. *Nội dung biện pháp*

Thay vì tăng giá bán sản phẩm để tạo lợi nhuận cao hơn, công ty nên đẩy mạnh tiết kiệm chi phí, chú trọng cải tiến về công nghệ sản xuất, thay đổi cách thức quản lý điều hành hợp lý và hiệu quả để tạo thế mạnh về giá, tìm ra phân

khúc thị trường phù hợp với công ty. Do đặc thù sản phẩm và kênh bán hàng trực tiếp đến khách hàng, doanh nghiệp không cần bỏ ra chi phí bán hàng cho kênh bán hàng trung gian và các nhà phân phối, công ty đã có thể tiết kiệm được chi phí này. Tuy nhiên nhìn vào bảng báo cáo kết quả hoạt động của công ty, ta có thể thấy chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty tăng lên qua các năm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp cần thực hiện cắt giảm bao gồm các chi phí sau:

- Văn phòng phẩm, vật liệu, công cụ dùng cho công tác phục vụ và sửa chữa dùng chung cho toàn doanh nghiệp.
- Các dịch vụ mua ngoài dùng cho công tác quản lý như: Tiền điện nước, sửa chữa tài sản cố định.
- Các khoản chi phí bằng tiền: Khánh tiết, hội nghị, công tác phí.
- Các khoản dự phòng như: Dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Xác định tổng quỹ lương của công ty căn cứ vào đơn giá tiền lương và kết quả kinh doanh của công ty. Để tiết kiệm chi tiêu quỹ lương, thì quỹ lương phải được dùng đúng mục đích, không được sử dụng quỹ lương một cách tùy tiện để chi cho các mục đích khác. Quản lý quỹ tiền lương phải trên cơ sở quản lý chặt chẽ cả về số lượng và chất lượng lao động; đơn giá tiền lương phải gắn kết với kết quả kinh doanh của công ty.

Các khoản chi phí trên sẽ được theo dõi, quản lý chặt chẽ tiết kiệm. Thực hiện cắt giảm chi phí quản lý doanh nghiệp 4% so với chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016.

3.3.3. Dự kiến kết quả đạt được

$$\text{Tổng chi phí giảm} = 33.727.410.596 \times 4\% = 1.349.096.424 \text{ đồng}$$

$$\text{Lợi nhuận trước thuế} = 1.095.545.819 + 1.349.096.424 = 2.444.642.243 \text{ đồng}$$

$$\text{LNST} = 2.444.642.243 - 2.444.642.243 \times 22\% = 1.906.820.950 \text{ đồng}$$

Bên cạnh thực hiện các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh trên, công ty có thể thực hiện kết hợp cùng các biện pháp sau để tối đa hóa lợi nhuận:

Thực hiện nghiên cứu chính sách giá cả hợp lý và nhằm tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm

Giá cả sản phẩm không chỉ là phương tiện tính toán mà còn là công cụ bán hàng. Chính vì lý do đó, giá cả là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến khối lượng sản phẩm tiêu thụ của công ty.

Giá của sản phẩm = Chi phí sản xuất và tiêu thụ + Lợi nhuận dự kiến

Tùy theo sự biến động của các yếu tố mà mức giá được điều chỉnh theo từng thời điểm. Việc xác lập một chính sách giá hợp lý phải gắn với từng giai đoạn, mục tiêu của chiến lược kinh doanh, chu kỳ sống của sản phẩm đối với từng khu vực thị trường, từng đối tượng khách hàng. Ngoài ra chính sách giá cũng không tách rời với chính sách sản phẩm của công ty.

Một mức giá cao hơn được áp dụng với một thị trường nhất định, khi sản phẩm đó có vị trí vững chắc trên thị trường hay sản phẩm có chất lượng cao.

Một mức giá thấp hơn khi sản phẩm đang ở giai đoạn suy thoái, khi doanh nghiệp đang có ý định xâm nhập thị trường, theo đuổi mục tiêu doanh số.

Công ty nên thực hiện nhiều mức giá khác nhau đối với các loại sản phẩm khác nhau ở các thị trường khác nhau.

Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam đã định giá xuất phát từ tình hình cạnh tranh. Phương pháp này sẽ giúp công, ty đến vị trí của đối thủ cạnh tranh. Trong tình hình cạnh tranh gay gắt như hiện nay doanh nghiệp phải xây dựng chiến lược giá cả thấp từ 2% đến 5% so với giá của đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, chiến lược giá cả cạnh tranh này của doanh nghiệp vẫn phụ thuộc vào chi phí sản xuất, tiêu thụ và lợi nhuận từng đơn hàng. Để làm được chiến lược này doanh nghiệp cần phải nghiên cứu kỹ đối thủ cạnh tranh, điểm mạnh, điểm yếu, đồng thời chính sách của doanh nghiệp phải tìm cách chi phí sản xuất xuống nhưng vẫn đảm bảo chất lượng của sản phẩm.

Thực hiện các chương trình quảng cáo, tiếp thị

Trong những năm qua, hoạt động quảng cáo, tiếp thị của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam chưa được quan tâm. Trong những năm tới, công ty cần chú trọng các hình thức quảng cáo mẫu mã, chất lượng sản phẩm cũng như hình ảnh công ty.

Áp dụng chương trình dùng thử sản phẩm với số lượng có hạn và theo từng giai đoạn, kế hoạch phát triển của công ty khi tiếp cận khách hàng mới.

Áp dụng chương trình khuyến mại, chiết khấu tỷ lệ phần trăm dựa trên giá trị hợp đồng mang lại cho công ty. Tỷ lệ chiết khấu dựa trên chính sách giảm trừ cho các khách hàng lớn, khách hàng lâu năm theo quy định của công ty và cần theo dõi quá trình áp dụng.

Đào tạo, bồi dưỡng công nhân viên và tăng cường tuyển dụng nhân sự

Lao động là yếu tố đầu vào quan trọng, Công ty nên chú trọng các chính sách đào tạo, bồi dưỡng nhân sự và kế hoạch tuyển dụng để đáp ứng nhu cầu công việc

Để nâng cao hiệu quả sản xuất, doanh nghiệp phải sử dụng những máy móc thiết bị hiện đại đòi hỏi người công nhân phải có trình độ, hiểu biết để có thể làm chủ và vận hành các trang thiết bị công nghệ mới.

Tạo điều kiện cho tất cả các nhân viên có thể giao lưu, tiếp xúc với nhau nhằm nâng cao tinh thần đoàn kết, hợp tác tốt trong giải quyết công việc thông qua các cuộc đi chơi, nghỉ mát vào những dịp lễ hội. Tạo thói quen hỗ trợ giúp đỡ nhau trong công việc, người đi trước hướng dẫn cho người sau, cấp trên truyền đạt kinh nghiệm và kiến thức cho cấp dưới.

3.4. Kiến nghị

3.4.1. Kiến nghị đối với Nhà Nước

Bộ Công Thương cần nghiên cứu hỗ trợ cho ngành da giày Việt Nam xây dựng một thương hiệu của ngành công nghiệp thời trang, trong đó chú trọng trong công tác đào tạo nguồn nhân lực.

Chính phủ nên có cơ chế ưu đãi để kêu gọi đầu tư nước ngoài vào sản xuất giày da tại Việt Nam.

Cải cách thủ tục hành chính: Đa số các doanh nghiệp đều mong muốn Chính phủ đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin để cải cách thủ tục hành chính. Những khâu cần cải cách như là ứng dụng thủ tục hải quan điện tử, cấp giấy chứng nhận xuất xứ điện tử, thực hiện chính sách một cửa trong giấy phép đăng kí kinh doanh,...

Tăng cường hỗ trợ về ứng dụng công nghệ thông tin và thương mại điện tử. Chính phủ có thể kêu gọi các dự án viện trợ chính thức từ các nước quốc tế để nâng cao năng lực ứng dụng công nghệ thông tin ở Việt Nam.

Tạo điều kiện giúp doanh nghiệp tiếp cận vốn vay. Ngân hàng nhà nước nên xem xét lại các quy định liên quan đến việc cấp vốn cho ngân hàng thương mại để tháo gỡ khó khăn cho các ngân hàng, từ đó giúp các doanh nghiệp có thể dễ vay vốn hơn. Nhà nước cần tạo cơ hội cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn từ Ngân hàng Phát triển Việt Nam. Nhà nước cần xem xét lại việc giảm lãi suất cơ bản giúp doanh nghiệp giảm được gánh nặng.

3.4.2. Kiến nghị đối với công ty

Doanh nghiệp luôn phải chú trọng hình ảnh sản phẩm tốt trong mắt khách hàng trong và ngoài nước và điều chỉnh cơ cấu ngành hàng, giá cả sản phẩm.

Thành lập kênh phân phối, chú trọng hoạt động marketing, quảng bá sản phẩm và phát triển thương hiệu.

Duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp, lên kế hoạch đặt hàng để tránh tình trạng thiếu hụt nguyên liệu hoặc bị chèn ép giá khi nhà cung cấp ở vị trí độc quyền.

Doanh nghiệp luôn đưa ra giải pháp kịp thời giải quyết các vấn đề sau:

- Doanh nghiệp thiếu vốn vì quy mô doanh nghiệp là vừa.
- Vấn đề công nghệ.
- Đội ngũ nhân sự cao cấp, năng lực của người quản trị và năng suất lao động, chất lượng lao động.
- Doanh nghiệp cần phải đảm bảo sự ổn định tạo công việc cho người lao động, chăm lo đời sống vật chất tinh thần của người lao động, tránh thiếu hụt lao động cũng như cạnh tranh nhân lực giỏi.

KẾT LUẬN

Trong thời gian thực tập tại công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam đã giúp em có được nhiều kiến thức thực tế trong hoạt động kinh doanh trong ngành nghề da giày và hoạt động kinh doanh của công ty nói riêng.

Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam mới bước sang năm thứ 5 nhưng công ty đã đạt được những thành quả đáng kể, bước tiến trong kinh doanh nhờ đội ngũ lao động tận tâm, sáng tạo, chất lượng lao động tốt và sự quản lý sáng suốt, chỉ đạo từng khâu hoạt động của công ty. Mục tiêu của Công ty đến năm 2012 là không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, hoàn thành nhiệm vụ sản xuất, hiệu quả kinh doanh cả về mặt kinh tế và xã hội.

Dựa vào thực tế thực tập, cơ sở lý luận quản trị kinh doanh và phân tích đánh giá tình hình, thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm qua, vận dụng kiến thức đã học, em đã mạnh dạn đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty.

Với những kết quả trên, em mong muốn biện pháp này sẽ đem lại lợi ích cho công ty, ý tưởng mới góp phần đưa công ty phát triển hơn trong tương lai.

Trong quá trình hoàn thành khóa luận này, em đã nhận được sự giúp đỡ tận tình từ TS Hoàng Chí Cương. Mặc dù em đã cố gắng, nhưng trình độ hiểu biết thực tế còn hạn chế nên bài khóa luận không thể tránh khỏi những sai sót. Do đó, em hi vọng nhận được sự chỉ bảo, góp ý từ Quý Thầy Cô và bạn bè để bài khóa luận của em được hoàn thiện tốt hơn.

CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1 Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam (2013,2014,2015,2016): Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Bảng cân đối kế toán.
- 2 Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh.
(<http://taimienphi.vn/download-giao-trinh-phan-tich-hoat-dong-kinh-doanh-18096>)
- 3 Khái niệm, bản chất và vai trò của hiệu quả hoạt động kinh doanh.
(<https://voer.edu.vn/m/khai-niem-ban-chat-va-vai-tro-cua-hieu-qua-san-xuat-kinh-doanh-trong-cac-doanh-nghiep/1bfed6d4>)
- 4 Giáo trình môn marketing căn bản trường ĐH Kinh tế TP Hồ Chí Minh trực tuyến.
(<http://kenhsinhvien.vn/topic/giao-trinh-mon-marketing-can-ban-truong-dh-kinh-te-tp-ho-chi-minh.315383/>)
- 5 Giáo trình môn quản trị học biên tập bởi Nguyễn Ngọc Hạnh trực tuyến.
(<file:///C:/Users/VS9%20X64Bit/Downloads/Gi%C3%A1o%20tr%C3%A1nh%20m%C3%B4n%20qu%E1%BA%A3n%20tr%E1%BB%8B%20h%E1%BB%8Dc.pdf>)
- 6 Phương pháp đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.
(<https://voer.edu.vn/m/phuong-phap-danh-gia-hieu-qua-kinh-doanh-cua-doanh-nghiep/ede73031>)
- 7 Kinh tế thị trường ngành da giày túi xách.
(<http://vccinews.vn/news/12708/da-giay-tui-xach-co-dieu-kien-tang-kim-ngach-xuat-khau.html>)
- 8 Dự báo kim ngạch xuất khẩu tại Việt Nam năm 2017.
(<http://bnews.vn/nam-2017-nganh-da-giay-du-bao-kim-ngach-xuat-khau-dat-18-ty-usd/32541.html>)
- 9 Khóa luận giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Mạnh Tú.
(<http://doc.edu.vn/tai-lieu/khoa-luan-giai-phap-nang-cao-hieu-qua-hoat-dong-kinh-doanh-tai-cong-ty-tnhh-manh-tu-4337>)