

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



ISO 9001: 2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Hoàng Thu Huyền

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG 2020

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

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH
BƯU CHÍNH VIETTEL HẢI PHÒNG – TỔNG CTY CP
BƯU CHÍNH VIETTEL

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

Sinh viên : Hoàng Thu Huyền
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG – 2020

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Hoàng Thu Huyền Mã SV: 1512402015

Lớp: QT1901N Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất
kinh doanh tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng -
Tổng CTY CP bưu chính Viettel

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích hoạt động hiệu quả sản xuất kinh doanh doanh nghiệp (Nêu ra cơ sở lý luận giúp người đọc hiểu được kiến thức chung về hoạt động sản xuất kinh doanh doanh nghiệp và phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh doanh nghiệp).

Chương 2: Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel. (Giới thiệu khái quát về Công ty CP Bưu chính Viettel và nghiên cứu thực trạng về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tại chi nhánh bưu chính viettel Hải Phòng).

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel. (Dựa vào cơ sở lý luận và thực tiễn để đưa ra một số giải pháp cải thiện tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty).

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

- Báo cáo thường niên năm 2018, 2019 của doanh nghiệp gồm: BCĐKT, BCKQKD, BCTC, BC lưu chuyển tiền tệ.

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.

- Phương pháp tính chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Chi nhánh bưu chính viettel Hải Phòng - Tổng CTY CP Bưu chính

Viettel

Địa chỉ: Số 55, Đường Nguyễn Trãi, Phường Máy Tơ, Quận Ngô Quyền Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Cao Thị Hồng Hạnh

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel*

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 30 tháng 03 năm 2020.

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 30 tháng 06 năm 2020.

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hoàng Thu Huyền

Cao Thị Hồng Hạnh

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2020

HIỆU TRƯỞNG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập Tự Do Hạnh Phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên:

Đơn vị công tác:

Họ và tên sinh viên:Chuyên ngành:.....

Đề tài tốt nghiệp:

Nội dung hướng dẫn:

.....

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

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp:

Được bảo vệ Không được bảo vệ Điểm hướng dẫn

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành tốt kế hoạch báo cáo thực tập vừa qua cũng như khóa luận tốt nghiệp này, em đã nhận được sự hướng dẫn, giúp đỡ và góp ý nhiệt tình của quý thầy cô trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng cũng như ban lãnh đạo tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel. Với tình cảm chân thành của mình, cho phép em được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến tất cả các cá nhân và cơ quan đã tạo điều kiện giúp đỡ em.

Trước hết em xin chân thành cảm ơn các thầy giáo, cô giáo khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng cùng với sự quan tâm, dạy dỗ, chỉ bảo tận tình, chu đáo, đến nay em đã có thể hoàn thành khóa luận tốt nghiệp của mình. Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới Ths.Cao Thị Hồng Hạnh đã dành nhiều thời gian, tâm huyết để hướng dẫn em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Đồng thời em xin cảm ơn quý anh, chị và Ban lãnh đạo tại Chi nhánh Bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel đã tạo điều kiện đầy đủ và trực tiếp giúp đỡ em giải đáp mọi thắc mắc trong suốt quá trình em được thực tập thực tế tại Công ty, làm cơ sở cho em hoàn thành luận văn.

Cuối cùng em muốn gửi lời cảm ơn đến gia đình, tất cả bạn bè và người thân, những người luôn chia sẻ, động viên và tạo động lực cho em để hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình.

Với điều kiện thời gian cũng như năng lực còn hạn chế, mặc dù đã rất cố gắng, tuy nhiên bài luận của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. em rất mong nhận được sự chỉ bảo, đóng góp ý kiến của các thầy cô để có điều kiện bổ sung, hoàn thiện luận văn đồng thời nâng cao ý thức của mình, phục vụ tốt hơn cho công tác thực tế sau này.

Em xin chân thành cảm ơn!

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bài luận văn tốt nghiệp với đề tài: “ *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel* ” là do tôi thực hiện dưới sự hướng dẫn của Ths.Cao Thị Hồng Hạnh và không hề sao chép của bất kì tổ chức, cá nhân nào. Mọi thông tin, số liệu, bảng biểu và kết quả nghiên cứu trong luận văn do tôi trực tiếp thu thập dưới sự đồng ý của Ban Giám Công ty CP bưu chính Viettel- Chi nhánh bưu chính viettel Hải Phòng là hoàn toàn trung thực.

Để hoàn thành bài luận văn này, những nguồn tài liệu tham khảo được tôi trích dẫn đầy đủ, ngoài ra tôi không sử dụng bất cứ tài liệu nào khác. Nếu có sai sót, tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Sinh viên

Hoàng Thu Huyền

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH DOANH NGHIỆP	3
1.1 Khái niệm, bản chất và vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	1
1.1.1 Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh	3
1.1.2 Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	4
1.1.3 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với một doanh nghiệp.....	5
1.2 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.2.1 Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối	6
1.2.1.1 Hiệu quả tuyệt đối	6
1.2.1.2 Hiệu quả tương đối.....	6
1.2.2 Hiệu quả chi phí bộ phận và hiệu quả chi phí tổng hợp.....	7
1.2.2.1 Hiệu quả chi phí tổng hợp	7
1.2.2.2 Hiệu quả chi phí bộ phận	7
1.2.3. Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân	8
1.2.3.1 Hiệu quả kinh tế cá biệt.....	8
1.2.3.2 Hiệu quả kinh tế quốc dân.....	8
1.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh	8
1.3.1 Nhân tố khách quan	8
1.3.1.1 Môi trường vĩ mô:.....	8
1.3.1.2 Môi trường vi mô	11
1.3.2 Nhân tố chủ quan	12
1.4 Phương pháp đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	13
1.4.1 Phương pháp so sánh.....	13
1.4.1.1 Cách xác định	13
1.4.2 Phương pháp thay thế liên hoàn.....	15
1.4.3 Phương pháp liên hệ cân đối	15
1.4.4 Phương pháp đồ thị	16

1.4.5 Phương pháp phân tở	16
1.4.6 Các phương pháp toán học ứng dụng khác	16
1.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	16
1.5.1 Hiệu quả sử dụng tài sản	16
1.5.1.1 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản	16
1.5.1.2 Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn	17
1.5.2 Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	18
1.5.3 Hiệu quả sử dụng lao động	19
1.5.4 Hiệu quả sử dụng chi phí	19
1.5.5 Một số chỉ tiêu khác	20
1.5.5.1 Tỷ số cơ cấu TS	20
1.5.5.2 Các chỉ số hoạt động	20
1.5.5.3 Chỉ số sinh lời	22
1.6 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	22
1.6.1 Đối với doanh nghiệp	22
1.6.2 Đối với nền kinh tế quốc dân	23
1.6.3 Đối với người lao động	23
1.7 Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh	24
CHƯƠNG II PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH BƯU CHÍNH VIETTEL HẢI PHÒNG _ TỔNG CTY CP BƯU CHÍNH VIETTEL	26
2.1. Một số nét khái quát về Tổng cty CP Bưu chính viettel	26
2.1.1. Một số thông tin cơ bản về Công ty	26
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Tổng Cty CP Bưu chính viettel	27
2.1.2.1. Lĩnh vực kinh doanh	27
2.1.2.2. Nhiệm vụ	29
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty	30
2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức	30
2.1.3.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận, phòng ban	31
2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty	32

2.1.5 Công nghệ sản xuất	33
2.2 Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.....	33
2.2.1 Phân tích kết quả kinh doanh của công ty.....	33
2.2.1.1. Phân tích bảng cân đối kế toán tài sản	34
2.2.1.2 Phân tích bảng cân đối kế toán nguồn vốn.....	39
2.2.1.3. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh.....	41
2.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	43
2.2.2.1 Hiệu quả sử dụng lao động.....	43
2.2.2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí.....	45
2.2.2.3 Hiệu quả sử dụng tài sản	46
2.2.2.4 Hiệu quả sử dụng vốn.....	50
2.2.3. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty	52
2.2.3.1. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán.....	52
2.2.3.2. Chỉ tiêu tài chính	56
2.2.3.3. Khả năng hoạt động.....	59
2.2.3.4. Nhóm chỉ tiêu sinh lời.....	62
2.3. Nhận xét và đánh giá.....	65
CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH BƯU CHÍNH VIETTEL HẢI PHÒNG.....	70
3.1 Phương hướng nâng cao hiệu quả tài chính tại chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng.....	70
3.1.1. Mục tiêu và kế hoạch của công ty trong thời gian tới.....	70
3.1.2. Phương hướng phát triển công ty.....	70
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty	71
3.2.1 Tăng doanh thu nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty	71
3.2.1.1 Cơ sở giải pháp:.....	71
3.2.1.2 Mục tiêu giải pháp:.....	71
3.2.1.3 Nội dung giải pháp:	71
3.2.1.4 Dự kiến kết quả đạt được:	72

3.2.2 Giảm khoản phải thu	73
3.2.2.1 Cơ sở giải pháp.....	73
3.2.2.2 Thực trạng	73
3.2.2.3 Nội dung giải pháp: Xây dựng chính sách thanh toán phù hợp với công ty	74
3.2.2.4 Dự kiến kết quả đạt được	75
KẾT LUẬN	77
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	78

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của chi nhánh bưu chính Hải Phòng	30
Bảng 2.1: Bảng cân đối kế toán tài sản	34
Bảng 2.2: Bảng cân đối kế toán nguồn vốn	39
Bảng 2.3: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	41
Bảng 2.4: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động	43
Bảng 2.5: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí	45
Bảng 2.6: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản	46
Bảng 2.7: Chỉ tiêu đánh giá sử dụng nguồn vốn	50
Bảng 2.8: Tỷ số khả năng thanh toán	53
Bảng 2.9: Phân tích cơ cấu tài chính	56
Bảng 2.10: Nhóm chỉ tiêu hoạt động	59
Bảng 2.11: Tỷ số khả năng sinh lời	63
Bảng 2.12: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu tài chính đặc trưng	65
Bảng 3.1: Khoản phải thu của KH	74
Bảng 3.2: Bảng giá cước dịch vụ vận chuyển	72
Bảng 3.3: Khoản phải thu của KH	74
Bảng 3.4: Chiết khấu dịch vụ vận chuyển	74
Bảng 3.5: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn	75

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

CTY	Công ty	QLDN	Chi phí quản lí doanh nghiệp
CP	Cổ phần	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
BH	Bán hàng	DT	Doanh thu
ĐVT	Đơn vị tính	CP	Chi phí
TN	Thu nhập	TS	Tài sản
HTK	Hàng tồn kho	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
LN	Lợi nhuận	NVCSH	Nguồn vốn chủ sở hữu
HĐKD	Hoạt động kinh doanh	TSLĐ	Tài sản lưu động
PT	Phải thu	TSCĐ	Tài sản cố định
VCD	Vốn cố định	TSNH	Tài sản ngắn hạn
VLD	Vốn lưu động	TSDH	Tài sản dài hạn
BCĐKT	Bảng cân đối kế toán	CSH	Chủ sở hữu
BCKQKD	Báo cáo kết quả kinh doanh		

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là mục tiêu hàng đầu, quyết định sự tồn tại của mỗi doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp muốn tồn tại phải làm ăn “có lãi”, nhất là những doanh nghiệp đã tiến hành cổ phần hóa bước vào hoạt động với tư cách là Công ty Cổ phần, vận hành theo cơ chế thị trường tự chịu trách nhiệm với công việc sản xuất kinh doanh của mình. Thông qua việc tính toán, phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh cho ta biết những điểm mạnh và điểm yếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cũng như những tiềm năng cần phát huy và những nhược điểm cần khắc phục. Từ đó các nhà quản lý có thể tìm ra nguyên nhân, giải pháp cải thiện tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị mình trong tương lai. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là nhiệm vụ chủ đạo của mỗi doanh nghiệp.

Trong thời gian thực tập tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel, em đã được tiếp cận với công việc và quan trọng hơn là em có cơ hội để áp dụng những kiến thức của mình vào thực tế. Qua quá trình thực tế tại công ty, em đã đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu và lựa chọn đề tài: ***“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel”*** làm đề tài làm luận văn của mình, nhằm đưa ra một số giải pháp khắc phục những tồn tại của công ty, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Nhằm đưa ra những lý luận chung về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Làm rõ được ý nghĩa và mục tiêu tăng hiệu quả hoạt động SXKD của các doanh nghiệp. Thấy được những yếu tố quyết định cũng như ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD nhất là với doanh nghiệp.

Phản ánh thực trạng kết quả hoạt động SXKD của các doanh nghiệp nước ta nói chung và thực trạng kết quả hoạt động SXKD của chi nhánh bưu chính viettel Hải Phòng nói riêng. Thấy được những chuyển biến tích cực về mặt hiệu

quả SXKD, đặc biệt rút ra được những tồn tại yếu kém gây cản trở việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD ở Công ty.

3. Phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu những lý luận và thực trạng hiệu quả hoạt động SXKD trong doanh nghiệp.

Phân tích đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty nhằm đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong tương lai.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn được thực hiện bằng các phương pháp chủ yếu là thống kê, điều tra, phân tích và tổng hợp.

Thông tin và số liệu thu nhập dựa trên hệ thống lưu trữ hồ sơ của công ty. Số liệu có từ nhiều nguồn như: điều tra trực tiếp, tham khảo ý kiến các chuyên gia và người có kinh nghiệm.

5. Bố cục của luận văn

Nội dung đề tài gồm 3 chương:

CHƯƠNG I: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

CHƯƠNG II: Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel.

CHƯƠNG III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng- Tổng CTY CP bưu chính Viettel.

CHƯƠNG I

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH DOANH NGHIỆP

1.1 Khái niệm, bản chất và vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.1.1 Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Kinh doanh là việc thực hiện một số hoặc thực hiện tất cả các công đoạn của quá trình từ đầu tư, sản xuất đến tiêu thụ hoặc thực hiện dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lời. Điều mà các doanh nghiệp quan tâm nhất chính là vấn đề làm thế nào để sản xuất kinh doanh có hiệu quả, giúp cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Nói cách khác, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề mà bất cứ một doanh nghiệp nào cũng phải quan tâm hàng đầu bởi vì mọi doanh nghiệp đều hướng tới mục tiêu bao trùm lâu dài đó là tối đa hoá lợi nhuận. Đạt được điều này doanh nghiệp mới có điều kiện hơn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, đủ sức cạnh tranh trên thị trường. Để tạo dựng cho mình một chỗ đứng trên thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh, buộc doanh nghiệp phải tính đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh chính là việc sử dụng có hiệu quả các nguồn lực bên trong và nắm bắt xử lý khôn khéo những thay đổi của môi trường, để tận dụng các cơ hội kinh doanh.

Hiện nay, có nhiều quan điểm khác nhau về hiệu quả kinh doanh:

Quan điểm thứ nhất cho rằng: *“Hiệu quả sản xuất diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng một loạt hàng hoá mà không cắt giảm một loạt sản lượng hàng hoá khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trên giới hạn khả năng sản xuất của nó”*. Thực chất của quan điểm này đã đề cập đến khía cạnh phân bổ có hiệu quả các nguồn lực của nền sản xuất xã hội. Việc phân bổ và sử dụng các nguồn lực sản xuất trên đường giới hạn khả năng sản xuất sẽ làm cho nền kinh tế có hiệu quả cao. Có thể nói mức hiệu quả ở đây mà tác giả đưa ra là cao nhất, là lý tưởng và không thể có mức hiệu quả nào cao hơn nữa.

Có một số tác giả lại cho rằng hiệu quả kinh tế được xác định bởi quan hệ tỷ lệ giữa sự tăng lên của hai đại lượng kết quả và chi phí. Các quan điểm này

mới chỉ đề cập đến hiệu quả của phần tăng thêm chứ không phải của toàn bộ phần tham gia vào quy trình kinh tế.

- Một số quan điểm lại cho rằng hiệu quả kinh tế được xác định bởi tỷ số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó. Điển hình cho quan điểm này là tác giả Manfred Kuhn, theo ông : "*Tính hiệu quả được xác định bằng cách lấy kết quả tính theo đơn vị giá trị chia cho chi phí kinh doanh*" Đây là quan điểm được nhiều nhà kinh tế và quản trị kinh doanh áp dụng vào tính hiệu quả kinh tế của các quá trình kinh tế.

Tóm lại, hiệu quả kinh doanh có thể hiểu một cách đầy đủ thông qua khái niệm sau:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện của sự tập trung của sự phát triển kinh tế phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực trong đó quá trình sản xuất nhằm đạt được các mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo càng trở nên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện các mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

Công thức chung để tính hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là:

$$H = \frac{K}{C}$$

Trong đó: H: Hiệu quả sản xuất kinh doanh

K: Kết quả kinh doanh

C: Chi phí kinh doanh

1.1.2 Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một đại lượng so sánh: so sánh giữa đầu vào và đầu ra, so sánh giữa chi phí kinh doanh bỏ ra với kết quả kinh doanh thu được... Đúng trên góc độ xã hội, chi phí xem xét phải là chi phí xã hội do có sự kết hợp của các yếu tố lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động theo một tương quan cả về số lượng và chất lượng trong quá trình kinh doanh để tạo ra sản phẩm, dịch vụ đủ tiêu chuẩn cho tiêu dùng. Cũng như vậy, kết quả thu được phải là kết quả tốt, kết quả có ích. Kết quả đó có thể là một đại lượng vật chất được

tạo ra do có sự chi phí hay mức độ được thỏa mãn của nhu cầu (số lượng, sản phẩm, nhu cầu đi lại, giao tiếp, trao đổi...) và có phạm vi xác định (tổng trị giá sản xuất, giá trị sản lượng hàng hóa thực hiện...)

Từ đó có thể khẳng định, bản chất của hiệu quả chính là hiệu quả của lao động xã hội được xác định bằng cách so sánh lượng kết quả hữu ích cuối cùng thu được với lượng hao phí lao động xã hội.

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phải được xem xét một cách toàn diện cả về mặt thời gian và không gian trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Hiệu quả đó bao gồm cả hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

Về mặt thời gian, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ, từng kỳ kinh doanh không được làm giảm sút hiệu quả của các giai đoạn, các thời kỳ và các kỳ kinh doanh tiếp theo.

Về mặt không gian, hiệu quả kinh doanh chỉ có thể coi là đạt toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận mang lại hiệu quả và không làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung.

Về mặt định lượng, hiệu quả kinh doanh phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi.

Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Đó là đặc trưng riêng thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng Xã hội chủ nghĩa.

1.1.3 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với một doanh nghiệp

Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ quản trị doanh nghiệp.

Để tiến hành bất kỳ hoạt động SXKD nào con người cũng cần phải kết hợp yếu tố con người và yếu tố vật chất nhằm thực hiện công việc phù hợp với ý đồ trong chiến lược và kế hoạch SXKD của mình trên cơ sở nguồn lực sẵn có. Để thực hiện điều đó bộ phận quản trị doanh nghiệp sử dụng rất nhiều công cụ trong đó có công cụ hiệu quả hoạt động SXKD. Việc xem xét và tính toán hiệu quả hoạt động SXKD không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt được ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị tìm ra các nhân tố để đưa ra những

biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả.

Hiệu quả hoạt động SXKD là phương tiện đánh giá và phân tích kinh tế, hiệu quả hoạt động SXKD không chỉ được sử dụng ở mức độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng đầu vào ở toàn bộ doanh nghiệp mà còn đánh giá được trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn doanh nghiệp cũng như đánh giá được từng bộ phận của doanh nghiệp.

1.2 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Phạm trù hiệu quả kinh doanh được biểu hiện ở nhiều dạng khác nhau, chính vì vậy việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả. Theo các cách phân loại dựa trên những tiêu chí khác nhau giúp ta hình dung một cách tổng quát về hiệu quả kinh doanh, do vậy có các cách phân loại sau:

1.2.1 Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối

Trong công tác quản lý hiệu quả kinh doanh, việc xác định hiệu quả nhằm hai mục đích:

- Phân tích, đánh giá trình độ quản lý, sử dụng các loại chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Phân tích luận chứng về kinh tế xã hội của các phương án khác nhau trong việc thực hiện nhiệm vụ cụ thể nào đó khi chọn lấy một phương án có lợi nhất.

1.2.1.1 Hiệu quả tuyệt đối

Là hiệu quả được tính toán cho từng phương án bằng cách xác định mức lợi ích thu được so với chi phí bỏ ra.

1.2.1.2 Hiệu quả tương đối

Là hiệu quả được xác định bằng cách sắp xếp tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc các kết quả ở các phương án với nhau, các chỉ tiêu sắp xếp được sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả các phương án để chọn phương án có lợi nhất về kinh tế.

Tuy nhiên, việc xác định ranh giới hiệu quả của các doanh nghiệp phải được xem xét một cách toàn diện cả về mặt không gian và thời gian trong mối quan hệ chung với hiệu quả của toàn nền kinh tế quốc dân.

- Về mặt thời gian: Hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ kinh doanh không được giảm sút

- Về mặt không gian: Hiệu quả kinh doanh chỉ có thể đạt được một cách toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận trong doanh nghiệp mang lại hiệu quả. Mỗi kết quả tính được từ giải pháp kinh tế hay hoạt động kinh doanh nào đó, trong từng đơn vị nội bộ hay toàn đơn vị, nếu không làm tổn hao đối với hiệu quả chung thì được coi là hiệu quả.

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

1.2.2.1 Hiệu quả chi phí tổng hợp

Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2.2 Hiệu quả chi phí bộ phận

Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh như: lao động, máy móc, thiết bị, nguyên nhiên liệu...

Việc tính toán hiệu quả chi phí tổng hợp cho thấy hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp hay của nền kinh tế quốc dân. Việc tính toán và phân tích hiệu quả của những chi phí bộ phận cho thấy sự tác động của những nhân tố bộ phận sản xuất kinh doanh đến hiệu quả kinh tế chung. Về nguyên tắc, hiệu quả của chi phí tổng hợp phụ thuộc vào hiệu quả chi phí bộ phận. Việc giảm chi phí bộ phận sẽ giúp giảm chi phí tổng hợp, tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp phải quan tâm, xác định các biện pháp đồng bộ để thu được hiệu quả toàn bộ trên cơ sở các bộ phận.

1.2.3. Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân

1.2.3.1 Hiệu quả kinh tế cá biệt

Là hiệu quả thu được từ hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh, biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt ra cho nó.

1.2.3.2 Hiệu quả kinh tế quốc dân

Là hiệu quả được tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Về cơ bản đó là giá trị thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước căn bản thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí.

Giữa hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có mối quan hệ và tác động qua lại lẫn nhau. Trong việc thực hiện cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, không những cần tính toán và đạt được hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp mà còn cần phải đạt được hiệu quả của nền kinh tế quốc dân. Mức hiệu quả kinh tế quốc dân lại phụ thuộc vào mức hiệu quả cá biệt, nghĩa là phụ thuộc vào sự cố gắng của người lao động, của mỗi doanh nghiệp. Đồng thời hoạt động của cơ quan quản lý Nhà nước cũng có tác động trực tiếp đến hiệu quả cá biệt, ngược lại một chính sách sai lầm sẽ dẫn tới kìm hãm việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.3.1 Nhân tố khách quan

1.3.1.1 Môi trường vĩ mô:

a. Môi trường quốc tế và khu vực

Tình hình chính trị trên thế giới như chiến tranh, sự mất ổn định chính trị hay các vấn đề liên quan đến phát triển kinh tế, các chính sách bảo hộ và mở cửa của các nước trên thế giới... có ảnh hưởng đến các hoạt động lựa chọn và sử dụng yếu tố đầu vào của doanh nghiệp cũng như tiêu thụ, mở rộng thị trường... Do vậy mà nó tác động trực tiếp đến hiệu quả SXKD của các doanh nghiệp. Môi trường chính trị, kinh tế quốc tế và khu vực ổn định cũng có những tác động tốt đến hoạt động của doanh nghiệp, là cơ sở để các doanh nghiệp tiến hành hoạt

động sản xuất kinh doanh thuận lợi, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

b. Môi trường trong nước

Điều kiện tự nhiên:

- Các điều kiện tự nhiên: nguồn tài nguyên khoáng sản, vị trí địa lý, khí hậu... có ảnh hưởng tới chi phí sử dụng nguyên vật liệu đầu vào, nhiên liệu, năng lượng. Do đó, nó ảnh hưởng đến mặt hàng kinh doanh, năng suất cũng như chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng đến cung - cầu thị trường.

- Ngoài ra, tình trạng môi trường, các vấn đề về xử lý chất thải, các ràng buộc xã hội về môi trường... cũng đều có tác động đến chi phí kinh doanh, năng suất và chất lượng sản phẩm.

- Điều kiện cơ sở hạ tầng cũng góp phần quyết định sự phát triển của nền kinh tế nói chung và của doanh nghiệp nói riêng. Hệ thống giao thông, thông tin liên lạc, điện nước, tín dụng ngân hàng... ảnh hưởng đến chi phí kinh doanh, khả năng nắm bắt thông tin, huy động và sử dụng vốn, giao dịch thanh toán... Trong thời kỳ hiện tại, yếu tố này đóng vai trò rất quan trọng.

Nền kinh tế:

- Là sự tổng hợp của nhiều yếu tố như tốc độ tăng trưởng, sự ổn định của nền kinh tế, sức mua, luật cung cầu, sự ổn định về giá, tiền tệ, lạm phát, tỷ giá hối đoái... tất cả những yếu tố này đều có tầm ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển của doanh nghiệp. Những biến động của các yếu tố kinh tế, để đưa ra những kết luận, đánh giá đúng nhằm khắc phục những khó khăn có thể xảy ra. Để có những kết luận xác thực và chính xác, doanh nghiệp cần dựa vào một số căn cứ quan trọng như: các số liệu tổng hợp của kỳ trước, các diễn biến thực tế của kỳ nghiên cứu, các dự báo của các nhà kinh tế lớn...

Chính trị, pháp luật:

- Môi trường chính trị ổn định luôn luôn là tiền đề cho việc phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước.

- Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các doanh nghiệp hoạt động. Các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy ở đâu đều phải dựa vào các quy định của pháp luật. Các doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, phải thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định (nghĩa vụ nộp thuế, trách nhiệm đảm bảo vệ sinh môi trường, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp...). Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới các kết quả cũng như hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Văn hóa – xã hội:

- Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực.

- Nếu không có tình trạng thất nghiệp, người lao động có nhiều cơ hội lựa chọn việc làm thì chắc chắn chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ cao do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp là cao thì chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ giảm làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng tình trạng thất nghiệp cao sẽ làm cho cầu tiêu dùng giảm và có thể dẫn đến tình trạng an ninh chính trị mất ổn định, do vậy lại làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ văn hóa ảnh hưởng tới khả năng đào tạo cũng như chất lượng chuyên môn và khả năng tiếp thu các kiến thức cần thiết của đội ngũ lao động, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... ảnh hưởng tới cầu về sản phẩm và ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Kỹ thuật – Công nghệ:

Đây là nhân tố ảnh hưởng mạnh, trực tiếp đến doanh nghiệp. Các yếu tố công nghệ thường được biểu hiện như phương pháp sản xuất kỹ thuật mới, vật liệu mới, trang thiết bị mới, các bí quyết, phát minh sáng tạo và mới lạ... Khi công nghệ phát triển, các doanh nghiệp có điều kiện ứng dụng vào thực tiễn nhằm phát triển kinh doanh, nâng cao năng suất tạo ra sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ và tạo lợi thế cạnh tranh. Tuy nhiên, nó cũng mang lại cho doanh nghiệp không ít nguy cơ tụt hậu, giảm năng lực cạnh tranh nếu doanh nghiệp không đổi mới công nghệ kịp thời.

1.3.1.2 Môi trường vi mô

- Nhà cung cấp: Yếu tố vô cùng quan trọng với một bất kỳ doanh nghiệp nào. Bởi lẽ, nhà cung cấp là những công ty kinh doanh hay những cá thể cung cấp cho công ty và những đối thủ cạnh tranh các nguồn vật tư cần thiết để sản xuất ra sản phẩm hay dịch vụ nhất định. Bên cạnh đó, các nhà quản trị phải chú ý theo dõi giá các mặt hàng cung ứng, bởi có sự đột biến về giá cả sẽ ảnh hưởng đến sức cạnh tranh, nếu đối thủ nâng hoặc hạ giá. Thiếu một chủng loại vật tư nào đó có thể làm rối loạn về việc ứng dụng và hạn giao hàng. Trong các kế hoạch ngắn hạn sẽ bỏ lỡ những khả năng tiêu thụ và trong kế hoạch dài hạn sẽ làm mất đi thiện cảm của khách hàng đối với công ty.

- Khách hàng: Khách hàng là yếu tố cơ bản để doanh nghiệp tồn tại và phát triển, việc tìm kiếm và duy trì thị trường thu hút khách hàng hiện nay được xem như một nghệ thuật có liên quan đến nhiều vấn đề như: tìm hiểu nhu cầu, sở thích, tâm ý của khách hàng để doanh nghiệp có phương pháp tiếp thị tối ưu và hợp lý nhất.

- Thị trường lao động: Khi doanh nghiệp có một nguồn lực lao động dồi dào, cũng như chuyên môn nghiệp vụ cao thì doanh nghiệp đó có thể tạo ra những sản phẩm tốt, dịch vụ chất lượng cao, nâng cao khả năng cạnh tranh trong ngành và ngược lại. Bởi vậy, thị trường lao động là nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

- Đối thủ cạnh tranh: Bất cứ doanh nghiệp nào khi tham gia vào nền kinh tế thị trường cũng cần bắt gặp những đối thủ cạnh tranh. Vì thế mà doanh nghiệp

cần xác định cho mình đối thủ cạnh tranh của mình là ai, có lợi thế như thế nào, có những mặt hạn chế nào. Từ đó, nắm vững đối thủ cạnh tranh và có những chiến lược nhằm đánh bại đối thủ cạnh tranh của mình.

1.3.2 Nhân tố chủ quan

- Nhân tố cơ chế quản lý công ty: Nếu cơ chế tổ chức bộ máy hợp lý sẽ giúp cho các nhà quản lý sử dụng tốt hơn nguồn lực của công ty, sẽ nâng cao được hiệu quả kinh doanh của công ty. Còn nếu bộ máy công kênh, sẽ lãng phí các nguồn lực của công ty và hạn chế hiệu quả kinh doanh của công ty.

Với một cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý hợp lý không những giúp cho doanh nghiệp điều hành hoạt động kinh doanh tốt mà giúp giảm thiểu tối thiểu các chi phí quản lý và xây dựng một cơ cấu lao động tốt. Nhân tố này là hạt nhân giúp cho doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, giúp các lãnh đạo có những quyết định đúng đắn và hướng đi phù hợp tạo ra những động lực to lớn để khuyến khích sản xuất phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.

- Nhân tố con người: Trình độ chuyên môn và năng lực làm việc của mỗi thành viên trong công ty là yếu tố cơ bản quyết định sự thành công trong kinh doanh. Các nghiệp vụ kinh doanh xuất khẩu nếu được các cán bộ có trình độ chuyên môn cao, năng động, sáng tạo trong công việc và có kinh nghiệm thì chắc chắn sẽ mang lại hiệu quả cao. Con người là chủ thể chính để hoạt động kinh doanh được diễn ra, đó đó mọi nỗ lực phát triển, đưa khoa học kỹ thuật trang thiết bị hiện đại do con người tạo ra điều hành và sáng tạo sẽ góp phần nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, mang lại lợi nhuận cao.

- Nhân tố về vốn và trang bị vật chất kỹ thuật của công ty: Vốn là yếu tố không thể thiếu trong kinh doanh. Công ty có vốn kinh doanh càng lớn thì cơ hội dành được những hợp đồng hấp dẫn trong kinh doanh sẽ trở nên dễ dàng hơn. Vốn của công ty ngoài nguồn vốn tự có thì nguồn vốn huy động cũng có vai trò rất lớn trong hoạt động kinh doanh. Thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật thực chất cũng là nguồn vốn của công ty (vốn bằng hiện vật). Nếu trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại, hợp lý sẽ góp phần làm tăng tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của công ty.

1.4 Phương pháp đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.4.1 Phương pháp so sánh

1.4.1.1 Cách xác định

Đây là phương pháp chủ yếu dùng trong phân tích hoạt động kinh doanh để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành được cần xác định số gốc, điều kiện, mục tiêu để so sánh:

- Gốc so sánh:

Gốc so sánh được lựa chọn có thể là gốc về không gian hay thời gian, tùy thuộc vào mục đích phân tích. Về không gian, có thể so sánh đơn vị này với đơn vị khác, bộ phận này với bộ phận khác, khu vực này với khu vực khác... Việc so sánh về không gian thường được sử dụng khi cần xác định vị trí hiện tại của công ty so với đối thủ cạnh tranh, so với số bình quân ngành, bình quân khu vực... Cần lưu ý rằng, khi so sánh về mặt không gian, điểm gốc và điểm phân tích có thể đổi chỗ cho nhau mà không ảnh hưởng đến kết luận phân tích. Về thời gian, gốc so sánh được lựa chọn là các kỳ đã qua (kỳ trước, năm trước) hay kế hoạch, dự toán.... Cụ thể:

+ Khi xác định xu hướng và tốc độ phát triển của chỉ tiêu phân tích, gốc so sánh được xác định là trị số của chỉ tiêu phân tích ở kỳ trước hoặc hàng loạt kỳ trước (năm trước). Lúc này sẽ so sánh trị số chỉ tiêu giữa kỳ phân tích với trị số chỉ tiêu ở các kỳ gốc khác nhau;

+ Khi đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ đặt ra, gốc so sánh là trị số kế hoạch của chỉ tiêu phân tích. Khi đó, tiến hành so sánh giữa trị số thực tế với trị số kế hoạch của chỉ tiêu nghiên cứu.

+ Khi đánh giá vị thế của công ty trong ngành, đánh giá năng lực cạnh tranh thường so sánh chỉ tiêu thực hiện của công ty với bình quân chung của ngành hoặc so với chỉ tiêu thực hiện của đối thủ cạnh tranh.

- Điều kiện so sánh được của chỉ tiêu:

Chỉ tiêu nghiên cứu muốn so sánh được phải đảm bảo thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

- Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh:

+ Xác định mức độ biến động tuyệt đối và mức độ biến động tương đối cùng xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích.

+ Mức độ biến động tuyệt đối: được xác định trên cơ sở so sánh trị số của chỉ tiêu giữa hai kỳ: kỳ phân tích và kỳ gốc.

+ Mức độ biến động tương đối: là kết quả so sánh giữa số thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quy mô của chỉ tiêu phân tích.

1.4.1.2 Các dạng so sánh:

Các dạng so sánh thường được sử dụng trong phân tích là so sánh bằng số tuyệt đối, so sánh bằng số tương đối

So sánh bằng số tuyệt đối: phản ánh quy mô của chỉ tiêu nghiên cứu nên khi so sánh bằng số tuyệt đối, các nhà phân tích sẽ thấy rõ được sự biến động về qui mô của chỉ tiêu nghiên cứu giữa kỳ (điểm) phân tích với kỳ (điểm) gốc.

So sánh bằng số tương đối: Khác với số tuyệt đối, khi so sánh bằng số tương đối, các nhà quản lý sẽ nắm được kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, xu hướng biến động, quy luật biến động của các chỉ tiêu kinh tế. Trong phân tích tài chính, các nhà phân tích thường sử dụng các loại số tương đối sau:

- Số tương đối động thái: Dùng để phản ánh nhịp độ biến động hay tốc độ biến động của chỉ tiêu và thường dùng dưới dạng số tương đối định gốc [cố định kỳ gốc: y_i/y_0 ($i = 1, n$)] và số tương đối liên hoàn [thay đổi kỳ gốc: $y(i+1)/y_i$ ($i = 1, n$)].

- Số tương đối điều chỉnh: Số tương đối điều chỉnh phản ánh mức độ, xu hướng biến động của mỗi chỉ tiêu khi điều chỉnh một số nhân tố nhất định trong từng chỉ tiêu phân tích về cùng một thời kỳ nhằm đưa phạm vi so sánh hẹp hơn, giảm được sự khập khiễng của phương pháp so sánh. Ví dụ: khi đánh giá sự biến động của doanh thu bán hàng điều chỉnh theo số lượng tiêu thụ thực tế, đánh giá xu hướng biến động của giá trị sản lượng tính theo giá cố định của 1 năm nào đó...

1.4.2 Phương pháp thay thế liên hoàn

Đây là phương pháp xác định ảnh hưởng của các nhân tố bằng cách thay thế lần lượt và liên tục các yếu tố giá trị kỳ gốc sang kỳ phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu thay đổi. Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng kinh tế nghiên cứu. Tiến hành đánh giá so sánh và phân tích từng nhân tố ảnh hưởng trong khi đó giả thiết là các nhân tố khác cố định. Do đó để áp dụng phân tích hoạt động kinh tế cần áp dụng theo một trình tự sau:

- Căn cứ vào mối liên hệ của từng nhân tố đến đối tượng cần phân tích mà từ đó xây dựng nên biểu thức giữa các nhân tố.
- Tiến hành lần lượt để xác định ảnh hưởng của từng nhân tố trong điều kiện giả định các nhân tố khác không thay đổi.
- Ban đầu lấy kỳ gốc làm cơ sở, sau đó lần lượt thay thế các kỳ phân tích cho số cùng kỳ gốc của từng nhân tố.
- Sau mỗi lần thay thế tiến hành tính lại các chỉ tiêu phân tích. Số chênh lệch giữa kết quả tính được với kết quả tính trước đó là mức độ ảnh hưởng của các nhân tố được thay đổi số liệu đến đối tượng phân tích. Tổng ảnh hưởng của các nhân tố tương đối tương đương với bản thân đối tượng cần phân tích.

1.4.3 Phương pháp liên hệ cân đối

Đây là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng hoặc phải tồn tại sự cân bằng. Phương pháp liên hệ cân đối được sử dụng rộng rãi trong phân tích tài chính, phân tích sự vận động của hàng hóa, nguyên vật liệu, xác định điểm hòa vốn, cán cân thương mại...

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối. Cân đối là sự cân bằng giữa hai mặt của các yếu tố với quá trình kinh doanh. Ví dụ:

- Giữa tài sản với nguồn vốn hình thành
- Giữa các nguồn thu với các nguồn chi
- Giữa nhu cầu sử dụng vốn với khả năng thanh toán
- Giữa nguồn huy động vốn với nhu cầu sử dụng vốn...

Phương pháp cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập kế hoạch và ngay cả trong công tác hạch toán để nghiên cứu các mối liên hệ cân đối về lượng của yếu tố với lượng các mặt yếu tố và quá trình kinh doanh, trên cơ sở đó có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố.

1.4.4 Phương pháp đồ thị

Phương pháp này mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế dưới nhiều dạng khác nhau của đồ thị: biểu đồ tròn, các đường cong. Ưu điểm của phương pháp: tính khái quát cao, thường được dùng khi mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế tổng quát, trừu tượng.

1.4.5 Phương pháp phân tổ

Phương pháp phân tổ là sự phân chia các bộ phận, cấu thành của hiện tượng được phân tích theo dấu hiệu cơ bản của hiện tượng đó. Đây là phương pháp thống kê, được áp dụng rộng rãi trong phân tích kinh tế, đặc biệt là kinh tế vĩ mô. Phương pháp phân tổ cho phép nghiên cứu các hiện tượng trong mối liên kết tương quan hoặc phụ thuộc, tách ra từ những tác dụng ảnh hưởng tới chỉ tiêu được phân tích những nhân tố xác định hơn, tìm ra những quy luật và xu hướng đặc trưng cho các hiện tượng kinh tế... Phương pháp này còn dùng để thăm dò nghiên cứu thị trường hàng hóa, phân nhóm hàng, khách hàng...

1.4.6 Các phương pháp toán học ứng dụng khác

Hiện nay, trong phân tích kinh tế áp dụng rất nhiều các phương pháp toán học ứng dụng. Số lượng các phương pháp toán học ứng dụng trong phân tích kinh tế ngày càng tăng, phổ biến là các phương pháp toán học quy hoạch tuyến tính, lý thuyết trò chơi, lý thuyết phục vụ đám đông. Mỗi một phương pháp được sử dụng tùy thuộc vào mục đích phân tích và dữ liệu phân tích.

1.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.5.1 Hiệu quả sử dụng tài sản

1.5.1.1 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Tài sản của doanh nghiệp là toàn bộ phương tiện vật chất và phi vật chất phục vụ trực tiếp hoặc gián tiếp cho hoạt động kinh doanh nhằm đạt được các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp.

** Sức sản xuất của tổng tài sản*

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

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

** Sức sinh lời của tổng tài sản*

$$\text{Sức sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

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

1.5.1.2 Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

** Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

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

** Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

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

1.5.1.3 Hiệu quả sử dụng tài sản cố định

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

doanh nghiệp. TSCĐ là điều kiện cần thiết để giảm nhẹ sức lao động và nâng cao năng suất lao động.

** Sức sản xuất của tài sản cố định*

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư TSCĐ thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu.

** Sức sinh lợi của tài sản cố định*

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

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

1.5.2 Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp và bổ sung trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh về tài chính cũng như sức mạnh chung của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng chứng tỏ doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, có vị trí cao hơn trên thị trường và ngày càng có điều kiện mở rộng kinh doanh từ nguồn vốn của chính bản thân doanh nghiệp.

** Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu*

$$\text{Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sản xuất của VCSH phản ánh khả năng hiệu quả của việc đầu tư từ mỗi đồng vốn chủ sở hữu thì doanh nghiệp sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

** Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu*

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sinh lợi của VCSH cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ.

Đây chính là chỉ tiêu ROE và là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với người chủ doanh nghiệp.

1.5.3 Hiệu quả sử dụng lao động

Trong ba yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất thì lao động được xem như một yếu tố quan trọng nhất. Sử dụng lao động có hiệu quả sẽ làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành, tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, việc đánh giá hiệu quả lao động trong doanh nghiệp là hết sức cần thiết. Để đánh giá về tình hình lao động, các chỉ tiêu sau thường được dùng:

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

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

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

1.5.4 Hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng. Đó là tất cả các chi phí tồn tại và phát sinh gắn liền với quá trình hoạt động kinh doanh từ khâu hình thành và tồn tại doanh nghiệp, đến khâu tạo ra sản phẩm và tiêu thụ xong.

Hiệu quả sử dụng chi phí đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có thể mang lại bao nhiêu đồng doanh thu hay bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng chi phí.

* *Sức sản xuất của chi phí*

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về được bao nhiêu đồng doanh thu.

* *Sức sinh lời của chi phí*

$$\text{Sức sinh lời của chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}}$$

1.5.5 Một số chỉ tiêu khác

1.5.5.1 Tỷ số cơ cấu TS

Đây là một dạng tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành TSLĐ, còn bao nhiêu để đầu tư vào TSCĐ. Hai tỷ suất sau đây sẽ phản ánh việc bố trí cơ cấu TS của doanh nghiệp:

- Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ

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

- Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ

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

Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ càng cao thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng TS mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.5.5.2 Các chỉ số hoạt động

- Vòng quay hàng tồn kho

Hệ số vòng quay hàng tồn kho đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thông qua hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân trong kỳ}}$$

Giá trị vòng quay hàng tồn kho càng lớn cho biết DN sử dụng vốn lưu động càng hiệu quả, góp phần nâng cao tính năng động trong sản xuất kinh doanh của DN. Vòng quay thấp là do DN lưu giữ quá nhiều hàng tồn kho, dòng tiền sẽ giảm đi do vốn kém hoạt động và gánh nặng trả lãi tăng lên, tổn kém chi phí lưu giữ và rủi ro khó tiêu thụ do không phù hợp với nhu cầu tiêu dùng hoặc thị trường kém đi. Vòng quay HTK của các DN có quy mô lớn và xu hướng cao

hơn các DN có quy mô nhỏ. Riêng các DN thuộc lĩnh vực thương mại dịch vụ thì vòng quay HTK có xu hướng lớn khi DN có quy mô hoạt động càng nhỏ.

- Kỳ luân chuyển HTK

$$\text{Kỳ luân chuyển hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

- Vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Bình quân các khoản phải thu}}$$

Vòng quay các khoản phải thu càng lớn càng chứng tỏ tốc độ thu hồi của các khoản phải thu của DN càng nhanh, giúp cho DN quay vòng vốn nhanh hơn, tạo hiệu quả sử dụng vốn, không bị các DN khác chiếm dụng vốn của mình.

- Kỳ thu tiền bình quân

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360}{\text{Bình quân các khoản phải thu}}$$

Vòng quay kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ chứng tỏ DN luôn đảm bảo thu hồi vốn kinh doanh một cách nhanh nhất, các khoản tiền được luân chuyển nhanh, không bị chiếm dụng vốn.

- Vòng quay vốn lưu động

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

Chỉ số này cho biết vốn lưu động của doanh nghiệp đã quay được bao nhiêu vòng trong kỳ. Nếu số vòng quay lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động được luân chuyển liên tục, không bị ứ đọng vốn, còn gọi là “Hệ số luân chuyển”.

- Thời gian một vòng luân chuyển vốn lưu động

$$\text{Kỳ luân chuyển vốn lưu động} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động trong kỳ}}$$

Chỉ số này cho biết thời gian cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian vốn luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn và làm rút ngắn chu kỳ kinh doanh vòng quay vốn hiệu quả cao hơn...

1.5.5.3 Chỉ số sinh lời

Các chỉ số sinh lời luôn luôn được các nhà quản trị tài chính quan tâm. Chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một kỳ nhất định, là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh và còn là một luận cứ quan trọng để đưa ra quyết định tài chính trong tương lai...

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

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

Phản ánh một đồng doanh thu mà DN thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Phản ánh một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Phản ánh một đồng vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận.

1.6 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Sự cần thiết của tính hiệu quả trong sản xuất kinh doanh phải được xem xét trên cả ba góc độ: Đối với bản thân doanh nghiệp, đối với nền kinh tế quốc dân và đối với người lao động.

1.6.1 Đối với doanh nghiệp

Với nền kinh tế thị trường ngày càng mở cửa như hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là cần phải quan tâm tới hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng đứng vững và phát triển, điều kiện đầu tư, mua sắm máy móc, thiết bị, phương tiện hiện đại phục vụ cho sản

xuất kinh doanh, áp dụng các tiến bộ kỹ thuật và quy trình công nghệ mới, cải thiện và nâng cao đời sống người lao động, thực hiện tốt nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước.

1.6.2 Đối với nền kinh tế quốc dân

Một nền kinh tế quốc dân có phát triển được hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế trong nền kinh tế đó làm ăn có hiệu quả, đạt được những thuận lợi cao, điều này được thể hiện ở những mặt sau:

- Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp mang lại cho nền kinh tế xã hội là tăng sản phẩm trong xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, thúc đẩy kinh tế phát triển. Doanh nghiệp làm ăn có lãi thì sẽ đầu tư nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng để tạo ra nhiều sản phẩm hơn, đáp ứng nhu cầu đầy đủ, từ đó người dân có quyền lựa chọn sản phẩm phù hợp và tốt nhất, mang lại lợi ích cho mình và cho doanh nghiệp.

- Hiệu quả sản xuất kinh, doanh nghiệp sẽ có điều kiện nâng cao chất lượng hàng hóa, hạ giá thành sản phẩm, dẫn đến hạ giá bán, tạo mức tiêu thụ mạnh cho người dân, điều đó không những có lợi cho doanh nghiệp mà còn có lợi cho nền kinh tế quốc dân, góp phần ổn định và tăng trưởng kinh tế bền vững. Chỉ khi kinh doanh có hiệu quả, doanh nghiệp mới có điều kiện thực hiện tốt nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước.

1.6.3 Đối với người lao động

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp chi phối rất nhiều tới thu nhập của người lao động, ảnh hưởng trực tiếp tới đời sống vật chất, tinh thần của họ. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động có được việc làm ổn định, đời sống vật chất, tinh thần cao, thu nhập cao. Ngược lại, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thấp sẽ khiến cho người lao động có một cuộc sống không ổn định, thu nhập thấp và luôn đứng trước nguy cơ thất nghiệp.

Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống của người lao động trong doanh nghiệp. Nâng cao đời sống người lao động sẽ tạo

động lực trong sản xuất, làm tăng năng suất, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Mỗi người lao động làm ăn có hiệu quả sẽ góp phần nâng cao hiệu quả của doanh nghiệp, từ đó nâng cao hiệu quả của nền kinh tế quốc dân.

1.7 Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp chịu sự tác động của nhiều yếu tố. Vì vậy doanh nghiệp muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình thì cần phải đánh giá đúng thực trạng, phân tích cặn kẽ những nguyên nhân và thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp khắc phục. Các giải pháp của doanh nghiệp chung quy lại đều nhằm mục đích sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu vào hay tăng chất lượng của sản phẩm đầu ra. Có được điều đó trước tiên doanh nghiệp cần phải giải quyết tốt những vấn đề cơ bản sau:

- Xuất phát từ việc đánh giá đúng nhu cầu thị trường đi đôi với việc xác định khả năng đáp ứng của mình để có thể xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh phù hợp.

- Chuẩn bị các yếu tố đầu vào, các cơ sở vật chất và công nghệ phù hợp cho mục tiêu chất lượng sản phẩm và hạ giá thành sản phẩm.

Để có thể thực hiện được những phương hướng như trên, doanh nghiệp cần thực hiện đồng bộ nhiều biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả lao động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và giảm chi phí.

- Nâng cao hiệu quả lao động

- + Đào tạo bồi dưỡng, nâng cao trình độ người lao động. Thực hiện tốt công tác xây dựng mức lao động để hạn chế thời gian lãng phí trong doanh nghiệp.

- + Tổ chức sắp xếp lao động hợp lý.

- + Phát huy sáng kiến, áp dụng có hiệu quả công nghệ mới vào quá trình kinh doanh.

- + Thực hiện chế độ thưởng phạt, đảm bảo khuyến khích vật chất nhằm phát huy hết năng lực người lao động.

- + Tuyển dụng lao động có lựa chọn và đào tạo lao động có trình độ tay nghề cao.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn
- + Xây dựng kế hoạch sử dụng vốn hợp lý hiệu quả trên tất cả các khâu của quá trình kinh doanh.

- + Thực hiện việc luân chuyển vốn với tốc độ nhanh.
- + Xác định cơ cấu nguồn vốn hợp lý theo hướng tập trung vốn cho máy móc, thiết bị, đổi mới công nghệ, tận dụng thời gian và công suất các TSCĐ.
- + Đánh giá và quản lý tốt dự án nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong đầu tư.

- Giảm chi phí trong kinh doanh

Giảm giá thành sản phẩm là sự quan tâm của mọi doanh nghiệp nhằm nâng cao chất lượng cạnh tranh, chiếm lĩnh và duy trì thị trường, tăng lợi nhuận.

Để có thể thực hiện được điều đó, doanh nghiệp cần:

- + Sử dụng có hiệu quả các yếu tố đầu vào
- + Thực hiện tốt công tác khấu hao tài sản.
- + Giảm chi phí quản lý, chi phí lãi vay, tăng khả năng chiếm dụng vốn của nhà cung cấp.

CHƯƠNG II

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH BƯU CHÍNH VIETTEL HẢI PHÒNG_ TỔNG CTY CP BƯU CHÍNH VIETTEL

2.1. Một số nét khái quát về Tổng cty CP Bưu chính viettel

2.1.1. Một số thông tin cơ bản về Công ty

Tên công ty viết bằng tiếng Việt : TỔNG CÔNG TY CỔ
PHẦN BƯU CHÍNH VIETTEL

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài : VIETTEL POST JOINT
STOCK CORPORATION

Mã số thuế : 0104093672

Tên giao dịch : VTP

Năm thành lập : 01/07/1997

Giấy phép kinh doanh : 10/08/2009

Ngày hoạt động : 15/08/2009

Điện thoại : 62660306

Fax : 069522490

Website : www.viettelpost.com.vn

Email : info@vtp.vn

Tổng giám đốc : TRẦN TRUNG HÙNG

Địa chỉ : Số 1, phố Giang Văn Minh,
Phường Kim Mã, Quận Ba Đình, Hà Nội.

Tổng công ty CP bưu chính viettel (gọi tắt là: Viettel post), tiền thân từ Trung tâm phát hành báo chí được thành lập ngày 01/07/1997 với nhiệm vụ ban đầu là phục vụ các cơ quan Quân đội trong Bộ Quốc phòng.

Năm 2006, Bưu chính viettel chuyển đổi từ mô hình hạch toán phụ thuộc sang hạch toán độc lập thành lập công ty TNHH nhà nước một thành viên Bưu chính viettel.

Năm 2009, Bưu chính viettel chính thức hoạt động với tư cách công ty cổ phần sau khi thực hiện thành công kế hoạch cổ phần hóa.

Ngày 13 tháng 4 năm 2012, Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội đã cấp giấy chứng nhận đăng ký công ty cho Tổng công ty Cổ phần Bưu chính Viettel. Với việc cấp giấy phép này Bưu chính Viettel chính thức trở thành tổng công ty đầu tiên trong mô hình Tập đoàn viễn thông Quân đội.

Với tầm nhìn dài hạn và quan điểm phát triển bền vững, Viettel Post đã tập trung đầu tư vào lĩnh vực chuyên phát. Bằng những nỗ lực không ngừng nghỉ Viettel post đã trở thành công ty cổ phần hàng đầu Việt Nam cung cấp về dịch vụ chuyên phát. Viettel post đã khẳng định được vị thế, uy tín cũng như kiên định đi theo chiến lược phát triển riêng của mình. Trong những năm qua, Viettel post luôn tập trung vào phát triển các dịch vụ lấy chuyên phát làm cốt lõi. Công ty phục vụ từ cá nhân đến công ty, từ nông thôn đến thành thị, vùng sâu vùng xa và các huyện đảo. Công ty luôn mong muốn đem đến cho khách hàng sự yên tâm và những trải nghiệm tuyệt vời nhất khi sử dụng dịch vụ. Viettel post không ngừng thay đổi để ngày càng đáp ứng sự mong đợi của khách hàng.

Từ những thành tựu đã đạt được, Viettel post đang được đánh giá là công ty phát triển bền vững, và là công ty duy nhất tại Việt Nam trong lĩnh vực chuyên phát đầu tư ra thị trường nước ngoài hội nhập thế giới. Sau hơn 20 năm trưởng thành và phát triển, đến nay Viettel Post đã phủ mạng lưới khắp 63 tỉnh thành với hơn 1 300 bưu cục, 6000 điểm giao nhận và khoảng 1000 cửa hàng trực tiếp triển khai dịch vụ bưu chính và viễn thông. Đây cũng là đơn vị chuyên phát nhanh đầu tiên của Việt Nam đầu tư ra nước ngoài tại hai thị trường Campuchia và Myanmar.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của Tổng Cty CP Bưu chính viettel

2.1.2.1. Lĩnh vực kinh doanh

Công ty kinh doanh rất nhiều lĩnh vực bao gồm:

- ✓ Kinh doanh dịch vụ chuyên phát nhanh bưu phẩm, bưu kiện hàng hóa.
- ✓ Kinh doanh thương mại trên mạng bưu chính, thương mại điện tử.
- ✓ Kinh doanh dịch vụ viễn thông: bán các thiết bị viễn thông đầu cuối; các loại thẻ viễn thông, điện thoại, internet card.
- ✓ Cho thuê văn phòng.

- ✓ Cung cấp dịch vụ quảng cáo trên bao bì chuyên phát nhanh của Công ty.
- ✓ Bảo dưỡng, sửa chữa xe ô tô và xe có động cơ khác.
- ✓ Đại lý bảo hiểm.
- ✓ Dịch vụ vận tải liên vận quốc tế bằng đường bộ, đường thủy.
- ✓ Đại lý kinh doanh các loại thẻ.
- ✓ Xuất nhập khẩu các mặt hàng Công ty kinh doanh.
- ✓ Sản xuất các sản phẩm từ giấy và bìa.
- ✓ In ấn, các dịch vụ liên quan đến in.
- ✓ Dịch vụ logistic: dịch vụ bốc xếp hàng hóa, dịch vụ kho bãi và lưu giữ hàng hóa, dịch vụ đại lý hải quan, lập kế hoạch bốc dỡ hàng hóa, tiếp nhận, lưu kho và quản lý thông tin liên quan đến vận chuyển và lưu kho hàng hóa trong suốt cả chuỗi logistic; hoạt động xử lý hàng hóa khi bị trả lại, hàng tồn kho, hàng hóa quá hạn, lỗi một và tái phân phối hàng hóa đó; hoạt động cho thuê và cho thuê container và các dịch vụ khác liên quan đến vận tải (thực hiện theo pháp luật chuyên ngành về logistic).
- ✓ Dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu hàng hóa (thực hiện theo pháp luật chuyên ngành về thương mại xuất nhập khẩu).
- ✓ Vận tải hàng hóa bằng ô tô chuyên dùng và không chuyên dùng theo hợp đồng.
- ✓ Vận tải hành khách bằng taxi, bằng xe khách nội tỉnh, liên tỉnh.
- ✓ Dịch vụ hỗ trợ cho vận tải đườn bộ, đường thủy nội địa; ve biển và viễn dương.
- ✓ Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại.
- ✓ Đại lý mua, đại lý bán, kí gửi thương mại.
- ✓ Bán lẻ máy tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm trong các cửa hàng chuyên doanh.
- ✓ Bán lẻ thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh.
- ✓ Bán buôn, bán lẻ sách báo tạp chí, văn phòng phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh.

- ✓ Bán lẻ băng đĩa âm thanh, hình ảnh (kể cả băng, đĩa trắng) trong các cửa hàng chuyên doanh.
- ✓ Bán lẻ theo yêu cầu đặt hàng qua bưu điện hoặc qua internet.
- ✓ Dịch vụ bưu chính.
- ✓ Dịch vụ chuyển phát
- ✓ Quảng cáo.
- ✓ Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận (không bao gồm dịch vụ điều tra và thông tin nhà nước cấm).
- ✓ Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi.
- ✓ Sửa chữa máy móc thiết bị (bao gồm các mặt hàng công ty kinh doanh).
- ✓ Sửa chữa các thiết bị liên lạc.
- ✓ Bốc xếp hàng hóa.
- ✓ Vận tải hành khách đường bộ khác.
- ✓ Cho thuê xe có động cơ.
- ✓ Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp.
- ✓ Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác.
- ✓ Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng.
- ✓ Bán buôn đồ uống.
- ✓ Đại lý gtri trả ngoại tệ: Đối với các ngành kinh doanh có điều kiện, công ty chỉ kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật.

Địa bàn kinh doanh chủ yếu là thị trường trong nước và một số nước do tập đoàn Viễn Thông Quân đội đã và đang xúc tiến đầu tư.

2.1.2.2. *Nhiệm vụ*

Nhiệm vụ ban đầu của Viettel Post là phục vụ các cơ quan Quân đội trong Bộ Quốc phòng, khai thác các nguồn báo chí trong và ngoài nước từ khâu nhận đặt mua, tổng hợp nhu cầu, phân phối, cung cấp cho các bưu cục, phát báo đến tay người đọc nhanh chóng và chính xác. Ngoài ra còn chuyên phát các bưu phẩm, bưu kiện trong thời gian ngắn. Sau đó mảng viễn thông ra đời và nhanh chóng khiến nhu cầu chuyển phát báo và bưu phẩm giảm rất mạnh, hiện nay mảng phát báo gần như biến mất.

Ngày nay, công ty không còn là “người” vận chuyển hàng thuần túy, Viettel Post đi theo hướng phát triển kinh doanh đa dịch vụ, đưa dịch vụ đến gần với khách hàng hơn. Công ty phục vụ từ cá nhân đến công ty, từ nông thôn đến thành thị, vùng sâu vùng xa và các huyện đảo. Công ty luôn mong muốn đem đến cho khách hàng sự yên tâm và những trải nghiệm tuyệt vời nhất khi sử dụng dịch vụ. Công ty luôn khẳng định là một công ty hoàn thành tốt nghĩa vụ đối với cộng đồng, có trách nhiệm với xã hội,

Viettel Post luôn tin rằng, với uy tín về thương hiệu và chất lượng dịch vụ, với tâm huyết và trí tuệ của tập thể cán bộ nhân viên, công ty sẽ ngày càng vững vàng hơn trên con đường phát triển kinh doanh và chinh phục khách hàng.

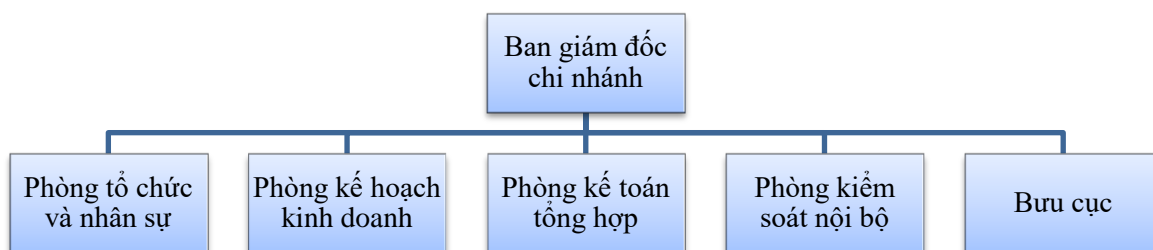
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty

2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức

Mô hình cơ cấu tổ chức của tổng Công ty Cổ phần Bưu chính Viettel được phân chia theo 4 cấp độ quản lý cụ thể như sau:

- ✓ Cấp độ quản lý 1: Hội đồng quản trị.
- ✓ Cấp độ quản lý 2: Ban tổng giám đốc công ty.
- ✓ Cấp độ quản lý 3: Các phòng ban chức năng, chi nhánh trực thuộc công ty.
- ✓ Cấp độ quản lý 4: Các ban, tổ đội sản xuất, Bưu cục cấp 2 trực thuộc các phòng ban chức năng, chi nhánh.

Cơ cấu tổ chức của chi nhánh bưu chính Hải Phòng được thể hiện chủ yếu theo cấp độ quản lý 3 và cấp độ quản lý 4 được thể hiện như sau:



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của chi nhánh bưu chính Hải Phòng

(Nguồn: Phòng Tổ chức và nhân sự Chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

2.1.3.2. Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận, phòng ban

Giám đốc chi nhánh

Là người đại diện về mặt pháp lý của chi nhánh công ty trước pháp luật và cơ quan Nhà nước, chịu trách nhiệm về tất cả các hoạt động của chi nhánh công ty.

Phòng Tổ chức và Nhân sự của Công ty

Phòng có chức năng tham mưu giúp Giám đốc quản lý, chỉ đạo, điều hành công tác tổ chức bộ máy; tổ chức quản lý; công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực; công tác lao động, tiền lương; chế độ bảo hộ lao động, chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, đời sống xã hội; quản lý công tác tổ chức nhân sự, công tác cán bộ của công ty.

Phòng kế hoạch kinh doanh

Phòng kế hoạch kinh doanh là phòng nghiệp vụ thực hiện chức năng tham mưu giúp cho giám đốc trong các lĩnh vực quản lý công tác kế hoạch của chi nhánh.

Xây dựng, quản lý và phát triển hoạt động bán hàng của công ty:

- Điều hành mạng lưới kinh doanh của Công ty
- Xây dựng chiến lược và tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh của

Công ty

- Quản lý hoạt động kinh doanh/ marketing của Công ty
- Xây dựng phát triển đội ngũ kinh doanh theo định hướng phát triển thị

trường của Công ty

- Tìm kiếm thiết lập các mối quan hệ với khách hàng tiềm năng, mở rộng

thị trường mục tiêu

- Duy trì quan hệ đối tác
- Quản lý chi phí và đảm bảo mục tiêu được giao
- Quản lý, phân công công việc, hướng dẫn đào tạo nhân viên trong bộ

phận

Phòng kế toán tổng hợp

- ✓ Đối chiếu số liệu giữa các đơn vị, dữ liệu tổng hợp và chi tiết.

- ✓ Kiểm tra, rà soát các nghiệp vụ phát sinh.
- ✓ Kiểm tra sự cân đối giữa số liệu kế toán tổng hợp và chi tiết.
- ✓ Hạch toán doanh thu, chi phí, thuế giá trị gia tăng, công nợ, khấu hao, TSCĐ,... và báo cáo thuế, lập quyết toán thuế.
- ✓ Theo dõi và quản lý công nợ, đề xuất dự phòng hoặc giải quyết công nợ phải thu khó đòi.
- ✓ In sổ kế toán tổng hợp và chi tiết cho công ty.
- ✓ Lập báo cáo tài chính theo quý, năm và báo cáo chi tiết giải trình.
- ✓ Hướng dẫn kết toán viên xử lý và hạch toán các nghiệp vụ kết toán.
- ✓ Tham gia công tác kiểm kê, kiểm tra.
- ✓ Cải tiến phương thức hạch toán và báo cáo.
- ✓ Thống kê và tổng hợp dữ liệu kế toán khi có yêu cầu.
- ✓ Giải trình số liệu, cung cấp hồ sơ, số liệu cho kiểm toán, cơ quan thuế, thanh tra điều tra khi có yêu cầu.
- ✓ Lưu trữ số liệu kế toán theo yêu cầu.

Bưu cục

Bưu cục là địa điểm tiếp nhận thu và phát đơn hàng là chủ yếu. Công ty chú trọng phát triển hệ thống bưu cục nhằm phục vụ và đáp ứng nhu cầu sử dụng của khách hàng.

2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Viettel Post hướng tới kinh doanh đa dịch vụ, tuy nhiên công ty Cổ phần Bưu chính vẫn kinh doanh chuyên phát là chủ yếu bao gồm chuyên phát trong nước và chuyên phát quốc tế. Ngoài ra, với mục tiêu lấn sân sang dịch vụ logistic nên loại dịch vụ này cũng được chú trọng và phát triển.

Chuyên phát trong nước bao gồm:

- Dịch vụ chuyên phát truyền thống
- Dịch vụ chuyên phát nhanh (VCN)
- Dịch vụ chuyên phát tiết kiệm (VTK)
- Dịch vụ vận tải (VTT)
- Dịch vụ cộng thêm

- Dịch vụ chuyển phát hỏa tốc (VHT)
- Dịch vụ chuyển phát thương mại điện tử

Chuyển phát quốc tế bao gồm:

- Dịch vụ chuyển phát tiết kiệm (VQE)
- Dịch vụ chuyển phát chỉ định hãng (VQC)
- Dịch vụ chuyển phát chuyên tuyến (VQT)

Dịch vụ Logistics bao gồm:

- Dịch vụ vận tải nguyên chuyên trong nước (VLC)
- Dịch vụ Forwarding (VLF)
- Dịch vụ vận tải hàng gom (VLG)
- Dịch vụ kho vận (VLK)
- Dịch vụ khai thuế hải quan (VQL)

Dịch vụ Thương mại dịch vụ có dịch vụ VPP

2.1.5 Công nghệ sản xuất

Xây dựng ứng dụng tạo website chuyên nghiệp mang tên VTWeb. Thay vì phải thuê một đơn vị khác thiết kế và xây dựng website với chi phí cao, chủ cửa hàng đã có thể tự tạo và làm chủ website mang thương hiệu riêng của mình.

Chuẩn bị cho ra mắt ứng dụng tích hợp sàn thương mại điện tử. Ứng dụng này hỗ trợ kết nối bán hàng với các sàn thương mại điện tử như Lazada, Adayroi, Shopee, Tiki, đồng bộ thông tin sản phẩm, tồn kho và đơn hàng.

Viettel Post chuyển phát nhanh là ứng dụng quản lý đơn hàng giúp người nhận dễ dàng tạo đơn hàng và tra cứu chính xác hành trình hàng hóa mà mình đã đặt. Ứng dụng này còn cho phép người sử dụng theo dõi các chỉ số đơn hàng và tài chính như doanh thu, tiền cước bằng cách cập nhật, thống kê số lượng và tình trạng đơn hàng một cách chi tiết.

Viettel Post đề ra cho Công ty Công nghệ dự kiến sẽ được thành lập vào quý II/2018 là cung cấp các giải pháp CNTT cho nội bộ doanh nghiệp mình, trên cơ sở đó tiến tới mang các giải pháp công nghệ này bán cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước.

2.2 Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

2.2.1 Phân tích kết quả kinh doanh của công ty

2.2.1.1. Phân tích bảng cân đối kế toán tài sản

Bảng 2.1: Bảng cân đối kế toán tài sản

DVT: Đồng

TÀI SẢN	Năm 2018		Năm 2019		Chênh lệch		Chênh lệch cơ cấu
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ(%)	
A. Tài sản NH	9.844.973.929	71,78%	21.851.476.881	78,46%	12.006.502.952	121,96%	6,68%
I. Tiền & các khoản tương đương tiền	3.201.984.764	23,35%	7.337.988.562	26,35%	4.136.003.799	129,17%	3,00%
<i>Tiền</i>	1.285.318.097	9,37%	4.087.988.562	14,68%	2.802.670.465	218,05%	5,31%
II. Các khoản đầu tư tài chính NH	2.388.583.333	17,42%	6.650.333.333	23,88%	4.261.750.000	178,42%	6,46%
III. Các khoản phải thu NH	3.339.975.273	24,35%	7.067.447.096	25,38%	3.727.471.823	111,60%	1,03%
<i>Phải thu của khách hàng</i>	2.262.780.932	16,50%	4.445.281.445	15,96%	2.182.500.513	96,45%	-0,54%
IV. Hàng tồn kho	725.887.246	5,29%	227.557.431	0,82%	-498.329.816	-68,65%	-4,48%
V. TSNH khác	188.543.313	1,37%	568.150.458	2,04%	379.607.146	201,34%	0,67%
B. Tài sản DH	3.870.239.842	28,22%	5.997.663.466	21,54%	2.127.423.623	54,97%	-6,68%
I. Các khoản phải thu DH	4.487.417	0,03%	34.461.337	0,12%	29.973.920	667,95%	0,09%
II. Tài sản cố định	2.814.119.852	20,52%	4.010.949.166	14,40%	1.196.829.314	42,53%	-6,12%
1. Tài sản cố định hữu hình	2.387.902.655	17,41%	3.605.690.818	12,95%	1.217.788.163	51,00%	-4,46%
<i>Nguyên giá</i>	3.332.486.583	24,30%	5.132.549.396	18,43%	1.800.062.813	54,02%	-5,87%
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	(944.583.928)	-6,89%	(1.526.858.578)	-5,48%	-582.274.649	61,64%	1,40%
2. Tài sản cố định vô hình	426.216.697	3,11%	405.258.348	1,46%	-20.958.350	-4,92%	-1,65%
<i>Nguyên giá</i>	486.556.369	3,55%	486.556.369	1,75%	0	0,00%	-1,80%
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	(60.339.672)	-0,44%	(81.298.022)	-0,29%	-20.958.350	34,73%	0,15%
III. Tài sản dở dang dài hạn	7.968.973	0,06%	34.423.519	0,12%	26.454.546	331,97%	0,07%
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	621.662.823	4,53%	741.983.730	2,66%	120.320.908	19,35%	-1,87%
V. TSDH khác	422.001.278	3,08%	1.175.845.714	4,22%	753.844.436	178,64%	1,15%
<i>Chi phí trả trước dài hạn</i>	422.001.278	3,08%	1.175.845.714	4,22%	753.844.436	178,64%	1,15%
Tổng tài sản	13.715.213.771	100%	27.849.140.346	100%	14.133.926.575	103,05%	0,00%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Nhân xét:

Qua bảng và biểu đồ phân tích cơ cấu sử dụng tài sản trên, ta thấy tổng tài sản của doanh nghiệp có xu hướng tăng qua hai năm 2018 và 2019. Tổng tài sản năm 2019 tăng so với năm 2018 là 14.133.926.575 đồng, tương ứng với 103.05%. Nguyên nhân chủ yếu là do tài sản ngắn hạn năm 2019 tăng nhanh so với 2018, làm cho tổng tài sản tăng là 12.006.502.952 đồng, tương ứng với 121.96%, trong khi tài sản dài hạn có mức độ tăng nhẹ với tỷ trọng tăng năm 2019 so với năm 2018 là 54.97%, làm cho giá trị tổng tài sản tăng nhẹ là 2.127.423.623 đồng. Như vậy, có thể thấy rằng quy mô của Công ty có xu hướng đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh nhưng theo xu hướng chuyển dịch dần tăng tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn tăng nhẹ. Tài sản ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản, năm 2018 là 71.78% và năm 2019 là 78.46%. Điều này cho thấy sự phù hợp với lĩnh vực kinh doanh của Công ty là kinh doanh đa dạng các dịch vụ, trong đó dịch vụ chính là chuyển phát. Chính vì vậy mà tỷ trọng của tài sản lưu động nói riêng cũng như tỷ trọng tài sản dài hạn nói chung vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản. Mức tăng này tương đối quí lớn, tuy nhiên chưa thể đưa ra kết luận là việc tăng này là tốt hay xấu. Vì vậy chúng ta cần xem xét do đâu tài sản tăng và việc tăng này ảnh hưởng như thế nào đối với công ty.

Đối với tài sản ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn của Công ty qua các năm tăng lên cả về giá trị và tỷ trọng, cụ thể năm 2018 giá trị là 9.844.973.929 đồng với tỷ trọng 71.78% thì năm 2019 giá trị là 21.851.476.881 đồng, tỷ trọng là 78.46%. Có sự tăng như trên là do sự biến động của các chỉ tiêu trong tài sản ngắn hạn. Nguyên nhân chủ yếu gây ra sự biến động tăng của tài sản ngắn hạn chủ yếu là do sự tăng lên của tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn, các khoản đầu tư tài chính,... Trong đó:

- ✓ Tiền và các khoản tương đương tiền: Tiền của công ty chủ yếu là tiền mặt, chiếm tỷ trọng 14.68% trên toàn bộ tài sản năm 2019. Trong năm 2018, tiền và các khoản tương đương tiền tăng 3.201.984.764 đồng tương ứng tỷ

trọng là 23.35%, năm 2019 giá trị tăng lên 7.337.988.562 đồng tương ứng với tỷ trọng tăng 26.35%. Tuy nhiên cũng cần phải xét đến yếu tố có lợi đó là việc nêu lượng tiền tồn quỹ khá ít sẽ làm tăng khả năng quay vòng vốn của công ty.

- ✓ Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn: Đầu tư tài chính ngắn hạn là việc bỏ vốn mua các chứng khoán có thời hạn thu hồi dưới một năm hoặc trong một chu kỳ kinh doanh hoặc mua vào bán ra chứng khoán để kiếm lời. Công ty hoạt động ở lĩnh vực đầu tư này đã đạt được thành tích khá cao về mặt giá trị năm 2018 tăng 2.388.583.333 đồng tương ứng với tỷ trọng là 17.42%, năm 2019 giá trị tăng 6.650.333.333 đồng tương ứng với tỷ trọng là 23.88%.
- ✓ Các khoản phải thu ngắn hạn: Là giá trị tài sản của công ty bị các đơn vị khác chiếm dụng, nếu giảm được các khoản phải thu sẽ được đánh là tích cực nhất. Các khoản phải thu ngắn hạn là chỉ tiêu biến động lớn nhất trong tài sản ngắn hạn. Nếu như năm 2018, giá trị là 3.339.975.273 đồng, tỷ trọng trên tổng tài sản là 24.35%, năm 2019 giá trị là 7.067.447.096 đồng, tỷ trọng là 25.38%. So sánh năm 2018 và 2019, giá trị của các khoản phải thu ngắn hạn tăng làm cho tổng tài sản tăng tương ứng 3.727.471.823 đồng, tỷ lệ tăng là 111.60%. Kết quả này cho thấy sự nỗ lực trong việc duy trì mối quan hệ khách hàng của công ty tuy nhiên cũng có rủi ro liên quan đến khả năng thu hồi công nợ và công ty đang trong tình trạng bị chiếm dụng vốn. Đây được đánh giá là khuyết điểm của công ty trong công tác quản lý và sử dụng vốn.
- ✓ Hàng tồn kho: Trong năm 2019, khoản mục này chiếm tỷ trọng khá thấp trên tổng tài sản. So với năm 2018 thì hàng tồn kho năm 2019 giảm 498.329.816 đồng tương ứng với tỷ lệ 68.65%.
- ✓ Tài sản ngắn hạn khác: khoản mục cũng tăng đều qua các năm, năm 2018 đạt giá trị là 188.543.313 đồng tương ứng với tỷ lệ 1.37%, năm 2019 tăng giá trị là 568.150.458 đồng tương ứng với tỷ lệ 2.04%.

Chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tài sản ngắn hạn của Công ty là tiền và các khoản tương đương tiền; các khoản phải thu ngắn hạn và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Năm 2019, trong khi tài sản ngắn hạn chiếm 78.46% trong tổng tài sản thì tiền và các khoản tương đương tiền chiếm 26.35%, các khoản phải thu ngắn hạn chiếm 25.38% và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn chiếm 23.88%. Điều này cho thấy sự biến động của tài sản ngắn hạn chịu ảnh hưởng rất lớn từ sự biến động của các khoản mục này.

Đối với tài sản dài hạn: Tài sản dài hạn cũng là một yếu tố góp phần tạo nên sự biến động về tổng giá trị tài sản của Công ty. Năm 2018, tài sản dài hạn của công ty là 3.870.239.842 đồng, đến năm 2019 là 5.997.663.466 đồng tức tăng lên 2.127.423.623 đồng tương ứng với tỷ lệ 54.97% so với năm 2018. Nguyên nhân góp phần vào sự tăng lên của tài sản dài hạn là do:

- ✓ Tài sản cố định: tỷ trọng của tài sản cố định trên tổng tài sản là 14.40%, đây cũng là khoản mục chiếm tỷ trọng cao nhất trong khối tài sản dài hạn với 4.010.949.166 đồng năm 2018 tăng 1.196.829.314 đồng tương ứng 42.53%. Công ty đầu tư vào trang thiết bị cơ sở hạ tầng, nguyên vật liệu và máy móc, để phục vụ cho dịch vụ chuyên phát.
- ✓ Các khoản đầu tư tài chính dài hạn: So với năm 2018 khoản mục này tăng về giá trị 120.320.908 đồng tương ứng 19.35% và đang có mức độ gia tăng. Điều này chứng tỏ công ty đang rất chú trọng đến các đầu tư liên doanh, liên kết và các khoản mục đầu tư dài hạn khác.
- ✓ Ngoài ra các khoản mục khác cũng có mức tăng mạnh như: Các khoản phải thu dài hạn đạt giá trị 34.461.337 đồng năm 2018 tăng 29.973.920 đồng tương ứng với 667.95%. Tài sản dở dang dài hạn và các tài sản dài hạn khác tăng là 26.454.546 đồng tương ứng 331.97%.

Có thể thấy rằng hầu hết các khoản mục trong tài sản dài hạn đều tăng là nguyên nhân làm cho tài sản dài hạn tăng lên. Tuy nhiên, về mặt giá trị của tài sản dài hạn tăng nhưng tỷ trọng so với năm 2018 lại có xu hướng giảm dần, vì kết quả trên mới chỉ so sánh trong hai năm nên việc tỷ trọng của tài sản dài hạn giảm

chưa đánh giá được là tốt hay là xấu, nguyên nhân khiến cho tỷ trọng của khoản mục này giảm có thể do sự tăng lên nhanh chóng của tỷ trọng tài sản ngắn hạn, một số tài sản cố định đã hết thời gian khấu hao, máy móc thiết bị cũ không còn phù hợp hoặc lạc hậu được thanh lý,... Mặc dù vậy nhưng sự tăng lên về tài sản ngắn hạn đối với công ty là hợp lý vì ngành dịch vụ chính của công ty là chuyển phát.

2.2.1.2 Phân tích bảng cân đối kế toán nguồn vốn

Bảng 2.2: Bảng cân đối kế toán nguồn vốn

DVT: Đồng

NGUỒN VỐN	Năm 2018		Năm 2019		Chênh lệch		Chênh lệch cơ cấu
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	
A. Nợ phải trả	7.770.181.458	56,65%	19.859.337.554	71,31%	12.089.156.097	155,58%	14,66%
I. Nợ ngắn hạn	7.770.181.458	56,65%	19.852.362.606	71,29%	12.082.181.149	155,49%	14,63%
1. Phải trả người bán ngắn hạn	1.792.658.304	13,07%	1.826.786.125	6,56%	34.127.821	1,90%	-6,51%
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	197.070	0,00%	54.318.164	0,20%	54.121.095	27462,89%	0,19%
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	63.654.983	0,46%	415.024.800	1,49%	351.369.817	551,99%	1,03%
4. Phải trả người lao động	2.069.785.817	15,09%	6.420.833.803	23,06%	4.351.047.986	210,22%	7,96%
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	208.937.769	1,52%	236.434.490	0,85%	27.496.721	13,16%	-0,67%
6. Phải trả ngắn hạn khác	2.950.875.630	21,52%	7.806.307.141	28,03%	4.855.431.511	164,54%	6,52%
7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	662.411.042	4,83%	3.208.378.398	11,52%	2.545.967.356	384,35%	6,69%
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	21.660.844	0,16%	(115.720.315)	-0,42%	-137.381.159	-634,24%	-0,57%
II. Nợ dài hạn	-	0,00%	6.974.948	0,03%	6.974.948	0,00%	0,03%
B. Vốn Chủ Sở Hữu	5.945.032.313	43,35%	7.989.803.292	28,69%	2.044.770.979	34,39%	-14,66%
1. Vốn góp của CSH	3.814.305.833	27,81%	4.947.045.667	17,76%	1.132.739.833	29,70%	-10,05%
2. LNST chưa phân phối	1.897.471.934	13,83%	2.811.993.838	10,10%	914.521.904	48,20%	-3,74%
Tổng Nv	13.715.213.771	100%	27.849.140.346	100%	14.133.926.575	103,05%	0,00%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Nhận xét:

Dựa vào bảng phân tích cơ cấu sử dụng nguồn vốn trên đây ta thấy được tổng nguồn vốn năm 2019 tăng 14.133.926.575 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 103.05% so với năm 2018, điều này chứng tỏ trong năm 2018 Công ty đã giảm đầu tư thêm vốn vào hoạt động kinh doanh.

Về nợ phải trả:

Nợ phải trả của Công ty đã tăng 155.58% ứng với 12.089.156.097 đồng, nợ phải trả tăng lên chủ yếu do nợ ngắn hạn tăng đáng kể 12.082.181.149 đồng, tương ứng với 155.49%. Đây có thể coi là dấu hiệu không mấy tích cực khi nguồn vốn công ty bị chiếm dụng và phải đi vay ngắn hạn, điều này sẽ làm tăng chi phí tài chính. Cụ thể, chi phí phải trả ngắn hạn tăng 27.496.721 đồng tương ứng 13.16%; phải trả ngắn hạn khác tăng 4.855.431.511 đồng tăng tới 164.54%; vay và nợ thuế tài chính tăng đột biến với 2.545.967.357 đồng tăng 384.35%. Nguyên nhân là do chủ trương của công ty đã huy động thêm nguồn vốn vay để đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh.

Về nguồn vốn chủ sở hữu:

Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty năm 2019 so với năm 2018 tăng 2.044.770.979 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 34.39%. Nguyên nhân chủ yếu là do tổng tài sản tăng 14.133.926.575 đồng tương ứng tăng 103,75% làm cho nguồn vốn chủ sở hữu tăng.

2.2.1.3. Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 2.3: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2019		Chênh lệch		Chênh lệch cơ cấu
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ %	
1. Doanh thu BH và cung cấp dịch vụ	23.480.157.977	1237,44%	62.486.666.266	2222,15%	39.006.508.289	166,13%	984,70%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	0,00%	18.044.053	0,64%	18.044.053	0,00%	0,64%
3. Doanh thu thuần về BH và cc dịch vụ	23.480.157.977	1237,44%	62.468.622.213	2221,51%	38.988.464.236	166,05%	984,06%
4. Giá vốn hàng bán	22.257.270.575	1173,00%	57.728.676.360	2052,94%	35.471.405.785	159,37%	879,95%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cc dịch vụ	1.222.887.402	64,45%	4.739.945.853	168,56%	3.517.058.451	287,60%	104,11%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1.921.550.153	101,27%	847.150.026	30,13%	-1.074.400.128	-55,91%	-71,14%
7. Chi phí hoạt động tài chính	583.564.435	30,75%	1.268.768.866	45,11%	685.204.431	74,92%	14,36%
<i>Chi phí lãi vay</i>	466.210.887	24,57%	1.191.141.756	42,36%	724.930.869	155,50%	17,79%
8. Chi phí bán hàng	49.177.973	2,59%	234.533.269	8,34%	185.355.296	376,91%	5,75%
9. Chi phí QLDN	1.115.880.809	58,81%	1.919.774.914	68,27%	803.894.105	72,04%	9,46%
10. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1.953.104.453	102,93%	3.385.386.328	120,39%	1.432.281.875	73,33%	17,46%
11. Thu nhập khác	54.686.246	2,88%	15.612.299	0,56%	-39.073.947	-71,45%	-2,33%
12. Chi phí khác	73.955.554	3,90%	13.452.096	0,48%	-60.503.458	-81,81%	-3,42%
13. Lợi nhuận khác	(19.269.308)	-1,02%	2.160.203	0,08%	21.429.511	-111,21%	1,09%
14. Lợi nhuận trước thuế	1.933.835.146	101,92%	3.387.546.531	120,47%	1.453.711.386	75,17%	18,55%
15. Thuế TNDN	36.363.211	1,92%	575.552.693	20,47%	539.189.482	1482,79%	18,55%
16. Lợi nhuận sau thuế	1.897.471.934	100%	2.811.993.838	100%	914.521.904	48,20%	0,00%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Nhân xét:

Về doanh thu

Doanh thu bán hàng của doanh nghiệp tăng từ năm 2018 đến năm 2019 từ 23.480.157.977 đồng lên đến 62.486.666.266 đồng. Năm 2019 tăng 39.006.508.289 đồng, tương ứng tăng 166,13% so với năm 2018. Có thể thấy trong hai năm qua công ty đã có nhiều chính sách ưu đãi áp dụng cho khách hàng như: Sử dụng dịch vụ chuyển phát theo hộp tại các cửa hàng giao dịch của công ty sẽ được miễn 100% chi phí hộp, dịch vụ chuyển phát nhanh giao hàng thu tiền – SCOD với những người thường xuyên giao dịch thương mại điện tử, nhất là các chủ shop online, dịch vụ SCOD được triển khai trên phạm vi toàn quốc. Được đánh giá là dịch vụ mang lại nhiều tiện ích và tiết kiệm cho các khách hàng có nhu cầu giao hàng nhanh thu tiền. Chính vì vậy, doanh thu bán hàng của công ty tăng, công ty làm ăn có hiệu quả.

Các khoản giảm trừ doanh thu năm 2019 là 18.044.053 đồng, tương ứng 0.64%. Điều này chứng tỏ công tác quản lý hàng hóa của doanh nghiệp qua các năm có sự tiến bộ, chất lượng dịch vụ cũng đạt được sự chấp nhận từ phía khách hàng, đảm bảo đúng các yêu cầu do khách hàng đưa ra.

Về chi phí

Giá vốn hàng bán tăng liên tục từ năm 2018 đến năm 2019 từ 22.257.270.575 đồng lên đến 57.728.676.360 đồng. Năm 2019 tăng 35.471.405.785 đồng, tương ứng tăng 159,37% so với năm 2018. Cũng như phân tích bên trên, thực hiện những chính sách chuyển giao trong và ngoài nước tạo nên một lợi thế kinh doanh cho công ty. Với tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của giá vốn đó là tín hiệu tốt cho thấy hiệu quả kinh doanh của công ty.

Chi phí hoạt động tài chính tăng dần qua các năm 2018, 2019. Cụ thể, năm 2019 tăng 685.204.431 đồng tương đương 74,92% so với năm 2018. Công ty đang trong giai đoạn mở rộng thị trường kinh doanh, cải tiến kỹ thuật công nghệ dịch vụ để nâng cao chất lượng sản phẩm nên cần sử dụng nhiều vốn là điều dễ hiểu. Chi phí tài chính tăng thấp, song công ty lại có doanh thu tài chính cao, điều này cho thấy hoạt động đầu tư tài chính của công ty có hiệu quả.

Chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng

Năm 2019 tốc độ tăng của chi phí quản lý doanh nghiệp là 72,04% nhỏ hơn so với tốc độ tăng doanh thu bán hàng 166,05%. Với việc chi phí quản lý

tăng nhanh hơn nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu cho thấy hiệu quả trong việc quản lý là đạt hiệu quả.

Về lợi nhuận

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trong 2 năm liên tục tăng. Năm 2019, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty tăng 1.432.281.875 đồng, tương đương với 73,33% so với năm 2018. Lợi nhuận thuần của công ty tăng mặc dù môi trường kinh tế trong nước những năm gần đây gặp nhiều khó khăn, công ty đã có cố gắng cải thiện hơn về các mặt, tăng cường các biện pháp về quản lý doanh nghiệp nhằm khắc phục khó khăn trong thời buổi kinh tế suy thoái.

Lợi nhuận khác của công ty trong cả 2 năm tăng nhẹ. Lợi nhuận sau thuế tăng liên tục từ năm 2018 đến năm 2019 từ 1.897.471.934 đồng lên đến 2.811.993.838 đồng. Năm 2019 tăng 914.521.904 đồng, tương ứng tăng 48,20% so với năm 2018. Có thể thấy rằng, sau 2 năm với việc doanh thu bán hàng tăng 166,05%, lợi nhuận sau thuế tăng 48,20% đã cho thấy doanh nghiệp đã có những bước phát triển tốt.

Qua phân tích trên có thể thấy doanh thu bán hàng đã có những bước phát triển mạnh và lợi nhuận sau thuế năm 2019 tăng so với những năm trước. Điều này được đánh giá là thành tích trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên những kết quả đó thể hiện thực sự tốt hay xấu còn dựa vào kết quả một số chỉ tiêu của công ty.

2.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

2.2.2.1 Hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 2.4: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm	
		2018	2019
1. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1.897.471.934	2.811.993.838
2. Doanh thu bán hàng và cc dịch vụ	Đồng	23.480.157.977	62.468.622.213
3. Tổng số lao động	Người	480	520
4. Tổng thời gian lao động thực tế	Giờ	1840	1896
5. Tổng thời gian lao động kế hoạch	Giờ	1864	1912
6. Lợi nhuận bình quân tính cho 1 lao động	Đồng/ người	500.000	1.000.000
7. Năng suất lao động	Đồng/ người	48.916.996	120.131.966
8. Thời gian sử dụng lao động (4/5)		0,987	0,992

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel

Hải Phòng

Từ bảng trên ta có:

Lợi nhuận bình quân tính cho 1 lao động trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 liên tục tăng, cụ thể, năm 2018 đạt 500.000 đồng, năm 2019 đạt 1.100.000 đồng. Điều này do trong năm 2018, công ty đã dự trữ được hàng hóa với giá thấp và thực hiện chính sách tiết kiệm năng lượng, chi phí sản xuất. Bên cạnh đó, năm 2019 số lượng nhân viên tăng lên 40 người trong khi đó lợi nhuận sau thuế tăng 48.20% đã làm cho lợi nhuận bình quân tính cho 1 lao động tăng lên đáng kể. Điều này đã phản ánh trình độ của cán bộ công nhân viên, với mỗi lao động trong năm 2018 tạo ra được 500.000 đồng lợi nhuận trong kỳ đó. Chỉ tiêu này liên tục tăng và đạt giá trị khá cao, đã chứng tỏ mỗi cán bộ, công nhân viên của doanh nghiệp đã tích trữ lao động để đạt kết quả cao, nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Có thể thấy, năng suất lao động là 1 trong những yếu tố quan trọng tác động tới sức cạnh tranh, phản ánh năng lực tạo ra của cải hay hiệu suất lao động. Cụ thể trong quá trình sản xuất, đo bằng số sản phẩm hay lượng giá trị sử dụng được tạo ra trong 1 đơn vị thời gian. Chỉ tiêu này còn cho thấy với mỗi lao động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Năng suất lao động cao hay thấp phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: Trình độ tay nghề lao động, trình độ phát triển khoa học và áp dụng công nghệ, quy mô và tính hiệu quả của các tư liệu sản xuất, điều kiện tự nhiên... Do đó ta có thể dựa vào chỉ tiêu này để so sánh mức tăng hiệu quả của mỗi lao động trong kỳ. Tại công ty, năng suất lao động trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 liên tục tăng, cụ thể, năm 2018 đạt 48.916.996 đồng/ người, năm 2019 đạt 120.131.966 đồng/ người. Điều này đã khẳng định được hiệu quả sử dụng lao động của công ty từ năm 2018 đến năm 2019. Nguyên nhân là do công ty luôn thực hiện các chính sách về đảm bảo và phát triển nguồn nhân lực, tăng cường việc nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động.

Thời gian sử dụng lao động tại công ty trong gian đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 liên tục tăng, cụ thể, năm 2018 đạt 0,987, năm 2019 đạt 0,992. Chỉ tiêu này cho biết trình độ sử dụng lao động của công ty, số lao động của công ty đã được sử dụng hết. Công ty sử dụng nguồn nhân lực khá tiết kiệm và có tổ chức. Việc sử dụng nguồn lao động có chuyên môn cao đã giúp công ty đạt được nhiều hiệu quả.

2.2.2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng 2.5: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm		Chênh lệch	
		2018	2019	Tuyệt đối	%
1. Tổng doanh thu	Đồng	25.456.394.376	63.331.384.537	37.874.990.161	148,87%
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1.897.471.934	2.811.993.838	914.521.904	48,20%
3. Tổng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ	Đồng	23.522.559.230	59.943.838.006	36.421.278.776	154,83%
4. Hiệu suất sử dụng chi phí (Hc)(1/3)	Lần	1.08	1.06	(0.02)	-1,85%
5. Tỷ suất lợi nhuận chi phí (Rc)(2/3)	Lần	0.08	0.05	(0.03)	-37,50%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy:

Hiệu suất chi phí sản xuất của công ty qua 2 năm có xu hướng giảm. Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng chi phí sản xuất kinh doanh bỏ ra trong kỳ thu được 1.08 và 1.06 đồng doanh thu qua các năm 2018 và 2019. Như vậy hiệu suất sử dụng chi phí của công ty là khá thấp cho thấy hiệu quả chi phí sản xuất là thấp.

Tỷ suất lợi nhuận chi phí qua các năm 2018 và 2019 lần lượt là 0.08 và 0.05. Chỉ tiêu này phản ánh độ lợi dụng các yếu tố chi phí trong sản xuất. Nó cho thấy một đồng chi phí sản xuất kinh doanh bỏ ra trong kỳ trước thu được 0.08, 0.05 đồng lợi nhuận.

2.2.2.3 Hiệu quả sử dụng tài sản

Bảng 2.6: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm		Chênh lệch	
		2018	2019	Tuyệt đối	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	23.480.157.977	62.468.622.213	38.988.464.236	166,05%
2. Tổng tài sản bình quân	Đồng	12.227.025.710	20.782.177.059	8.555.151.349	69,97%
3. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1.897.471.934	2.811.993.838	914.521.904	48,20%
4. Tổng tài sản	Đồng	13.715.213.771	27.849.140.346	14.133.926.575	103,05%
5. Tổng tài sản cố định bình quân	Đồng	2.430.941.849	3.412.534.509	981.592.660	40,38%
6. Tài sản ngắn hạn bình quân	Đồng	8.874.356.298	15.848.225.405	6.973.869.107	78,58%
7. Tài sản dài hạn bình quân	Đồng	3.472.502.375	4.933.951.654	1.461.449.279	42,09%
Hiệu quả sử dụng tài sản					
8. Vòng quay tổng tài sản ROA (1/2)	Vòng	1,92	3,01	1,09	56,53%
9. Khả năng sinh lợi tổng tài sản (3/4)	%	0,14	0,10	(0.04)	-28,57%
Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn					
10. Vòng quay TSCĐ (1/5)	Vòng	9,66	18,31	8,65	89,52%
11. Tỷ suất sinh lời TSDH (3/7)	%	0,55	0,57	0,02	4,30%
12. Hiệu suất sử dụng TSDH (1/7)	Lần	6,76	12,66	5,90	87,24%
Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn					
13. Vòng quay TSNH (1/6)	Vòng	2,65	3,94	1,30	48,98%
14. Tỷ suất sinh lời TSNH (3/6)	%	0,21	0,18	(0.04)	-19,04%
15. Hiệu suất sử dụng TSNH (1/6)	Lần	2,65	3,94	1,30	48,98%
16. Thời gian quay vòng hàng tồn kho	Ngày	2,94	0,35	(2.59)	-88,09%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Từ bảng trên ta có nhận xét sau:

Hiệu quả sử dụng tài sản

Hệ số quay tổng tài sản của công ty qua các năm 2018 và 2019 lần lượt là 1.92 và 3.01. Như vậy, năm 2019, với mỗi đồng tài sản có 3.01 đồng doanh thu được tạo ra. Hệ số quay vòng cao đồng nghĩa việc sử dụng tài sản vào các hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả. Nguyên nhân vòng quay tổng tài sản tăng 56.53% từ năm 2018 so với năm 2019 là do doanh thu thuần tăng 166.05% trong khi tổng tài sản bình quân chỉ tăng 69.97%.

Khả năng sinh lợi tổng tài sản (ROA) tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 có xu hướng giảm, cụ thể năm 2018 là 0.14, sang năm 2019 là 0.10. Chỉ số này mặc dù có xu hướng giảm qua các năm và còn thấp. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế công ty đạt được còn quá thấp, trong khi đó, tổng tài sản của công ty lại cao hơn rất nhiều. Điều này cho thấy, doanh nghiệp cần phải tăng cường hiệu quả kinh doanh, sử dụng nguồn vốn kinh doanh hợp lý và mang lại hiệu quả cao hơn nữa. Như vậy, qua hai chỉ số là hệ số vòng quay tổng tài sản và khả năng sinh lợi tổng tài sản (ROA) có thể thấy hiệu quả sử dụng tài sản tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 là chưa thật sự hiệu quả. Như đã biết, hiệu quả sử dụng tài sản có ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả của hoạt động kinh doanh, quản lý tốt tài sản sẽ góp phần tiết kiệm chi phí và tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Để làm được điều này trong thời gian tới, công ty cần phải xác định chính xác nhu cầu về tài sản cần thiết cho hoạt động kinh doanh, từ đó lên kế hoạch tìm kiếm nguồn tài trợ, mua sẵn hay dự trữ tài sản.

Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

Vòng quay TSCĐ giúp đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cố định. Tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019, vòng quay TSCĐ có xu hướng tăng, cụ thể, năm 2018 là 9.66 sang năm 2019 tăng đạt 18.31. Điều này cho thấy trong kỳ hoạt động của doanh nghiệp thì TSCĐ quay được 18.31 vòng để tạo ra doanh thu, hay nói cách khác là một đồng đầu tư vào TSCĐ thì doanh nghiệp thu được 18.31 đồng doanh thu thuần. Nguyên nhân là do tổng TSCĐ bình quân của công ty liên tục tăng qua các năm, trong khi đó doanh thu thuần của công ty lại liên tục tăng qua các năm. Điều này phần nào đã phản ánh được hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty là khá tốt.

Tỷ suất sinh lời TSDH tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 liên tục tăng, lần lượt là 0.55 và 0.57. Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lợi

của TSDH. Mỗi đồng giá trị TSDH đem lại 0.55 và 0.57 đồng lợi nhuận sau thuế qua 2 năm 2018 và 2019. Nguyên nhân tỷ suất sinh lời TSDH liên tục tăng qua các năm là do lợi nhuận sau thuế liên tục tăng và mức độ tăng trưởng của lợi nhuận khá lớn khoảng 48.20%.

Hiệu suất sử dụng TSDH tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 có xu hướng tăng, cụ thể: năm 2018 là 6.76 sang năm 2019 tăng lên đạt 12.66. Chi tiêu này cho biết một đồng giá trị thi sản dài hạn trong kỳ tạo ra được 6.76 và 12.66 đồng doanh thu. Chi tiêu này của công ty khá lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của công ty cao. Tuy nhiên công ty vẫn phải có các biện pháp nhằm nâng cao quy mô về kết quả đầu ra, sử dụng hợp lý và tiết kiệm về cơ cấu tài sản nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TSDH của doanh nghiệp. Nguyên nhân hiệu suất sử dụng TSDH liên tục tăng qua 2 năm là do doanh thu thuần liên tục tăng và mức độ tăng trưởng của doanh thu thuần là 166.05%.

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Số vòng quay của TSNH cho biết trong kỳ phân tích TSNH của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng. Tại công ty số vòng quay của TSNH có xu hướng tăng qua 2 năm 2018 và 2019 lần lượt đạt các giá trị 2.65 và 3.94. Chi tiêu khá cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp có hiệu quả. Vòng quay tài sản ngắn hạn tăng tức là việc tiêu thụ hàng hóa cũng tăng lên, làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp tăng. Nguyên nhân số vòng quay TSNH của năm 2019 so với năm 2018 tăng 48.98% là do doanh thu thuần tăng 166.05% trong khi đó TSNH bình quân tăng 78.58%.

Tỷ suất sinh lợi TSNH cho biết mỗi đồng giá trị TSNH trong kỳ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất sinh lời TSNH tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 có xu hướng giảm qua các năm, lần lượt là 0.21 và 0.18. Chi tiêu phản ánh khả năng sinh lợi của TSNH. Mỗi đồng giá trị TSNH đem lại 0.21 và 0.18 đồng lợi nhuận sau thuế cho công ty. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của công ty còn khá thấp trong khi đó TSNH bình quân của công ty lại khá cao.

Tại công ty hiệu suất sử dụng TSNH có xu hướng tăng qua các năm 2018 và 2019 và lần lượt đạt các giá trị là 2.65 và 3.94. Chi tiêu khá cao và có xu hướng tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp cao. Chi tiêu phản ánh khả năng sinh lợi của TSNH. Nó cho biết mỗi đồng giá trị

TSNH trong kì đem lại 2.65 và 3.94 đồng doanh thu thuần . Nguyên nhân số vòng quay của TSNH của năm 2019 so với năm 2018 tăng 48.98% là do doanh thu thuần tăng 166.05% trong khi đó TSNH bình quân lại chỉ tăng 78.58%.

Thời gian quay vòng hàng tồn kho của công ty năm 2019 giảm so với năm 2018, cụ thể: Thời gian quay vòng hàng tồn kho của năm 2018 là 2.94 ngày trong khi năm 2019 giảm đạt 0.35 ngày. Điều này có nghĩa là sau 2.94 ngày thì hàng tồn kho chu yển thành doanh thu. Thời gian quay vòng hàng tồn kho của công ty là thấp chứng tỏ việc tiêu thụ sản phẩm của DN đạt hiệu quả.

2.2.2.4 Hiệu quả sử dụng vốn

Bảng 2.7: Chỉ tiêu đánh giá sử dụng nguồn vốn

Chỉ Tiêu	Đơn vị tính	Năm		Chênh lệch	
		2018	2019	Tuyệt đối	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	23.480.157.977	62.468.622.213	38.988.464.236	166,05%
2. Vốn kinh doanh bình quân	Đồng	12.227.025.710	20.782.177.059	8.555.151.349	69,97%
3. LN trước thuế	Đồng	1.933.835.146	3.387.546.531	1.453.711.386	75,17%
4. Vốn chủ sở hữu	Đồng	5.945.032.313	7.989.802.792	2.044.770.479	34,39%
5. Nợ phải trả	Đồng	7.770.181.458	19.859.337.554	12.089.156.097	155,58%
6. Tổng nguồn vốn	Đồng	13.715.213.771	27.849.140.346	14.133.926.575	103,05%
7. LN sau thuế	Đồng	1.897.471.934	2.811.993.838	914.521.904	48,20%
8. Vòng quay vốn (1/2)	Vòng	1,92	3,01	1,09	56,53%
9. Tỷ suất sinh lời tổng vốn kinh doanh-ROA (3/2)	%	0,15	0,16	0,01	8,67%
10. Vòng quay VCSH (1/4)	Vòng	3,95	7,82	3,87	97,96%
11. ROE (7/4*100)	%	31,92	35,19	3,27	10,24%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Từ bảng trên ta có nhận xét sau:

Hiệu quả sử dụng tổng vốn

Vòng quay vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong kỳ quay được bao nhiêu vòng trong một kỳ. Vòng quay vốn tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2019 có xu hướng tăng, cụ thể năm 2016 là 1.92, sang năm 2019 tăng lên 3.01.

Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của công ty thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản của công ty đầu tư. Vòng quay vốn của công ty luôn đạt giá trị khá cao chứng tỏ vốn quay nhanh, hoạt động tài chính tốt. Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn hơn, công ty không những phải cố gắng tăng doanh thu mà phải có mức dự trữ từng loại vốn hợp lý.

Tỷ suất sinh lời tổng vốn kinh doanh - ROA tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến 2019 có xu hướng tăng, cụ thể năm 2018 là 0.15% , sang năm 2019 là 0.16%. Nguyên nhân của tỷ suất sinh lời tổng vốn kinh doanh tăng là do mức tăng LN trước thuế năm 2019 (3.387.546.531 đồng) lớn hơn so với mức tăng của LN trước thuế năm 2018 (1.933.835.146 đồng), cụ thể: LN trước thuế năm 2019 tăng so với năm 2018 là do công ty đã áp dụng những chính sách dịch vụ và phân phối hiệu quả.

Ta đã biết chỉ số ROA phản ánh khả năng sinh lời của tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ. Do vậy các chi phí về lãi vay và thuế thu nhập công ty cũng phải được cộng vào để tính hiệu quả của công ty chứ không chỉ bao gồm phần mà chủ công ty thu về. Tại công ty ta thấy chỉ tiêu năm 2019 cứ bỏ ra 100 đồng vốn kinh doanh thì công ty thu được 0.16 đồng lợi nhuận. Chỉ số ROA càng cao thì hiệu quả kinh doanh càng tốt và ngược lại. Tuy nhiên tại công ty chỉ số này mặc dù có xu hướng tăng qua các năm nhưng vẫn còn thấp. Điều này cho thấy, công ty cần phải tăng cường hiệu quả kinh doanh, sử dụng nguồn vốn kinh doanh hợp lý và mang lại hiệu quả cao hơn nữa.

Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Vòng quay VCSH là chỉ số đo khả năng tạo ra lợi nhuận qua việc sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty. Số vòng quay càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao. Tại công ty trong giai đoạn từ 2018 đến 2019, Vòng quay VCSH có xu hướng tăng và đạt giá trị cao, lần lượt qua các năm là 3.95 và 7.82. Điều này một lần nữa cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của công ty hiện nay khá cao.

Ngoài chỉ tiêu ROA, khi đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta cần xem kỹ chỉ tiêu tỷ suất sinh lời VCSH (ROE). Ta đã biết ROE là chỉ số đo lường hiệu quả sử dụng của một đồng vốn của của sở hữu, cho biết số lợi nhuận thu được về cho doanh nghiệp sau khi họ đầu tư một đồng vốn vào sản xuất kinh doanh. Tỷ suất này càng lớn biểu hiện xu hướng tích cực bởi nó đo lường lợi nhuận đạt được trên vốn chủ sở hữu. Tại công ty trong giai đoạn từ năm 2018 đến 2019, chỉ số ROE tăng cụ thể năm 2018 là 31.92% sang năm 2017 tăng lên 35.19% . Điều này chứng tỏ công ty mặc dù gặp rất nhiều khó khăn trong kinh doanh những đến năm 2018 doanh nghiệp đã làm ăn có lãi, mang lại niềm tin cho các nhà đầu tư. Thực tế đã cho thấy, năm 2019 lợi nhuận sau thuế tăng lên 48.20% so với năm 2018. Việc tăng lợi nhuận này là do trong năm 2019, công ty đã dự trữ được hàng hóa với giá thấp và thực hiện chính sách tiết kiệm năng lượng, chi phí sản xuất.

Như vậy, qua việc phân tích trên, có thể thấy được phần nào hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn bộ quá trình hoạt động sản xuất của công ty. Mặc dù việc sử dụng vốn tại công ty chưa thật sự đạt hiệu quả như mong muốn, song công ty vẫn đang cố gắng duy trì và phát triển hơn nữa.

2.2.3. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty

2.2.3.1. Phân tích nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán của một công ty được đánh giá dựa trên qui mô và khả năng luân chuyển của tài sản ngắn hạn, là những tài sản có khả năng luân chuyển nhanh, phù hợp với thời hạn thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Bảng 2.8: Tỷ số khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1. Tổng tài sản	Đồng	13.715.213.771	27.849.140.346	14.133.926.575	103,05%
2. Nợ phải trả	Đồng	7.770.181.458	19.859.337.554	12.089.156.097	155,58%
3. Tài sản ngắn hạn	Đồng	9.844.973.929	21.851.476.881	12.006.502.952	121,96%
4. Nợ ngắn hạn	Đồng	7.770.181.458	19.852.362.606	12.082.181.149	155,49%
5. Hàng tồn kho	Đồng	725.887.246	227.557.431	-498.329.816	-68,65%
6. Tiền và các khoản tương đương tiền	Đồng	3.201.984.764	7.337.988.562	4.136.003.799	129,17%
7. Hệ số thanh toán tổng quát (1/2)	Lần	1,77	1,40	(0,36)	-20,55%
8. Hệ số thanh toán hiện thời (3/4)	Lần	1,27	1,10	(0,17)	-13,13%
9. Hệ số thanh toán nhanh ((3-5)/4)	Lần	1,17	1,09	(0,08)	-7,19%
10. Hệ số thanh toán tức thời (6/4)	Lần	0,41	0,37	(0,04)	-10,30%
10. Hệ số nợ phải trả, phải thu (2/3)	Lần	0,79	0,91	0,12	15,15%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Nhân xét:

Hệ số thanh toán tổng quát :

Năm 2019 đã giảm so với năm 2018, từ 1.77 lần năm 2018 giảm xuống 1.40 lần năm 2019. Điều này có nghĩa là cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2018 có 1.77 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2019 là 1.40 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là khá tốt khi tất cả đều lớn hơn hệ số 1, chứng tỏ tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Hệ số này ở thời điểm năm 2019 thấp hơn so với năm 2018 là do trong năm công ty đã huy động thêm vốn từ bên ngoài với tốc độ tăng của vốn vay lớn hơn tốc độ tăng của tài sản. Cụ thể, nợ phải trả năm 2019 so với năm 2018 tăng tương ứng với tốc độ tăng 155.49%; còn tài sản cũng tăng 12.006.502.952 đồng tương ứng với tốc độ tăng 121.96%. Điều này đã làm cho khả năng thanh toán tổng quát của công ty giảm.

Hệ số thanh toán hiện thời:

Hệ số thanh toán hiện thời của công ty giảm, cụ thể năm 2018 là 1.27 lần giảm xuống 1.10 lần vào năm 2019. Hệ số thanh toán hiện thời năm 2019 đạt 1.10 lần lớn hơn 1 tức TSNH lớn hơn Nợ ngắn hạn, lúc này các TSNH sẵn có lớn hơn những nhu cầu ngắn hạn, vì thế tình hình tài chính của công ty là lành mạnh ít nhất trong thời gian ngắn. Tuy nhiên hệ số này có xu hướng giảm dần là do tốc độ tăng của TSNH không lớn bằng tốc độ tăng của nợ ngắn hạn.

Hệ số thanh toán nhanh:

Việc loại bỏ hàng tồn kho khi tính toán khả năng thanh toán nhanh là do hàng tồn kho sẽ phải mất thời gian hơn để chuyển chúng thành tiền mặt hơn so với các tài sản ngắn hạn. Hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2019 là 1.46 lần, giảm 0.13 lần so với năm 2018. Mặc dù hệ số này giảm do sự ảnh hưởng của nợ ngắn hạn tuy nhiên hệ số vẫn lớn hơn 1 điều này cho thấy tài chính của công ty vẫn tương đối ổn định đảm bảo thanh toán nhanh các khoản nợ của công ty.

Hệ số nợ phải trả, phải thu:

Hệ số nợ phải trả, phải thu năm 2018 và năm 2019 đều nhỏ hơn 1, năm 2018 hệ số này là 0,79 lần, năm 2019 hệ số này là 0,91 lần cho thấy tình hình thanh toán công nợ của công ty có chuyển biến tốt, tuy nhiên hệ số này vẫn nhỏ hơn 1 nên điều này là không tốt thể hiện khi số vốn mà công ty chiếm dụng không đủ để cung cấp tín dụng cho khách hàng. Do đó công ty cần có biện pháp khắc phục để tăng tốc thu hồi các khoản nợ của khách hàng sao cho tốt nhất.

Năm 2019 so với năm 2018, các hệ số thanh toán đều trên mức 1. Điều này khá tốt, cho thấy công ty có đủ tài sản để đảm bảo các khoản vay nợ ngắn hạn, không mất đi những cơ hội kinh doanh. Nhưng bên cạnh đó, các hệ số thanh toán có xu hướng giảm đi do chịu sự tác động của nợ ngắn hạn khi nợ ngắn hạn tăng nhanh hơn so với TSNH và tiền các khoản tương đương tiền. Điều này là một thách thức cho công ty khi các hệ số này giảm làm cho khả năng thanh toán đối với các khoản nợ ngắn hạn của công ty sẽ gặp khó khăn nếu các hệ số này vẫn có xu hướng giảm.

2.2.3.2. Chỉ tiêu tài chính

Bảng 2.9: Phân tích cơ cấu tài chính

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1. Nợ phải trả	Đồng	7.770.181.458	19.859.337.554	12.089.156.097	155,58%
2. Vốn chủ sở hữu	Đồng	5.945.032.313	7.989.802.792	2.044.770.479	34,39%
3. Tổng nguồn vốn	Đồng	13.715.213.771	27.849.140.346	14.133.926.575	103,05%
4. Tài sản dài hạn	Đồng	3.870.239.842	5.997.663.466	2.127.423.623	54,97%
5. Tài sản ngắn hạn	Đồng	9.844.973.929	21.851.476.881	12.006.502.952	121,96%
6. Tổng tài sản	Đồng	13.715.213.771	27.849.140.346	14.133.926.575	103,05%
7. Hệ số nợ (1/3)	Lần	0,57	0,71	0,15	25,87%
8. Hệ số vốn chủ sở hữu (2/3)	Lần	0,43	0,29	(0,15)	-33,81%
9. Tỷ suất đầu tư vào tài sản DH (4/6)	%	28,22%	21,54%	-6,68%	-23,68%
10. Tỷ suất đầu tư vào tài sản NH (5/6)	%	71,78%	78,46%	6,68%	9,31%
11. Cơ cấu tài sản (5/4)	Lần	2,54	3,64	1,10	43,23%
12. Tỷ suất tự tài trợ dài hạn (2/4)	%	153,61%	133,22%	-20,39%	-13,28%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Nhân xét:

Hệ số nợ là một chỉ tiêu tài chính phản ánh trong một đồng vốn hiện nay công ty đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay. Nếu như hệ số này càng cao thì tính độc lập về tài chính của công ty sẽ càng kém. Năm 2018 cứ 100 đồng vốn công ty đang sử dụng vào sản xuất kinh doanh có 0.57 đồng hình thành từ nguồn vay nợ. Năm 2019 trong 100 đồng vốn công ty đang sử dụng có 0.71 đồng là đi vay nợ. Hệ số nợ của công ty năm 2019 đã tăng so với năm 2018 là 0.15, điều này chứng tỏ năm 2019 việc sử dụng vốn vay của công ty đã kém hiệu quả hơn và Công ty ngày càng bị ràng buộc bởi sức ép của các khoản vay nợ.

Hệ số vốn chủ sở hữu là một chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của công ty. Năm 2018 cứ 100 đồng vốn Công ty đang sử dụng có 0.43 đồng được hình thành từ vốn chủ sở hữu, sang năm 2019 hệ số này giảm đi là 0.29 đồng (giảm 0.15 lần). Kết quả này cho thấy mức độ độc lập về tài chính của công ty có xu hướng giảm, khả năng bị chiếm dụng vốn của công ty khá cao trong thời gian tới.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn sẽ cho biết việc bố trí cơ cấu tài sản của công ty, phản ánh tình hình trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất cũng như khả năng cạnh tranh của công ty: Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn của Công ty có xu hướng giảm, năm 2018 cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 28.22 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn nhưng tới năm 2019 thì cứ 100 đồng vốn kinh doanh có 21.54 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn có xu hướng giảm chứng tỏ Công ty có đầu tư mua sắm thêm tài sản cố định mới để phục vụ sản xuất kinh doanh, nhưng do giá trị hao mòn lũy kế tăng dẫn đến TSCĐ giảm nhẹ hoặc trong năm chừa qua công ty không đầu tư xây thêm cơ sở hạ tầng.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn: Khi tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn giảm thì đương nhiên tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn sẽ tăng. Năm 2018 cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 71.78 đồng đầu tư vào tài sản ngắn hạn, năm 2019 con số này đã tăng lên là 78.46 đồng. Việc tăng lên chủ yếu là do công ty tăng khoản tiền và khoản tương đương tiền; khoản phải thu ngắn hạn; khoản đầu

tư tài chính ngắn hạn;... Như vậy mức độ quan trọng của tài sản ngắn hạn trong tổng tài sản của Công ty đang sử dụng ngày càng tăng.

Chỉ số cơ cấu tài sản: Cơ cấu tài sản của Công ty có xu hướng tăng từ 2.54 lần năm 2018 lên 3.64 lần năm 2019 do tài sản ngắn hạn trong năm 2019 được quan tâm chú ý hơn tài sản dài hạn, trong khi giá trị tài sản dài hạn tăng 127.645417.405 đồng thì giá trị tài sản ngắn hạn tăng mạnh hơn đạt 720.390.177.099 đồng.

Tỷ suất tự tài trợ dài hạn của Công ty sẽ cung cấp thông tin cho biết số vốn CSH của công ty dùng để trang bị tài sản cố định là bao nhiêu. Năm 2018 là 153.61% sang năm 2019 con số này giảm xuống còn 133.22%. Đây là do hệ số vốn chủ sở hữu giảm đi chứng tỏ TSCĐ của công ty vẫn lệ thuộc vào khoản tri trả bên ngoài

Qua phân tích trên, ta có thể thấy trong cơ cấu tổng tài sản thì tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn tài sản dài hạn. Điều này cho thấy, cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Công ty phần nào khá hợp lý đối với đặc thù của một Công ty kinh doanh dịch vụ bưu chính, chuyển phát, logictisc,... như Viettel Post.

2.2.3.3. Khả năng hoạt động

Bảng 2.10: Nhóm chỉ tiêu hoạt động

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	23.480.157.977	62.468.622.213	38.988.464.236	166,05%
2. Giá vốn hàng bán	Đồng	22.257.270.575	57.728.676.360	35.471.405.785	159,37%
3. Hàng tồn kho	Đồng	725.887.246	227.557.431	-498.329.816	-68,65%
4. Số ngày trong kỳ	Ngày	360	360	0	0,00%
5. Các khoản phải thu(PTNH)	Đồng	3.339.975.273	7.067.447.096	3.727.471.823	111,60%
6. Vốn lưu động(TSNH)	Đồng	9.844.973.929	21.851.476.881	12.006.502.952	121,96%
7. Vốn cố định(TSDH)	Đồng	3.870.239.842	5.997.663.466	2.127.423.623	54,97%
8. Vốn kinh doanh(TTS)	Đồng	13.715.213.771	27.849.140.346	14.133.926.575	103,05%
9. Số vòng quay hàng tồn kho (2/3)	Vòng	30,66	253,69	223,03	727,37%
10. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (4/9)	Ngày	11,74	1,42	(10,32)	-87,91%
11. Vòng quay khoản phải thu (1/5)	Vòng	7,03	8,84	1,81	25,73%
12. Kỳ thu tiền trung bình (4/11)	ngày	51,21	40,73	(10,48)	-20,46%
13. Vòng quay vốn lưu động (1/6)	Vòng	2,38	2,86	0,47	19,87%
14. Số ngày một vòng quay vốn lưu động (4/13)	Ngày	150,94	125,93	(25,02)	-16,57%
15. Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/7)	Lần	6,07	10,42	4,35	71,68%
16. Vòng quay tổng tài sản (1/8)	Vòng	1,71	2,24	0,53	31,02%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Nhân xét:

Qua số liệu trong bảng, ta thấy:

Vòng quay hàng tồn kho: Qua 2 năm 2018 và 2019 ta thấy số vòng quay hàng tồn kho của Công ty tăng mạnh, năm 2018 công ty có 30.66 vòng quay tồn kho nhưng năm 2019 là 253.69 vòng (tăng 223.03 vòng). Sở dĩ số vòng quay hàng tồn kho tăng đột biến như vậy là do giá vốn hàng bán tăng mạnh trong khi đó hàng tồn kho lại giảm đi trông thấy so với năm 2018, tỷ số này tăng lên là một biểu hiện khá là tiêu cực khi hàng tồn kho giảm mà giá vốn hàng bán lại tăng điều này cho thấy việc quản lý chi phí tại công ty là chưa tốt.

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho: Do vòng quay hàng tồn kho của Công ty tăng lên nên dẫn tới số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm xuống. Năm 2018 số ngày của một vòng quay hàng tồn kho là 11.74 ngày thì đến năm 2019 giảm xuống là 1.42 ngày (giảm 10.32 ngày).

Vòng quay các khoản phải thu: Qua 2 năm ta thấy vòng quay các khoản phải thu của Công ty có xu hướng tăng dần. Năm 2018 số vòng quay các khoản phải thu là 7.03 vòng, năm 2019 tăng lên là 8.84 vòng (tăng 1.81 vòng so với năm 2018). Điều này là do các khoản phải thu ngày càng tăng lên và tốc độ tăng của các khoản phải thu năm 2019 so với năm 2018 là 3,727,471,823 đồng (111.60%) và tốc độ tăng của doanh thu thuần là 38,988,464,236 đồng (166.05%). Như vậy tốc độ thu hồi các khoản nợ của Công ty ngày càng tăng lên, chứng tỏ Công ty đã và đang tiến hành thu hồi các khoản mà bị khách hàng chiếm dụng..

Kỳ thu tiền trung bình: Do vòng quay các khoản phải thu của khách hàng có xu hướng tăng thêm nên kỳ thu tiền trung bình của công ty năm 2019 giảm 10 ngày so với năm 2018. Cụ thể, năm 2018 trung bình 51.21 ngày (tương đương hơn 1 tháng 21 ngày) Công ty mới thu được các khoản nợ thương mại, năm 2019 kỳ thu tiền trung bình của Công ty giảm xuống thành 40.73 ngày (tương đương hơn 1 tháng 10 ngày). Số ngày ở đây phản ánh tình hình tiêu thụ mà cụ thể là sức hấp dẫn của sản phẩm mà công ty đang tiêu thụ cũng như chính sách thanh toán mà công ty đang áp dụng. Công ty đang đẩy nhanh tốc độ thu tiền đối với các khoản phải thu của khách hàng, tiến hành phân tích chính sách bán hàng để tìm ra nguyên nhân tồn đọng nợ từ đó đưa ra biện pháp khắc phục hợp lý.

Vòng quay vốn lưu động: Vòng quay vốn lưu động của hai năm ở mức thấp và có xu hướng tăng dần (năm 2018 là 2.38 vòng, năm 2019 là 2.86 vòng).

Năm 2018 đầu tư bình quân 1 đồng vào vốn lưu động tạo ra 2.38 đồng doanh thu thuần, năm 2019 là 2.86 đồng (tăng 0.47 đồng). Qua đó cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động có tốt hơn năm trước nhưng kết quả đạt được vẫn còn thấp.

Số ngày một vòng quay vốn lưu động: Do vòng quay vốn lưu động tăng lên làm cho số ngày một vòng quay vốn lưu động của Công ty giảm xuống. Năm 2018 vốn lưu động cần 150.94 ngày mới quay được hết một vòng, năm 2019 số vòng quay này giảm xuống là 125.93 ngày (giảm 25.01 ngày). Số ngày một vòng quay vốn lưu động tuy cao nhưng xu hướng giảm đi điều này chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty ngày càng được cải thiện và nâng cao hơn.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định: Qua số liệu trên ta thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định của Công ty tăng lên. Năm 2018 trung bình 1 đồng vốn cố định thì tạo ra 6.07 đồng doanh thu thuần nhưng đến năm 2019 tăng lên là 10.42 đồng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty tăng lên.

Vòng quay vốn kinh doanh: Vòng quay vốn kinh doanh có xu hướng tăng, năm 2018 cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh chỉ thu được 1.71 đồng doanh thu thuần, đến năm 2019 chỉ số này đã tăng lên là 2.42 đồng. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của doanh thu thuần (166.05%) tăng nhanh hơn tốc độ tăng của vốn kinh doanh (103.05%), chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty là khá tốt.

Qua phân tích các chỉ số hoạt động cho thấy công ty sử dụng vốn lưu động vào hoạt động kinh doanh năm sau hiệu quả hơn năm trước. Kỳ thu tiền bình quân tăng lên cho thấy chính sách quản lý khoản phải thu của công ty là ngày càng tốt hơn so với năm trước, công ty đã giảm được tương đối việc bị chiếm dụng vốn trong thanh toán. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định và hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản tăng lên cho thấy hiệu quả sử dụng vốn tăng lên.

2.2.3.4. Nhóm chỉ tiêu sinh lời

Các chỉ số sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định và là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh, là một căn cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

Bảng 2.11: Tỷ số khả năng sinh lời

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2019	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	23.480.157.977	62.468.622.213	38.988.464.236	166,05%
2. Tổng tài sản	Đồng	13.715.213.771	27.849.140.346	14.133.926.575	103,05%
3. Vốn chủ sở hữu	Đồng	5.945.032.313	7.989.802.792	2.044.770.479	34,39%
4. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	Đồng	1.970.859.916	3.438.580.084	1.467.720.169	74,47%
5. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1.897.471.934	2.811.993.838	914.521.904	48,20%
6. Tỷ suất LN trên doanh thu (5/1)	%	8,08%	4,50%	-3,58%	-44,30%
7. Tỷ suất sinh lời của tài sản (4/2)	%	14,37%	12,35%	-2,02%	-14,08%
8. Tỷ suất LN trên tổng tài sản (5/2)	%	13,83%	10,10%	-3,74%	-27,02%
9. Tỷ suất LN vốn chủ sở hữu (5/3)	%	31,92%	35,19%	3,28%	10,27%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018, 2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Nhân xét:

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu: Năm 2018 trong 100 đồng doanh thu tạo ra được 8.08 đồng lợi nhuận, năm 2019 trong 100 đồng doanh thu tạo ra 4.50 đồng lợi nhuận. Trong năm 2019, tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của công ty là 4.50% giảm 3.58% so với năm 2018, một mức giảm gần như một nửa so với năm 2018. Tuy nhiên doanh thu tăng 38,988,464,236 đồng và lợi nhuận tăng 914,521,904 đồng là điều hợp lý. Chứng tỏ hiệu quả sinh lời trên doanh thu của công ty khá tích cực. Nguyên nhân làm cho tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giảm là do lợi nhuận tăng với tỷ lệ 48.20% có mức tăng chậm hơn so với doanh thu với 166.05%. Lợi nhuận và doanh thu đều tăng nhưng lợi nhuận tăng chậm hơn so với doanh thu là do hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty được mở rộng, nhưng do vay nợ nhiều hơn nên chi phí lãi vay nhiều hơn.

Tỷ suất sinh lời của tài sản: Năm 2018 bình quân cứ 100 đồng giá trị tài sản làm ra 14.37 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay nhưng tới năm 2019 cứ 100 đồng giá trị tài sản chỉ làm ra 12.35 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Trong năm 2019, tỷ suất sinh lời của tài sản của công ty là 12.35% giảm 2.08% so với năm 2018. Như vậy hiệu quả của việc sử dụng tài sản của công ty ngày càng giảm sút đặc biệt là việc sử dụng tài sản dài hạn.

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh: Bình quân năm 2018 cứ sử dụng 100 đồng vốn kinh doanh đem lại 13.83 đồng lợi nhuận vốn kinh doanh. Năm 2019, trong 100 đồng vốn kinh doanh giảm đi 3.74 đồng lợi nhuận so với năm 2018. Như vậy chất lượng kinh doanh tính bằng lợi nhuận của công ty giảm xuống.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu: Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu cũng có xu hướng tăng. Năm 2018 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu tạo ra được 31.92 đồng lợi nhuận sau thuế nhưng đến năm 2019 thì 100 đồng vốn chủ sở hữu sẽ tạo ra được 35.19 đồng lợi nhuận sau thuế (tăng 3.28 đồng). Điều này là do năm 2019 vốn chủ sở hữu của công ty tăng lên do công ty tăng vốn điều lệ để đảm bảo chủ động nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty.

2.3. Nhận xét và đánh giá

Qua quá trình phân tích tài chính của Chi nhánh bưu chính viettel Hải Phòng, ta có bảng tổng hợp sau:

Bảng 2.12: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu tài chính đặc trưng

Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị	
		2018	2019
Nhóm khả năng thanh toán			
1. Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	1,77	1,40
2. Hệ số thanh toán hiện thời	Lần	1,27	1,10
3. Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,17	1,09
4. Hệ số thanh toán tức thời	Lần	0,41	0,37
5. Hệ số nợ phải trả, phải thu	Lần	0,79	0,91
Nhóm chỉ tiêu cơ cấu tài chính			
6. Hệ số nợ	Lần	0,57	0,71
7. Hệ số vốn chủ sở hữu	Lần	0,43	0,29
8. Tỷ suất đầu tư vào tài sản DH	%	28,22%	21,54%
9. Tỷ suất đầu tư vào tài sản NH	%	71,78%	78,46%
10. Cơ cấu tài sản	Lần	2,54	3,64
11. Tỷ suất tự tài trợ dài hạn	%	153,61%	133,22%
Nhóm chỉ tiêu hoạt động			
12. Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	30,66	253,69
13. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	11,74	1,42
14. Vòng quay khoản phải thu	Vòng	7,03	8,84
15. Kỳ thu tiền trung bình	ngày	51,21	40,73
16. Vòng quay vốn lưu động	Vòng	2,38	2,86
17. Số ngày một vòng quay vốn lưu động	Ngày	150,94	125,93
18. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	Lần	6,07	10,42
19. Vòng quay tổng tài sản	Vòng	1,71	2,24
Nhóm chỉ tiêu sinh lời			
20. Tỷ suất LN trên doanh thu	%	8,08%	4,50%
21. Tỷ suất sinh lời của tài sản	%	14,37%	12,35%
22. Tỷ suất LN trên tổng tài sản	%	13,83%	10,10%
23. Tỷ suất LN vốn chủ sở hữu	%	31,92%	35,19%

Đánh giá chung:

Thứ nhất: Về cơ cấu tài chính

Tài sản: Qua việc phân tích ta có thể thấy được kết cấu tài sản của công ty có một số sự thay đổi. Tổng tài sản năm 2019 cao hơn so với năm 2018, tăng 14.133.926.575 đồng tương ứng với tỷ lệ 103.05%. Tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2019 so với năm 2018 tăng 12.006.502.952 đồng tương đương với 121.96%. Nguyên nhân chủ yếu gây ra sự biến động tăng của tài sản ngắn hạn chủ yếu là do sự tăng lên của tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu ngắn hạn khác, các khoản đầu tư tài chính,... So với tài sản ngắn hạn thì tài sản dài hạn cũng là một yếu tố góp phần tạo nên sự biến động về tổng giá trị tài sản của Công ty. Năm 2018, tài sản dài hạn của Công ty là 3.870.239.842 đồng; đến năm 2019 là 5.997.663.466 đồng tức tăng lên 2.127.423.623 đồng tương ứng với tỷ lệ 54.97% so với năm 2018. Có thể thấy, tài sản ngắn hạn có mức tăng trưởng mạnh trong năm 2019 và chiếm tỷ trọng lớn trên tổng tài sản, tài sản dài hạn cũng tăng lên nhưng tăng trưởng chậm và có xu hướng giảm nhẹ.

Nguồn vốn: Cơ cấu nguồn vốn của công ty cũng có sự biến đổi. Nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty năm 2019 so với năm 2018 tăng 2.044.770.979 đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 34.39%. Nợ phải trả của Công ty đã tăng 155.58% ứng với 12.089.156.097 đồng, nợ phải trả tăng lên chủ yếu do nợ ngắn hạn tăng đáng kể 12.082.181.149 đồng, tương ứng với 155.49%. Sở dĩ có mức tăng đột biến như vậy là do chủ trương của Công ty đã huy động thêm nguồn vốn vay để đầu tư mở rộng quy mô kinh doanh.

Xét hai hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu ta thấy năm 2019 công ty có xu hướng đi vay nợ nhiều hơn là sử dụng vốn chủ sở hữu, cụ thể hệ số nợ của công ty năm 2019 đã tăng so với năm 2018 là 0.15 lần, trong khi đó năm 2018 cứ 100 đồng vốn Công ty đang sử dụng có 0.43 đồng được hình thành từ vốn chủ sở hữu, sang năm 2019 hệ số này giảm đi là 0.29 đồng. Điều này chứng tỏ, công ty cần có chính sách hợp lý hơn để tránh bị chiếm dụng vốn của công ty khá cao trong thời gian tới.

Thứ hai: Về khả năng thanh toán

Năm 2019 so với năm 2018, các hệ số thanh toán đều trên mức 1. Điều này khá tốt, cho thấy công ty có đủ tài sản để đảm bảo các khoản vay nợ ngắn hạn, không mất đi những cơ hội kinh doanh. Nhưng bên cạnh đó, các hệ số thanh toán có xu hướng giảm đi do chịu sự tác động của nợ ngắn hạn khi nợ ngắn hạn tăng nhanh hơn so với TSNH và tiền các khoản tương đương tiền.

Các hệ số trong nhóm khả năng thanh toán đều giảm so với năm 2018, cụ thể khả năng thanh toán hiện thời giảm 0.17 lần; hệ số thanh toán nhanh giảm 0.08 lần; hệ số thanh toán tức thời giảm 0.04 lần. Mặt khác hệ số nợ phải trả, phải thu có dấu hiệu tăng so với năm 2018 nhưng vẫn ở mức dưới 1 là 0.97 lần. Nhìn vào số liệu này ta thấy, trong thời gian tới Công ty cần có những chính sách và phương hướng phù hợp nhằm tăng khả năng thanh toán.

Thứ ba: Về hiệu quả hoạt động

Vòng quay các khoản phải thu của Công ty có xu hướng tăng dần cụ thể tăng 1.81 lần so với năm 2018, kỳ thu tiền trung bình của công ty năm 2019 giảm 10 với năm 2018. Trong thời gian tới Công ty cần đẩy nhanh hơn tốc độ thu tiền đối với các khoản phải thu của khách hàng, tiến hành phân tích chính sách bán hàng để tìm ra nguyên nhân tồn đọng nợ từ đó đưa ra biện pháp khắc phục hợp lý.

Vòng quay vốn lưu động của hai năm ở mức thấp và có xu hướng tăng dần (năm 2018 là 2.38 vòng, năm 2019 là 2.86 vòng). Qua đó cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động có tốt hơn năm trước nhưng kết quả đạt được vẫn còn thấp. Do vòng quay vốn lưu động tăng lên làm cho số ngày một vòng quay vốn lưu động của Công ty giảm xuống. Mặc dù vốn lưu động có sự nhích lên nhẹ nhưng Công ty không nên chủ quan và cần có chiến lược phù hợp tăng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định của công ty tăng ở mức khá cao. Hệ số này càng cao thì cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định càng hiệu quả. Điều này chứng mặc dù tài sản cố định có xu hướng giảm đi trong năm 2019 nhưng công ty vẫn vận dụng và sử dụng tốt nguồn lực này.

Số vòng quay tổng vốn tăng là do tốc độ tăng doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng vốn bình quân. Có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn năm 2019 tốt hơn năm 2018, tuy nhiên vẫn ở mức khá khiêm tốn.

Thứ tư : Về hoạt động kinh doanh

Năm 2019, các tỷ suất sinh lợi của công ty đều giảm so với năm 2018. Điều đó cho thấy công ty đã chưa tiết kiệm được chi phí, đặc biệt là khoản mục giá vốn hàng bán có mức tăng mạnh tới 879.95% trong khi lợi nhuận trước thuế chỉ tăng 18.55% công ty cần xem xét phần giá vốn hàng bán nhiều hơn. Trong khi đó tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ có chút khởi sắc hơn mặc dù trong năm 2019 công ty sử dụng vốn vay nhiều hơn vốn chủ thì con số này đã chứng tỏ công ty vẫn có khả năng tự chủ tốt về mặt tài chính. Trong thời gian tới ngoài việc đưa ra các chính sách nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh công ty cũng cần lưu ý đến việc hạn chế bị chiếm dụng vốn của công ty.

Ưu điểm

- Tổng tài sản của công ty tăng lên đáng kể, đặc biệt là sự tăng lên của tài sản ngắn hạn. So với năm 2018, tổng tài sản của công ty năm 2019 tăng lên 14,133,926,575 đồng, tăng 103.05%, một con số khá tốt trong đó sự tăng lên của dự trữ tiền mặt, các khoản đầu tư tài chính, các khoản phải thu ngắn hạn,.. Nguồn lực của công ty tăng lên đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh. Đây là dấu hiệu đáng mừng.

- Doanh thu lợi nhuận của công ty không ngừng tăng lên, hoạt động sản xuất kinh doanh được mở rộng. Lợi nhuận vừa là mục tiêu quan trọng vừa là tiêu chí đánh giá năng lực tài chính của công ty. Có được điều này là do công ty đã không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ cung cấp, đồng thời đa dạng hóa các hình thức kinh doanh.

- Khả năng thanh toán của công ty đều lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán và sự tự chủ tài chính của công ty cũng tương đối ổn định.

- Hệ số nợ của công ty nhỏ hơn 1 chứng tỏ có tính độc lập về tài chính.

- Tình hình đầu tư hiệu quả máy móc thiết bị, đáp ứng được hết các đơn đặt hàng, nhu cầu mới.

- Công ty đã có các chính sách đầu tư tài chính, đầu tư liên doanh liên kết vô cùng hiệu quả. Đây được đánh giá là thành tích của công ty.

- Công ty đã thực hiện đúng chế độ kế toán do Bộ Tài chính qui định, kịp thời sửa đổi, bổ sung theo những thông tư, chuẩn mực và luật kế toán mới.

- Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách và các qui định tài chính, thuế của Nhà nước.

Nhược điểm

Tuy nhiên bên cạnh những ưu điểm trên, tình hình tài chính của công ty vẫn tồn tại một số hạn chế sau:

- Hiệu quả sử dụng tài sản của công ty tăng nhưng còn một số hạn chế: trong qua trình đầu tư tài sản công ty chưa tính toán, cân đối được cơ cấu tài sản của mình; bộ phận tài sản không sinh lời như các khoản phải thu, đặc biệt là khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng khá lớn tài sản của công ty phần nào làm hạn chế hiệu suất sử dụng tài sản. Điều này cho thấy vốn bị khách hàng chiếm dụng tăng lên. Tiền và các khoản tương đương tiền tăng đột biến, đặc biệt là tiền mặt. Điều này rất thuận lợi cho khả năng thanh toán nhanh, tuy nhiên việc tồn trữ qua nhiều sẽ hạn chế về ứ đọng nguồn vốn nếu tồn tại lâu dài.

- Công ty chưa làm tốt công tác thanh toán cũng như chính sách tín dụng đã làm cho các khoản nợ ngắn hạn tăng lên, Công ty cần có các chính sách cụ thể nhằm thiết lập lại các chỉ tiêu khả năng thanh toán trong thời gian tới khi tất cả các hệ số thanh toán đều có xu hướng giảm.

- Công ty đang sử dụng một lượng lớn nợ vay, tự chủ tài chính giảm. Nợ phải trả của công ty vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn với 71.31%. Đây là một dấu hiệu không tốt, thể hiện năng lực tài chính không cao, có xu hướng phụ thuộc vào chủ nợ. Tỷ suất tự tài trợ giảm xuống do vốn chủ sở hữu giảm, điều này cho thấy TSCĐ lệ thuộc vào khoản chi trả bên ngoài.

- Lợi nhuận của công ty tăng chưa tương xứng với tốc độ tăng doanh thu tiêu thụ. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty năm 2019 tăng 39,006,508,289 đồng so với năm 2018. Song chi phí về giá vốn hàng bán của công ty cũng tăng tới 35,471,405,785 đồng dẫn tới lợi nhuận tăng chưa cao.

- Bên cạnh đó, do nợ phải trả của công ty ở mức cao trong tổng nguồn vốn làm tăng chi phí tài chính của công ty. Việc tăng các khoản chi phí này làm giảm khả năng sinh lời của công ty. Công ty cần có chính sách quản lý chi phí tốt hơn.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH BƯU CHÍNH VIETTEL HẢI PHÒNG

3.1 Phương hướng nâng cao hiệu quả tài chính tại chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng

3.1.1. Mục tiêu và kế hoạch của công ty trong thời gian tới

Ban lãnh đạo công ty đã đề ra những mục tiêu hoạt động cụ thể trong giai đoạn từ năm 2019-2020 như sau:

+ Duy trì tốc độ tăng trưởng cao cả về doanh thu và lợi nhuận, từng bước làm tăng giá trị doanh nghiệp (cả giá trị hữu hình và vô hình).

+ Gộp ngân sách nhà nước đúng theo quy định.

+ Thu nhập bình quân tăng 10%, đảm bảo đủ công ăn việc làm cho người lao động.

+ Nâng cao năng lực quản lý toàn diện, đầu tư các nguồn lực, trú trọng vào việc phát triển yếu tố con người, yếu tố then chốt để thực hiện thành công các nhiệm vụ trong thời kỳ kinh tế khó khăn.

+ Hoàn thiện bộ máy cơ cấu tổ chức nhân sự cho đội mới thành lập.

+ Xây dựng nền tài chính lành mạnh, có tay nghề cao, quản lý và sử dụng vốn một cách hiệu quả.

+ Tiếp tục khuếch trương quảng bá thương hiệu của công ty

+ Tạo điều kiện và có chính sách tốt nhất chăm lo đời sống người lao động, để họ coi công ty là một mái nhà chung, gắn bó và cống hiến cho sự phát triển của công ty nói riêng cũng như sự phát triển của nền kinh tế quốc gia nói chung.

3.1.2. Phương hướng phát triển công ty

+ Ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh và tối đa hóa lợi nhuận trong thời gian tới.

+ Thường xuyên theo dõi, nắm bắt tình hình tiêu thụ, tăng cường hoạt động Marketing, xúc tiến thương mại, phát triển hệ thống qua mạng.

+ Phát huy cao độ mọi người lực để nâng cao năng lực cạnh tranh, lấy hiệu quả kinh tế là thước đo chủ yếu cho sự phát triển bền vững của công ty, góp phần xây dựng và phát triển công ty trở thành một doanh nghiệp có vị thế trên thị trường.

+ Không ngừng cải tiến mô hình quản lý sao cho phù hợp với hoạt động kinh doanh trong từng thời kỳ của công ty, đặc biệt trong việc đa dạng hóa chiến lược kinh doanh phục vụ khách hàng tiềm năng.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty

3.2.1 Tăng doanh thu nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty

3.2.1.1 Cơ sở giải pháp:

Có thể nói hiện nay Viettel Post là công ty đứng top đầu trong 10 công ty vận tải và logistic uy tín. Mặc dù doanh thu tăng nhưng chưa cao đối với dịch vụ vận chuyển, chiếm thị phần nhỏ đối với đối thủ cạnh tranh tên tuổi lớn như Shopee, Lazada, Tiki, Sendo... Công ty mới cho ra mắt hai dịch vụ kênh thương mại điện tử Voso.vn và ứng dụng gọi xe, giao hàng MyGo để cung cấp dịch vụ kết nối giữa khách hàng và nhà sản xuất. Tuy nhiên công ty lại chưa tận dụng hết công nghệ của hai dịch vụ này, cho nên cần phải đưa ra giải pháp để tăng doanh thu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

3.2.1.2 Mục tiêu giải pháp:

Tăng doanh thu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Nâng cao năng lực cạnh tranh.

3.2.1.3 Nội dung giải pháp:

Kênh thương mại điện tử Voso.vn sẽ sử dụng các tài xế ứng dụng gọi xe MyGo để triển khai dịch vụ giao hàng trong ngày như Tiki, Now hay Shopee...

Đối với những khách hàng bận không có thời gian mua hàng, Voso sẽ giúp khách hàng mua hàng hộ: đi chợ mua đồ sinh hoạt, đồ dung thiết yếu và chỉ cần đặt cọc 30% giá trị mua hàng.

Thời gian đi chợ, mua hàng hộ trong khoảng 1-3 tiếng.

Bảng giá cước của MyGo

Bảng 3.1: Bảng giá cước dịch vụ vận chuyển

ĐVT: Đồng

Dịch vụ	Bảng giá cước		
	2km đầu tiên	Mỗi km tiếp theo	Tính theo thời gian di chuyển (sau 2km đầu)
Dành cho xe 2 bánh	11500	3500	250đ/phút
Dành cho xe 4 bánh	11500	3500	250đ/phút
Dịch vụ giao hàng	11500	3500	250đ/phút
Dịch vụ cộng thêm	Thêm điểm dừng: 5000đ/điểm Quay lại điểm nhận: 80% chiều đi Thu hộ tiền hàng (COD) dưới 3.000.000: 5000đ Mua hàng hộ thông qua Voso.vn đặt cọc 30% giá trị hàng: <1.000.000: 3% giá trị hàng >1.000.000: 5% giá trị hàng		

Ưu điểm

Voso.vn sẽ là chợ mua bán các món hàng từ thiết yếu cho đến xa xỉ, hỗ trợ tối đa người mua và người bán trong lĩnh vực vận chuyển (logistics). Người dùng sẽ không còn gặp khó khăn trong khâu vận chuyển khi mua và bán hàng. Voso.vn sẽ giúp các doanh nghiệp, hộ kinh doanh hoặc cá nhân muốn tìm kiếm thêm 1 nguồn thu nhập thụ động tạo doanh thu đột phá với mạng lưới giao hàng COD trên toàn quốc.

Khi sử dụng dịch vụ mua hàng hộ khách hàng có thể lựa chọn, so sánh giá cả, chất lượng sản phẩm và mua được nhiều loại sản phẩm cùng lúc nhưng phí mua hàng vẫn rẻ và tiết kiệm được chi phí đi lại.

MyGo không tăng giá dịch vụ vào các thời gian cao điểm: giờ đi làm, giờ tan làm, mưa, bão, rét hay nắng nóng ...

Công ty ngoài các dịch vụ vận chuyển, giao hàng có thể nâng cao doanh thu thông qua dịch vụ mua hàng hộ mà các kênh thương mại điện tử lớn như Shopee, Lazada, Tiki... chưa có.

Nhược điểm của Voso có thể nói đến là lượng sản phẩm còn chưa nhiều do việc ra mắt muộn hơn các sàn thương mại điện tử khác.

3.2.1.4 Dự kiến kết quả đạt được:

Doanh thu dự kiến tăng do hiệu quả marketing là: tăng 5% doanh thu dịch vụ chuyên hàng tương đương với $63.331.384.537 \times 5\% = 3.166.569.226$ đồng.

Bảng 3.2: Dự kiến kết quả đạt được năm 2020*ĐVT: Đồng*

Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
Doanh thu	62.468.622.213	65.592.053.324	3.123.431.111	5,00%
Tổng chi phí	59.943.838.006	63.011.029.241	3.067.191.235	5,17%
Lợi nhuận	2.811.993.838	2.868.233.714	56.239.876	2,00%
ROA	0,122	0,124	0,002	1,64%

Ứng dụng MyGo đang có lợi thế vô cùng lớn khi đã có sẵn một lượng bưu tá sẵn có ở các địa phương. Đồng thời, nếu số lượng bán hàng tăng lên thì cần phải có tốc độ giao hàng nhanh nhất. Việc cùng lúc “bung” ứng dụng này ra thị trường với dịch vụ giao hàng, chở người và mua hàng hộ sẽ giúp MyGo chiếm lĩnh thị trường địa phương nhanh hơn so với các đối thủ còn lại. Voso cùng với MyGo sẽ hoàn thiện hệ sinh thái khép kín của Viettel Post khi tạo ra và hỗ trợ khách hàng có thêm một kênh bán hàng hiệu quả hơn, chi phí thấp hơn làm tăng doanh thu nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.2.2 Giảm khoản phải thu

3.2.2.1 Cơ sở giải pháp

Các khoản phải thu thể hiện lượng vốn mà công ty bị bên ngoài chiếm dụng, mà đặc biệt là những khoản phải thu quá hạn chưa thu hồi được, đây là những khoản vốn của công ty bị chiếm dụng một cách bất hợp pháp, làm ảnh hưởng đến lượng vốn đầu tư kinh doanh của công ty. Lượng vốn bị chiếm dụng này luôn là trở ngại đối với các công ty. Làm sao để thu hồi được lượng vốn này về để đầu tư kinh doanh mà không để bị mất khách hàng, trong trường hợp này nếu muốn thu hồi được lượng vốn bị chiếm dụng quá hạn đó bắt buộc công ty phải có những biện pháp cụ thể. Trong nhiều trường hợp công ty chỉ có thể thu hồi lại một phần vốn đó, đồng thời phải bỏ chi phí thì mới có thể thu hồi được, vì vậy để giảm bớt chi phí công ty có thể sử dụng chính sách chiết khấu thanh toán theo thời gian quá hạn của khách hàng đồng thời xây dựng chính sách đối với những khách hàng thanh toán sớm các khoản nợ.

3.2.2.2 Thực trạng

Các khoản phải thu khác tăng hơn so với năm 2018, tuy nhiên nhân tố khiến cho khoản phải thu năm 2019 tăng 3,727,471,823 đồng tăng gần như gấp

đôi so với năm 2018 được chú ý nhất đó là khoản phải thu của khách hàng khi tăng với tỷ lệ 96.45% tương đương 2,182,500,513 đồng. Điều này cho thấy vốn của công ty bị khách hàng chiếm dụng lớn, cụ thể:

Bảng 3.3: Khoản phải thu của KH

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018	Chênh lệch	
			Tương đối	Tuyệt đối
DV Chuyển phát	3,623,773,177	863,293,873	2,760,479,304	319.76%
DV Viễn thông	7,167,529	56,180,891	(49,013,362)	-87.24%
DV Logistic (kho vận)	614,960,828	807,382,651	(192,421,823)	-23.83%
DV Văn phòng phẩm	184,826,869	166,467,088	18,359,781	11.03%
Các khoản phải thu KH khác	14,553,042	369,456,430	(354,903,388)	-96.06%
Tổng phải thu của KH	4,445,281,445	2,262,780,933	2,182,500,512	96.45%

(Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp, Báo cáo tài chính (2018-2019), chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng)

Khách hàng của DV chuyển phát nhanh chiếm dụng của công ty tới 3.623.773.177 đồng tăng 2.760.479.304 đồng tương đương 319.76%. Dịch vụ chuyển phát là ngành kinh doanh chính của công ty nhưng lại là ngành có tỷ lệ bị khách hàng chiếm dụng vốn cao nhất. Điều này chứng tỏ Công ty chưa làm tốt công tác thanh toán cũng như chính sách tín dụng đặc biệt là trong ngành dịch vụ chuyển phát.

3.2.2.3 Nội dung giải pháp: Xây dựng chính sách thanh toán phù hợp với công ty

Đối với khách hàng trước khi thanh toán:

Yêu cầu đặt cọc, tạm ứng hoặc trả trước 30%.

Áp dụng chính sách chiết khấu, lựa chọn phương thức chuyển tiền hợp lý để tiết kiệm chi phí, thúc đẩy khách hàng thanh toán nhanh đồng thời tạo được sự tin nhiệm đối với khách hàng.

Bảng 3.4: Chiết khấu dịch vụ vận chuyển

DVT: Đồng

Cước chính chưa VAT / tháng	Tỷ lệ chiết khấu	Giá trị chiết khấu
Từ 1 đến 30 triệu	3%	30.000 - 900.000
Trên 30 đến 50 triệu	5%	1.500.000 - 2.500.000
Trên 50 đến 200 triệu	8%	4.000.000 - 16.000.000
Trên 200 triệu	10%	Từ 20.000.000 trở lên

Khi tiến hành bán trả chậm cho khách hàng mới công ty phải đánh giá khái quát về khả năng thanh toán thông qua các yếu tố như: tư cách tín dụng, năng lực trả nợ, báo cáo tài chính, báo cáo về tình hình thanh toán của khách hàng đối với các công ty khác, hay trong quan hệ của khách hàng với ngân hàng, khách hàng đó có thanh toán lãi và nợ cho ngân hàng đúng hạn không.

Những khách hàng có tình hình tài chính tốt, tình hình thanh toán nhanh đúng hạn, công ty có thể áp dụng mức tín dụng và thời hạn tín dụng cao và ngược lại.

Đối với khách hàng quá hạn thanh toán:

Thương lượng gia hạn nợ 1-1,5%/tháng.

Áp dụng thu tiền phạt theo mức lãi suất tương đương mức lãi suất quá hạn của ngân hàng từ 1,5-2%, thúc đẩy khách hàng thanh toán đúng hạn tránh bị phạt.

Đối với khách hàng có khoản nợ khó đòi:

Bán nợ 50% cho ngân hàng.

Giảm bớt một phần tiền nợ cho khách hàng để khách hàng thanh toán nợ, có thể giúp giảm bớt chi phí bỏ ra để thu nợ.

Ngoài ra công ty cần lập quỹ dự phòng nợ khó đòi giúp công ty có khả năng bù đắp được các khoản phải thu khó đòi một cách kịp thời.

3.2.2.4 Dự kiến kết quả đạt được

Khoản phải thu của khách hàng giảm 10%:

$$4.444.281.445 \times 10\% = 444.428.144 \text{ đồng}$$

Bảng 3.5: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
Phải thu của khách hàng	4,444,281,445	3,999,853,301	-444,428,144	-10.00%
Tiền	4,087,988,562	4,251,508,104	163,519,542	4.00%
Tài sản ngắn hạn	21,851,476,881	21,570,568,279	-280,908,602	-1.29%
Chi phí hoạt động tài chính	1,268,768,866	1,243,393,489	-25,375,377	-2.00%
Lợi nhuận sau thuế	2,811,993,838	2,837,369,215	25,375,377	0.90%
Hiệu quả tài sản TSNH	2.86	2.90	0.04	1.30%
Hệ số sinh lời TSNH	0.13	0,14	0,1	76,70%

Nhận xét:

Khi sử dụng biện pháp xây dựng chính sách thanh toán phù hợp với công ty, ta thấy khoản phải thu của khách hàng giảm 444,428,144 đồng, tương ứng 10%. Tiền tăng lên 163,519,542 đồng, tương ứng 4%. Đồng thời TSNH giảm 280,908,602 đồng tương ứng giảm 1,29%, chi phí hoạt động tài chính giảm 25,375,377 đồng, tương ứng giảm 2%.

Hiệu quả sử dụng TSNH tăng 0,04 lần, tương ứng tăng 1,30%. Hệ số sinh lời TSNH tăng 0,1%, tương ứng tăng 76,70%. Điều này cho ta biết TSNH được luân chuyển nhanh hơn, đồng nghĩa với việc sử dụng TSNH của công ty vào hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Công ty có thể áp dụng biện pháp xây dựng chính sách thanh toán trên trong những năm tới.

KẾT LUẬN

Nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển, mỗi một công ty muốn tồn tại và phát triển phải nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, nâng cao chất lượng quản trị công ty. Việc công tác phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là rất cần thiết trong việc quản lý tài chính và phải được tiến hành thường xuyên. Trong thực tế khó có một công ty nào mạnh hoàn toàn về mọi mặt, do vậy các nhà quản lý tài chính cần phải phân tích tình hình tài chính để biết được những mặt mạnh, những hạn chế của mình để đưa ra những quyết định tài chính đứng đắn góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Qua phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty đã cho thấy phần nào tình hình hoạt động của công ty. Nhìn chung trong các năm qua hiệu quả hoạt động đã được nâng cao rõ rệt từ năm 2018 sang năm 2019. Tuy nhiên bên cạnh những thành công đạt được thì công ty còn nhiều hạn chế như vốn bị chiếm dụng, lợi nhuận khá thấp...Do đó trong các năm tới công ty cần chú trọng khắc phục những yếu kém trên để nâng cao hiệu quả hoạt động hơn nữa cũng như uy tín để công ty có thể đứng vững và phát triển trong tương lai.

Trong quá trình thực tập ở công ty em đã được tiếp cận và đã hoàn thiện luận văn tốt nghiệp với đề tài “Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng”. Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn cô giáo, Thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh đã hướng dẫn và chỉ bảo tận tình trong quá trình nghiên cứu. Với thời gian và kiên thức có hạn nên khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong sự đóng góp ý kiến của thầy cô, bạn bè và các cô chú trong công ty để bài viết được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phạm Văn Dược, Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh”, năm 2008, NXB: Thống kê.
2. GS.TS Bùi Xuân Phong, Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh”, năm 2004, NXB: Thống kê.
3. Nguyễn Tấn Bình, Giáo trình “Phân tích hoạt động doanh nghiệp”, năm 1999, NXB: Đại học quốc gia TP Hồ Chí Minh
4. Khoa kế toán kiểm toán, Trường ĐHKT Hồ Chí Minh, Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh”, năm 2000, NXB: Thống kê
5. Phạm Văn Dược, Đặng Thị Kim Cương, Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh”, năm 2005, NXB: Tổng hợp TP Hồ Chí Minh
6. Báo cáo tài chính (2018-2019) của chi nhánh bưu chính Viettel Hải Phòng
7. Luận văn tốt nghiệp các khoá XVII, XVIII Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng