

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH : QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Nguyễn Ngọc Thành

Giảng viên hướng dẫn: ThS Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG – 2022

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

BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH
TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

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

Sinh viên : Nguyễn Ngọc Thành

Giảng viên hướng dẫn: ThS Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG – 2022

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Ngọc Thành Mã SV: 1712402006

Lớp : QT2101N

Ngành : Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH

Tân Hoàng Phát

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

- 1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).**
 - a. Nêu được hệ thống cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.
 - b. Phân tích làm nổi bật hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT
 - c. Đưa ra được một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty thời gian tới.
- 2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.**
 - a. Báo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
 - b. Bảng cân đối Kế toán
 - c. Báo cáo Nhân sự
- 3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp. Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT**

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị : Thạc sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: Nghiên cứu về biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH Tân Hoàng Phát

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 01 tháng 08 năm 2022

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 22 tháng 10 năm 2022

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Giảng viên hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2022

XÁC NHẬN CỦA KHOA

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên:

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 2022

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN

MỞ ĐẦU	1
--------------	---

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	3
1.1.1. Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh	3
1.1.2. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	4
1.1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	5
1.1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.1.5. Sự cần thiết và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ..	6
1.1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	8
1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.	8
1.2.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp.	8
1.2.1.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh	8
1.2.1.2. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận.	9
1.2.1.3. Sức sinh lời của tổng tài sản.	9
1.2.1.4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	9
1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận.	10
1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng lao động.	10
1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn.	11
1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí.	12
1.2.3. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	12
1.2.3.1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán.....	12
1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính	16
1.3.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp	23
1.3.2.1. Nhân tố vốn	23
1.3.2.2 Nhân tố con người	23
1.3.2.3. Nhân tố quản trị doanh nghiệp.....	23
1.3.2.4. Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp.	24
1.3.2.5. Nhân tố trình độ kỹ thuật – công nghệ.....	25
1.3.2.6. Môi trường làm việc trong doanh nghiệp.	25
1.3.2.7. Các yếu tố mang tính chất vật lý và hoá học trong doanh nghiệp.....	26
1.3.2.8. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin.....	26

1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.	27
1.4.1. Phương pháp số chênh lệch.	27
1.4.2. Phương pháp tương quan.	27
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG PHÁT	29
2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT	29
2.1.1 Thông tin chung về Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT	29
2.1.2 Quá trình phát triển Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT	29
2.2 Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT	30
Bảng 2.1: Bảng cân đối kế toán lập ngày 31/12/2020	36
2.2.1. Biến động tổng nguồn vốn	38
CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG PHÁT	50
3.1 Giải pháp tăng cường marketing cho sản phẩm nhằm tăng lợi nhuận và nâng cao năng xuất hiệu quả sản xuất kinh doanh	50
3.2 Giải pháp tăng cường nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Công ty	53
KẾT LUẬN	57
TÀI LIỆU THAM KHẢO	58

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT	31
Bảng 2.2: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2021	40
Bảng 2.3: Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tổng tài sản	43
Bảng 2.4: Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán	44
Bảng 2.5: Nhóm chỉ tiêu hiệu suất hoạt động	46
Bảng 2.7: Cơ cấu vốn và chỉ tiêu hệ số sinh lời	48
Bảng 2.6: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn nói chung.....	47

LỜI CẢM ƠN

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

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

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

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

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

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

2. Mục tiêu nghiên cứu của Khóa luận

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

- Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Tân Hoàng Phát thời gian 2020-2021

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

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Tân Hoàng Phát thời gian 2020-2021

4. Phương pháp nghiên cứu

- Khóa luận được viết theo phương pháp quan sát, so sánh, phân tích và tổng hợp điều tra thu nhập số liệu thông tin về công tác quản lý đãi ngộ lương bổng tại công ty, so sánh số liệu qua dòng thời gian, đánh giá cách thức hoạt động với các doanh nghiệp khác để có cái nhìn tổng thể.

- Phương pháp lý luận nghiên cứu về sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Phương pháp tham khảo tài liệu thu nhập thông tin qua Internet, sách báo và các tài liệu số từ đó suy ra giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

5. Kết cấu của bài nghiên cứu

Bài khóa luận ngoài phần mở đầu và kết luận thì bao gồm ba chương:

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

Chương 2: Thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh và hiệu quả sản xuất kinh của công ty TNHH Tân Hoàng Phát.

Chương 3: Biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh của công ty TNHH Tân Hoàng Phát.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1.1. Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh

Tất cả các doanh nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế thị trường dù là hình thức sở hữu nào (Doanh nghiệp Nhà Nước, Doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn) thì đều có các mục tiêu hoạt động sản xuất khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn, các doanh nghiệp cũng theo đuổi các mục tiêu khác nhau, nhưng nhìn chung mọi doanh nghiệp trong cơ chế thị trường đều nhằm mục tiêu lâu dài, mục tiêu bao trùm đó là làm sao tối đa hóa lợi nhuận. Để đạt được các mục tiêu đó thì các doanh nghiệp phải xây dựng được cho mình một chiến lược kinh doanh đúng đắn, xây dựng các kế hoạch thực hiện và đặt ra các mục tiêu chi tiết nhưng phải phù hợp với thực tế, đồng thời phù hợp với tiềm năng của doanh nghiệp và lấy đó làm cơ sở để huy động và sử dụng các nguồn lực sau đó tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu đề ra.

Trong điều kiện nền sản xuất kinh doanh chưa phát triển, thông tin cho quản lý chưa nhiều, chưa phức tạp thì hoạt động sản xuất kinh doanh chỉ là quá trình sản xuất các sản phẩm thiết yếu cho nhu cầu của xã hội sau đó là sự lưu thông trao đổi kinh doanh các mặt hàng do các doanh nghiệp sản xuất ra. Khi nền kinh tế càng phát triển, những đòi hỏi về quản lý nền kinh tế quốc dân không ngừng tăng lên. Quá trình đó hoàn toàn phù hợp với yêu cầu khách quan của sự phát triển. Các Mác đã ghi rõ: “Nếu một hình thái vận động là do một hình thái khác vận động khác phát triển lên thì những phản ánh của nó, tức là những ngành khoa học khác nhau cũng phải từ một ngành này phát triển ra thành một ngành khác một cách tất yếu”.

Sự phân công lao động xã hội, chuyên môn hóa sản xuất đã làm tăng thêm lực lượng sản xuất xã hội, nảy sinh nền sản xuất hàng hóa. Quá trình sản xuất bao gồm: sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Chuyên môn hóa đã tạo sự

cần thiết phải trao đổi sản phẩm giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Sự trao đổi này bắt đầu với tính chất ngẫu nhiên, hiện vật dần dần phát triển mở rộng cùng với sự phát triển của sản xuất hàng hóa, khi tiền tệ ra đời làm cho quá trình trao đổi sản phẩm mang hình thái mới là lưu thông hàng hóa với các hoạt động mua và bán và đây là những hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Thông thường, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều có định hướng, có kế hoạch. Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh phải có lãi. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất và kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư, có kế hoạch sử dụng các điều kiện sẵn có về nguồn nhân tài, vật lực. Muốn vậy các doanh nghiệp cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện được trên cơ sở của quá trình phân tích kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Nhắc đến hiệu quả hoạt động SXKD trong doanh nghiệp, chắc hẳn sẽ có nhiều ý kiến cho rằng đây là hoạt động kinh doanh có lãi. Tuy nhiên, cách nhìn này chỉ là sự tổng kết về kết quả cuối cùng của một chu kỳ kinh doanh. Vì vậy, để hiểu rõ bản chất của hiệu quả chúng ta cần phân biệt được khái niệm hiệu quả và kết quả hoạt động SXKD.

Hiệu quả là chỉ tiêu phản ánh mức độ thu lại được kết quả tương ứng với nguồn lực phải bỏ ra trong quá trình thực hiện một hoạt động nhất định. Kết quả thường được biểu hiện bằng giá trị tổng sản lượng, doanh thu hoặc lợi nhuận. Yếu tố đầu vào bao gồm lao động, chi phí, tài sản và nguồn vốn. Quan điểm này cho thấy hiệu quả hoạt động SXKD phải dựa vào cả đầu vào và đầu ra, đó là khi doanh nghiệp mang về được nhiều doanh thu hơn chi phí bỏ ra, nó phản ánh trình độ khai thác nguồn lực nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh.

Tóm lại, hiệu quả hoạt động SXKD là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất, mức chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả càng cao. Hiệu quả hoạt

động SXKD không chỉ là thước đo trình độ tổ chức quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp.

1.1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Hiệu quả hoạt động SXKD là vấn đề cốt lõi cả về lý luận lẫn thực tiễn, là mục tiêu trước mắt, lâu dài và bao trùm doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động SXKD là phạm trù kinh tế phản ánh quan hệ so sánh giữa kết quả trực tiếp và gián tiếp mà các chủ thể kinh tế thu được so với các chi phí trực tiếp và gián tiếp mà cá chủ thể kinh tế phải bỏ ra để đạt được kết quả đó. Kết quả hoạt động SXKD là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình nhất định, nó có thể là đại lượng cân đong đo đếm được như: số lượng sản phẩm xuất ra, số lượng sản phẩm tiêu thụ, doanh thu, lợi nhuận, chi phí...và cũng có thể là các đại lượng phản ánh mặt chất lượng (định tính) như: uy tín, thương hiệu doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm...

Như vậy kết quả bao giờ cũng là mục tiêu của doanh nghiệp. Xét về hình thức, hiệu quả hoạt động SXKD luôn là một phạm trù so sánh, thể hiện mối tương quan giữa cái bỏ ra với cái thu được, còn kết quả kinh doanh chỉ là yếu tố và là phương tiện để tính toán và phân tích hiệu quả. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội và đối phó với tình trạng nguồn lực tài nguyên ngày càng khan hiếm đòi hỏi các doanh nghiệp phải khai thác và sử dụng các nguồn tài nguyên một cách hiệu quả. Xét đến cùng thì bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD là nâng cao năng suất lao động xã hội, đóng góp vào sự phát triển của doanh nghiệp và xã hội. Về mặt chất, hiệu quả hoạt động SXKD phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực trong một doanh nghiệp. Hiệu quả sản xuất kinh doanh phản ánh mối quan hệ mật thiết giữa kết quả thực hiện và những mục tiêu kinh tế với những yêu cầu và mục tiêu chính trị, xã hội. Về mặt lượng, hiệu quả hoạt động SXKD biểu hiện mối tương quan giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra. Doanh nghiệp chỉ thu được kết quả khi kết quả lớn hơn chi phí. Hiệu quả hoạt động SXKD được đo lường bằng một hệ thống chỉ tiêu nhất định.

1.1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào, do đó xét trên phương diện lý luận và thực tiễn, phạm trù hiệu quả hoạt động SXKD đóng vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá, so sánh, phân tích kinh tế nhằm tìm ra một giải pháp tối ưu nhất để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Với vai trò là phương diện 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.

1.1.5. Sự cần thiết và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Sự cần thiết khách quan: Trong điều kiện sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp phải có lãi. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư. Muốn vậy cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện trên cơ sở phân tích kinh doanh thời kỳ chủ nghĩa đế quốc, sự tích tụ cơ bản dẫn đến sự tích tụ sản xuất, các Công ty ra đời sản xuất phát triển cực kỳ nhanh chóng cả về quy mô lẫn hiệu quả, với sự cạnh tranh gay gắt và khốc liệt. Để chiến thắng trong cạnh tranh, đảm bảo quản lý tốt các hoạt động của

Công ty đề ra phương án giải pháp kinh doanh có hiệu quả, nhà tư bản nhận thông tin từ nhiều nguồn, nhiều loại và yêu cầu độ chính xác cao. Với đòi hỏi này công tác hạch toán không thể đáp ứng được vì vậy cần phải có môn khoa học phân tích kinh tế độc lập với nội dung phương pháp nghiên cứu phong phú. Ngày nay với những thành tựu to lớn về sự phát triển kinh tế – Văn hoá, trình độ khoa học kỹ thuật cao thì phân tích hiệu quả càng trở lên quan trọng trong quá trình quản lý doanh nghiệp bởi nó giúp nhà quản lý tìm ra phương án kinh doanh có hiệu quả nhất về Kinh tế - Xã hội - Môi trường. Trong nền kinh tế thị trường để có chiến thắng đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên áp dụng các tiến bộ khoa học, cải tiến phương thức hoạt động, cải tiến tổ chức quản lý sản xuất và kinh doanh nhằm nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả.

Tóm lại: Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh giúp cho nhà quản lý đưa ra những quyết định về sự thay đổi đó, đề ra những biện pháp sát thực để tăng cường hoạt động kinh tế và quản lý doanh nghiệp nhằm huy động mọi khả năng tiềm tàng về vốn, lao động, đất đai... vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Đối với nền kinh tế quốc dân: Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế quan trọng, phản ánh yêu cầu quy luật tiết kiệm thời gian phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất ngày càng cao, quan hệ sản xuất càng hoàn thiện càng nâng cao hiệu quả. Tóm lại hiệu quả sản xuất kinh doanh đem lại cho quốc gia sự phân bố, sử dụng các nguồn lực ngày càng hợp lý và đem lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

Đối với bản thân doanh nghiệp: Hiệu quả kinh doanh xét về mặt tuyệt đối chính là lợi nhuận thu được. Nó là cơ sở để tái sản xuất mở rộng, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Đối với mỗi doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong sự tồn tại và sự phát triển của doanh

nghiệp. Ngoài ra nó còn giúp doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường, đầu tư, mở rộng, cải tạo, hiện đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh.

Đối với người lao động: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy kích thích người lao động hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống lao động thúc đẩy tăng năng suất lao động và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

- Là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, và là công cụ cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh.

- Là cơ sở quan trọng để ra các quyết định kinh doanh.

- Là biện pháp quan trọng để dự báo, đề phòng và hạn chế những rủi ro, bất định trong kinh doanh.

- Tài liệu phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ cần thiết cho các nhà quản trị ở bên trong doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng ở bên ngoài khác.

1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.2.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

1.2.1.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh

Chỉ tiêu này được xác định bằng cách lấy lợi nhuận so với vốn kinh doanh đã bỏ ra.

$$\text{Tỷ suất LNST trên VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng NVKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: Một đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó

có tác dụng khuyến khích việc quản lý chặt chẽ, tiết kiệm đồng vốn trong mỗi khâu của quá trình SXKD.

1.2.1.2. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận.

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả kinh doanh của toàn bộ hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu phản ánh chính xác tình hình doanh nghiệp nên thường được dùng để so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau.

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu: Xem xét lợi nhuận trong mối quan hệ với doanh thu, thể hiện cứ mỗi đồng doanh thu doanh nghiệp thực hiện trong kỳ, có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

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

Ý nghĩa: Một đồng doanh thu thuần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hay nói theo cách khác thì lợi nhuận sau thuế chiếm bao nhiêu phần trăm doanh thu.

1.2.1.3. Sức sinh lời của tổng tài sản.

Phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp, cho biết cứ 100 đồng tài sản doanh nghiệp mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng TS bình quân}}$$

Theo cách viết này thì khả năng sinh lời tổng tài sản của doanh nghiệp là kết quả tổng hợp của một tỷ số năng lực hoạt động với một tỷ số khả năng sinh lời doanh thu. Khả năng sinh lời tổng tài sản thấp có thể do năng lực hoạt động tài sản thấp, cho thấy trình độ quản lý tài sản kém, hoặc tỷ suất lợi nhuận thấp do quản lý chi phí không tốt, hoặc kết hợp cả hai nhân tố đó.

1.2.1.4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này.

$$\text{Sức sinh lời vốn CSH} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn CSH}}$$

Điều này có ý nghĩa là một đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Mặt khác, doanh lợi vốn CSH lớn hơn doanh lợi tổng vốn điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay rất có hiệu quả.

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận.

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình SXKD, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình SXKD trong một thời kì nhất định, thì người ta còn sử dụng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động, từng yếu tố cụ thể. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận đảm nhận hai chức năng sau:

- Phân tích có tính chất bổ sung cho chỉ tiêu tổng hợp để trong một số trường hợp kiểm tra và khẳng định rõ kết luận được rút ra từ các chỉ tiêu tổng hợp.
- Phân tích hiệu quả của từng mặt hoạt động, hiệu quả sử dụng từng yếu tố SXKD nhằm tìm biện pháp tối đa hóa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp, đây là chức năng chủ yếu của chỉ tiêu này.

1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng lao động.

Trong ba yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất, lao động của con người có tính chất quyết định nhất. Sử dụng lao động hiệu quả sẽ làm tăng khối lượng sản phẩm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Thông qua các chỉ tiêu sau để đánh giá xem doanh nghiệp đã sử dụng lao động có hiệu quả hay không.

- a. Sức sản xuất của lao động:

$$W = \frac{DTT}{\text{Tổng LĐ trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Một người lao động trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng DTT.

b. Sức sinh lời của lao động

$$\text{Sức sinh lời của lao động} = \frac{LNST}{\text{Tổng LĐ trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Một lao động trong doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng LNST.

Hai chỉ tiêu phản ánh đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên để đánh giá toàn diện hơn về hiệu quả sử dụng lao động, người ta còn sử dụng một số chỉ tiêu như hiệu quả sử dụng lao động hoặc hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép ta 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 hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn.

Vòng quay tổng vốn

Vòng quay toàn bộ vốn là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn, trong đó nó phản ánh một đồng vốn được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{DTT}{\text{Tổng vốn}}$$

Hiệu suất sử dụng TSCĐ

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{DTT}{\text{Tài sản cố định}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong một năm. Tài sản lưu động ở đây được xác định theo giá trị còn lại đến thời điểm lập báo cáo. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản.

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này còn được gọi là vòng quay toàn bộ tài sản, nó được đo bằng tỷ số giữa doanh thu và tổng tài sản và cho biết một đồng tài sản đem lại mấy đồng doanh thu.

1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí.

a. Sức sản xuất của chi phí

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

b. Sức sinh lời của chi phí

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

Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả SXKD mà doanh nghiệp thường dùng. Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.2.3. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.

1.2.3.1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán.

Tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan được phản ánh qua khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp biểu hiện ở số tiền và tài sản mà doanh nghiệp hiện có, có thể dùng trang trải các khoản công nợ của doanh nghiệp. Đây chính là các chỉ tiêu được người quan tâm như các nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng, nhà cung cấp... Họ luôn đặt ra câu hỏi: Hiện doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ tới hạn hay không?

□ *Hệ số thanh toán tổng quát (Htq)*

Hệ số khả năng thanh toán là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả. Chỉ tiêu phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kì kinh doanh.

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng nợ phải trả thì có mấy đồng tài sản đảm bảo.

Nếu $H_{tq} > 1$ thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt. Song nếu $H_{tq} > 1$ quá nhiều cũng không tốt và điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu $H_{tq} < 1$ thì đây là tín hiệu cho sự phá sản của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu bị mất hầu như toàn bộ, tổng số tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

- *Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn (Hnh)*

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kì, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp đang quản lí, sử dụng và sở hữu, chỉ có tài sản lưu động trong kì có khả năng chuyển đổi thành tiền. Do đó hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định bằng công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

- *Hệ số thanh toán nợ dài hạn (Hdh)*

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời hạn trên một năm, doanh nghiệp đi vay dài hạn đầu tư hình thành tài sản cố định. Số dư nợ dài hạn thể hiện số nợ dài hạn mà doanh nghiệp còn phải trả cho chủ nợ. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là giá trị tài sản cố định được hình thành từ nguồn vốn đi vay chưa thu hồi. Vì vậy người ta thường so sánh giữa giá trị còn lại của tài sản cố định được hình thành bằng vốn vay với số dư nợ dài hạn để xác định khả năng thanh toán nợ dài hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản dài hạn}}{\text{Tổng nợ dài hạn}}$$

- *Hệ số thanh toán nhanh (Hn)*

Tài sản lưu động trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu động hiện có thì vật tư, hàng hóa chưa thể chuyển đổi thành tiền ngay, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy, hệ số thanh toán nhanh là thước đo về khả năng thanh toán nợ ngay, không dựa vào phải bán các vật tư hàng hóa và được xác định như sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn - Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu $H_n = 1$ là hợp lý nhất vì vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa có những cơ hội do khả năng thanh toán mang lại

Nếu $H_n < 1$ thì doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ.

Nếu $H_n > 1$ phản ánh tình hình thanh toán không tốt vì tài sản tương đương tiền nhiều làm vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu suất sử dụng vốn.

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành

- *Tỷ số thanh toán hiện hành*

$$\text{Tỷ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa: Một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản lưu động.

Theo một số tài liệu nước ngoài, khả năng thanh toán hiện hành sẽ trong khoảng từ 1 đến 2.

Tỷ số thanh toán hiện hành > 1 tức là TSLĐ $>$ Nợ ngắn hạn, lúc này các tài sản ngắn hạn sẵn có lớn hơn những nhu cầu ngắn hạn, vì thế tình hình tài chính của công ty ít nhất là lành mạnh trong thời gian ngắn.

Trường hợp tỷ số hiện hành < 1 tức là TSLĐ $<$ Nợ ngắn hạn, lúc này các tài sản ngắn hạn sẵn có nhỏ hơn nhu cầu ngắn hạn, vì thế có khả năng công ty

không trả nợ hết các khoản nợ ngắn hạn đúng hạn. Thêm nữa, do TSLĐ < Nợ ngắn hạn nên TSCĐ > Nợ dài hạn + Vốn CSH, và như vậy công ty đang phải dùng các nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ tài sản dài hạn, đang bị mất cân đối tài chính.

Tuy nhiên phân tích tỷ số chỉ mang tính thời điểm, không phản ánh được cả một thời kỳ, một giai đoạn hoạt động của công ty, vì thế các tỷ số này phải được xem xét liên tục và phải xác định nguyên nhân gây ra kết quả đó như từ hoạt động kinh doanh, môi trường kinh tế, yếu kém trong đó tổ chức, quản lý của doanh nghiệp, các nguyên nhân, yếu tố trên mang tính tạm thời hay dài hạn, khả năng khắc phục của doanh nghiệp, biện pháp khắc phục có khả thi hay không?

Một vấn đề nữa khi đánh giá khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp qua phân tích tỷ số là phải loại bỏ các khoản phải thu khó đòi, các khoản tồn kho chậm luân chuyển trong TSLĐ của Công ty.

Và như vậy, hệ số thanh toán nhanh tăng không có nghĩa là khả năng thanh toán của Công ty được cải thiện nếu chúng ta chưa loại bỏ các khoản phải thu khó đòi, tồn kho chậm luân chuyển khi thanh toán.

Đây là một tiêu chuẩn đánh giá khả năng thanh toán bằng tiền mặt khắt khe hơn hệ số thanh toán nhanh. Hệ số này được tính bằng cách lấy tổng các khoản tiền và chứng khoán có khả năng thanh toán cao chia cho nợ ngắn hạn.

□ *Hệ số thanh toán tức thời.*

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền mặt + CK thanh khoản cao}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này đặc biệt quan trọng đối với các bạn hàng mà hoạt động khan hiếm tiền mặt (quay vòng vốn nhanh), các doanh nghiệp này cần phải được thanh toán nhanh chóng để hoạt động được bình thường. Thực tế cho thấy, hệ số này $\geq 0,5$ thì tình hình thanh toán tương đối khả quan còn nếu $< 0,5$ thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán. Tuy nhiên, nếu hệ số này quá cao lại phản ánh một tình hình không tốt là vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay tiền chậm làm giảm hiệu quả sử dụng.

Hệ số thanh toán lãi vay

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lãi thuần trước thuế. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền lãi vay ở mức độ nào

□ *Hệ số thanh toán lãi vay (Hlv)*

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền lãi tới mức nào.

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lãi thuần TT} + \text{Lãi vay phải trả}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính

Hệ số nợ (Hv)

$$\text{Hệ số nợ (Hv)} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số vốn chủ}$$

Thông thường các chủ nợ thích hệ số thấp vì như vậy doanh nghiệp có khả năng trả nợ cao hơn. Trong khi chủ doanh nghiệp lại thích tỷ số này cao vì họ có thể sử dụng lượng vốn vay này để gia tăng lợi nhuận. Nhưng nếu hệ số nợ quá cao thì doanh nghiệp dễ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên muốn biết hệ số này cao hay thấp phải so sánh với hệ số nợ của bình quân ngành.

Hệ số vốn chủ (Hc)

$$\text{Hệ số vốn chủ (Hc)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Hệ số vốn chủ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay chịu sức ép từ các khoản nợ vay. Các chủ nợ thường thích hệ số vốn chủ càng cao càng tốt vì khi đó doanh nghiệp đảm bảo tốt hơn cho các khoản nợ vay được hoàn trả đầy đủ, đúng hạn.

Hệ số nợ

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu, nó cho biết cứ trong một đồng vốn vay nợ có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Thông thường hệ số này không nên nhỏ hơn 1 Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn vào kinh doanh thì dành ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào TSCĐ.

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ} &= \frac{\text{TSCĐ}}{\text{Tổng tài sản}} \\ &= 1 - \text{Tỷ suất đầu tư TSNH} \end{aligned}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong thời gian tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh. Nó phản ánh tình hình trạng bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất cũng như xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Để kết luận được tỷ suất này là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời gian cụ thể.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{TS ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSNH phản ánh việc bố trí tài sản của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành bao

nhiều đồng để hình thành tài sản ngắn hạn.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Cơ cấu tài sản

Tài sản đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình trạng thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. thông thường các doanh nghiệp mong muốn có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

Tỷ số này sẽ cung cấp dòng thông tin cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng trang thiết bị TSCĐ và đầu tư dài hạn là bao nhiêu.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Khi tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì một bộ phận của TSCĐ được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt là được tài trợ bằng vốn ngắn hạn.

1.2.3.3 Các chỉ số về khả năng hoạt động

Vòng quay tiền

$$\text{Vòng quay tiền} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tiền+CK ngắn hạn thanh khoản cao}}$$

Tỷ số này cho biết vòng quay của tiền trong năm, vòng quay tiền càng cao hiệu quả kinh doanh càng tốt. Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Vòng quay hàng tồn kho là một chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Vòng quay hàng tồn kho được xác định bằng tỷ số giữa doanh thu trong năm và giá trị hàng tồn kho (nguyên vật liệu, vật liệu

phụ, sản phẩm dở dang, thành phẩm) bình quân. Chỉ tiêu này khá quan trọng vì nó đánh giá hiệu quả của TSLĐ. Nếu chỉ tiêu này cao tức là mức độ luân chuyển dự trữ nhanh, lượng dự trữ không lớn, ít bị ứ đọng vốn.

Kỳ thu tiền bình quân

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu} \times 360 \text{ ngày}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Trong phân tích tài chính, kỳ thu tiền bình quân được sử dụng để đánh giá khả năng thu tiền trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu bình quân ngày. Các khoản phải thu lớn hơn hay nhỏ hơn phụ thuộc vào chính sách thương mại của doanh nghiệp và các khoản trả trước. Trong nền kinh tế thị trường các chủ kinh tế có mối quan hệ chặt chẽ với nhau về sử dụng vốn và chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này rất quan trọng vì nếu chu kỳ thu tiền bình quân lớn chứng tỏ khoản phải thu lớn, vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng, gây khó khăn cho việc huy động vốn, nếu chu kỳ thu tiền bình quân nhỏ, các khoản thu nhỏ nhưng giao dịch với khách hàng và chính sách tín dụng thương mại bị hạn hẹp, quan hệ giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp khác giảm, thị trường giảm, do đó việc để chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp tùy thuộc vào mục tiêu hiện tại của doanh nghiệp.

Vòng quay tổng vốn

Vòng quay toàn bộ vốn là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn, trong đó nó phản ánh một đồng vốn được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn}}$$

Vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp, nó cho biết trong kỳ doanh nghiệp có bao nhiêu lần thu được các khoản phải thu và được xác định:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu và hiệu quả của việc thu hồi công nợ. Vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh là tốt, vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều các khoản phải thu. Tuy nhiên số vòng luân chuyển các khoản phải thu nếu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu dùng do phương thức thanh toán quá chặt chẽ.

1.3. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

1.3.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.

1.3.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực.

Các xu hướng chính trị trên thế giới, các chính sách bảo hộ và mở cửa của các nước trên thế giới, tình hình chiến tranh, sự mất ổn định chính trị, tình hình phát triển kinh tế của các nước trên thế giới... ảnh hưởng trực tiếp tới các hoạt động mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như việc lựa chọn và sử dụng các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp. Do vậy mà nó tác động trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Môi trường kinh tế ổn định cũng như chính trị trong khu vực ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp trong khu vực tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh thuận lợi góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Ví dụ như tình hình mất ổn định của các nước Đông Nam Á trong mấy năm vừa qua đã làm cho hiệu quả sản xuất của nền kinh tế các nước trong khu vực và trên thế giới nói chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong khu vực nói riêng bị giảm rất nhiều. Xu hướng tự do hoá mậu dịch của các nước ASEAN và của thế giới đã ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nước trong khu vực.

1.3.1.2 Môi trường chính trị, luật pháp.

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. Các hoạt động đầu tư nó lại tác động trở lại rất lớn tới các hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

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.

1.3.1.3 Môi trường văn hoá 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 hoá 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... nó ảnh hưởng tới cầu

về sản phẩm của các doanh nghiệp. Nên nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.3.1.4 Môi trường kinh tế.

Các chính sách kinh tế của nhà nước, tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân, tốc độ lạm phát, thu nhập bình quân trên đầu người... là các yếu tố tác động trực tiếp tới cung cầu của từng doanh nghiệp. Nếu tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và ngược lại.

1.3.1.5 Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng.

Các điều kiện tự nhiên như: các loại tài nguyên khoáng sản, vị trí địa lý, thời tiết khí hậu, ... ảnh hưởng tới chi phí sử dụng nguyên vật liệu, nhiên liệu, năng lượng, ảnh hưởng tới mặt hàng kinh doanh, năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới cung cầu sản phẩm do tính chất mùa vụ... do đó ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong vùng.

Tình trạng môi trường, các vấn đề về xử lý phế thải, ô nhiễm, các ràng buộc xã hội về môi trường, ... đều có tác động nhất định đến chi phí kinh doanh, năng suất và chất lượng sản phẩm. Một môi trường trong sạch thoáng mát sẽ trực tiếp làm giảm chi phí kinh doanh, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm tạo điều kiện cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế nó quyết định sự phát triển của nền kinh tế cũng như sự phát triển của các doanh nghiệp. Hệ thống đường xá, giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống ngân hàng tín dụng, mạng lưới điện quốc gia... ảnh hưởng tới chi phí kinh doanh, khả năng nắm bắt thông tin, khả năng huy động và sử dụng vốn, khả năng giao dịch thanh toán... của các doanh nghiệp do đó ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.3.2.1. Nhân tố vốn

Đây là nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lí nguồn vốn.

Vốn là yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh

1.3.2.2 Nhân tố con người

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, con người là yếu tố quan trọng hàng đầu để quyết định sự thành công thất bại của doanh nghiệp. Bởi chính người lao động đã sáng tạo ra công nghệ kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với yêu cầu người tiêu dùng làm cho sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp ngày càng nâng cao, được tiêu thụ rộng rãi trên thị trường là cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất, đến trình độ sử dụng các nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật liệu) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

1.3.2.3. Nhân tố quản trị doanh nghiệp

Nhân tố này đóng góp vai trò quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị kinh doanh chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phải phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó. Bộ máy quản trị doanh nghiệp phải đồng thời thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau:

- Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp và xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu

xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng được một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp hợp lý (phù hợp với môi trường kinh doanh, phù hợp với khả năng của doanh nghiệp) sẽ là cơ sở là định hướng tốt để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp đã xây dựng.
- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động sản xuất kinh doanh đã đề ra.
- Tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

1.3.2.4. Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Đây là nhân tố quan trọng quyết định khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu về đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Bất cứ mọi hoạt động đầu tư mua sắm trang thiết bị nguyên vật liệu hay phân phối, quảng cáo... đều phải được tính toán dựa trên khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, nếu như khả năng về tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn không có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất do đó không nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh tới tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Vì vậy tình hình tài

chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp đó.

1.3.2.5. Nhân tố trình độ kỹ thuật – công nghệ

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, nó thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi... Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Điều này thấy khá rõ nếu một doanh nghiệp có hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi được bố trí hợp lý, nằm trong khu vực có mật độ dân cư lớn, thu nhập về cầu về tiêu dùng của người dân cao... và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại cho doanh nghiệp một tài sản vô hình rất lớn đó là lợi thế kinh doanh đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay tăng phí nguyên vật liệu do đó ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất còn có công nghệ sản xuất tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hoặc công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất, chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp rất thấp, sử dụng lãng phí nguyên vật liệu.

1.3.2.6. Môi trường làm việc trong doanh nghiệp.

Môi trường văn hoá do doanh nghiệp xác lập và tạo thành sắc thái riêng của từng doanh nghiệp. Đó là bầu không khí, là tình cảm, sự giao lưu, mối quan hệ, ý thức trách nhiệm và tinh thần hợp tác phối hợp trong thực hiện công việc.

Môi trường văn hoá có ý nghĩa đặc biệt và có tác động quyết định đến việc sử dụng đội ngũ lao động và các yếu tố khác của doanh nghiệp. Trong kinh doanh hiện đại, rất nhiều doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp liên doanh rất quan tâm chú ý và đề cao môi trường văn hoá của doanh nghiệp, vì ở đó có sự kết hợp giữa văn hoá các dân tộc và các nước khác nhau. Những doanh nghiệp thành công trong kinh doanh thường là những doanh nghiệp chú trọng xây dựng, tạo ra môi trường văn hoá riêng biệt khác với các doanh nghiệp khác. Văn hoá doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh rất lớn cho các doanh nghiệp, nó ảnh hưởng trực tiếp to lớn đến việc hình thành các mục tiêu chiến lược và các chính sách trong kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời tạo thuận lợi cho việc thực hiện thành công chiến lược kinh doanh đã lựa chọn của doanh nghiệp. Cho nên hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào môi trường văn hoá trong doanh nghiệp.

1.3.2.7. Các yếu tố mang tính chất vật lý và hoá học trong doanh nghiệp.

Các yếu tố không khí, không gian, ánh sáng, độ ẩm, độ ồn, các hoá chất gây độc hại là những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới thời gian lao động, tới tinh thần và sức khoẻ của lao động do đó nó ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp, đồng thời nó còn ảnh hưởng tới độ bền của máy móc thiết bị, tới chất lượng sản phẩm. Vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2.8. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin.

Để đạt được thành công trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp cần nhiều thông tin chính xác về cung cầu thị trường hàng hóa, về công nghệ kỹ thuật, về đối thủ cạnh tranh, sự thay đổi trong chính sách kinh tế của nhà nước và các nước có liên quan...

Những thông tin chính xác được cung cấp kịp thời sẽ là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định được phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn.

1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.4.1. Phương pháp số chênh lệch.

- *Mục đích và điều kiện áp dụng:*

- Mục đích: Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tổng đại với số chỉ tiêu phân tích.

- *Nội dung phương pháp:*

Bước 1 : Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích bằng chênh lệch giữa các giá trị số kỳ phân tích và kỳ khác của bản thân nhân tố đó.

Bước 3: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bằng đối tượng cụ thể phân tích.

1.4.2. Phương pháp tương quan.

- *Khái niệm:*

Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả với một hay nhiều tiêu thức nguyên nhân nhưng dưới dạng liên hệ thực.

- *Mục đích và điều kiện áp dụng:*

- Mục đích: Nhằm xác định tính quy luật của các hoạt động, quá trình và kết quả kinh tế từ đó cung cấp các thông tin cần thiết phục vụ cho công tác quản lí.

- Điều kiện áp dụng: Phải thiết lập được mối liên hệ tương quan giữa các hiện tượng quá trình và kết quả kinh tế thông qua hàm mục tiêu nào đó cùng với các điều kiện ràng buộc của nó.

- *Nội dung:*

Bước 1: Xác định hàm mục tiêu dựa vào mối quan hệ vốn có của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế với hàm mục tiêu phân tích đề ra.

Bước 2: Bằng nghiên cứu, kiểm soát sự biến động của hàm mục tiêu đó trong các điều kiện ràng buộc của nó nhằm phát hiện ra tính quy luật của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế đó.

Bước 3: Rút ra những thông tin cần thiết để dự đoán, dự báo phục vụ công tác quản lí.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

2.1.1 Thông tin chung về Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

- Tên công ty viết bằng tiếng việt: CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG PHÁT
- Hình thức công ty: công ty trách nhiệm hữu hạn
- Mã số thuế / Quyết định thành lập số: 0200391304 Do phòng ĐKKD cục thuế Vĩnh Bảo cấp ngày 01/05/2000

- Địa chỉ trụ sở chính: Số 97 khu phố 1/5 thị trấn vĩnh bảo hải phòng

- Trụ sở 2: Kiến An-Hải Phòng

Người đại diện pháp luật: Bà PHẠM THỊ NGUYỆT

Chức vụ: GIÁM ĐỐC

2.1.2 Quá trình phát triển Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT khởi điểm là một đại lý kinh doanh nhỏ lẻ, hoạt động chủ yếu là lĩnh vực buôn bán, kinh doanh các mặt hàng tiêu dùng, thị trường rất bé tập trung trong một khu dân cư của thị trấn Vĩnh Bảo.

Nhận thấy thị trường đang có nhu cầu về các sản phẩm tiêu dùng đặc biệt là các sản phẩm tiêu dùng hàng ngày, năm 2000, Công ty chính thức thành lập.

Năm 2000, Công ty chính thức đi vào hoạt động dưới mô hình của một Công ty TNHH một thành viên. Ngày 01/05/2000, Công ty được cấp giấy đăng ký kinh doanh lấy tên là Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT, ngành chính đại lý, nhà phân phối. Công ty còn có một vài chi nhánh đặt tại các quận huyện trong thành phố Hải Phòng để thuận tiện cho quá trình phát triển các mối quan hệ cũng như quá trình vận chuyển, tiếp cận và mở rộng quy mô.

Cho đến thời điểm hiện nay, quy mô của Công ty đã mở rộng hơn nhiều, ngoài cơ sở chính ở Vĩnh Bảo, Công ty còn mở thêm 1 công ty con tại Quận Kiến An nhằm phát triển mô hình kinh doanh rộng khắp thành phố. Trong thời gian tới, Công ty sẽ tiếp tục mở rộng cả về quy mô lẫn lĩnh vực kinh doanh, định hướng phát triển bền vững, lâu dài.

Chức năng nhiệm vụ của Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

Lĩnh vực kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh của Công ty gồm có:

Đại lý, nhà phân phối độc quyền

Nhiệm vụ của công ty

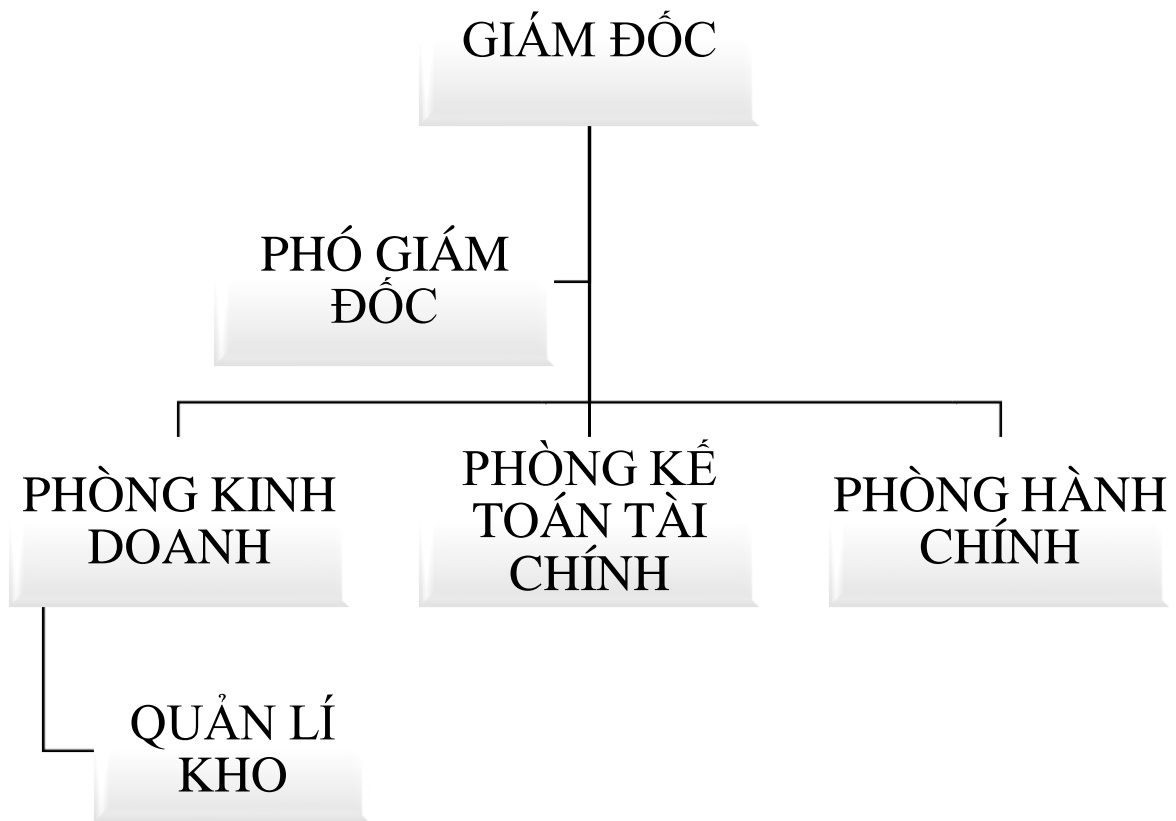
Với mục tiêu trở thành một công ty phân phối hàng tiêu dùng lớn nhất thành phố hải phòng, công ty đã đặt ra các nhiệm vụ mang tính định hướng như sau:

Thực hiện tốt các kế hoạch đã đặt ra với phương châm ngày càng phát triển, lợi nhuận năm sau cao hơn năm trước, đồng thời thực hiện tốt nghĩa vụ với Nhà nước về việc nộp thuế đầy đủ.

Chỉ hoạt động trong lĩnh vực pháp luật cho phép, thực hiện đúng quy định của pháp luật và chịu trách nhiệm với hoạt động kinh doanh của Công ty.

Thực hiện tốt các chế độ lương, thưởng, tạo động cơ làm việc cho nhân viên. Đảm bảo tốt công tác quản lý lao động, liên tục đào tạo, nâng cao tay nghề, chuyên môn cho nhân viên, không ngừng cải tiến bộ máy quản lý bằng việc áp dụng các tiến bộ mới.

2.2 Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT



Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

Nhiệm vụ các bộ phận:

- Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình Trực tuyến – chức năng. Ở mô hình này, người lãnh đạo cao nhất của Công ty được sự giúp đỡ của những người đứng đầu chức năng để chuẩn bị các quyết định, hướng dẫn, và kiểm tra việc thực hiện quyết định. Người lãnh đạo (giám đốc) chịu trách nhiệm về mọi mặt công việc và toàn quyền quyết định trong phạm vi doanh nghiệp. Giữa lãnh đạo và các bộ phận phòng ban trong Công ty có mối liên hệ chức năng, hỗ trợ lẫn nhau. Bộ máy tổ chức của Công ty bao gồm:

- Giám đốc: Là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi vấn đề phát sinh trong hoạt động kinh doanh.

- Phòng kinh doanh: có chức năng tham mưu, xây dựng kế hoạch kinh doanh, phát triển các mối quan hệ với đối tác và khách hàng, chịu trách nhiệm giới thiệu sản phẩm rộng rãi và thực hiện việc ký hợp đồng cho Công ty.

- Bộ phận quản lý kho: chịu trách nhiệm kê khai hàng hóa, kiểm tra số lượng hàng hóa nhập vào và xuất ra, kiểm tra và đảm bảo chất lượng hàng hóa luôn ổn định để đáp ứng kịp thời yêu cầu của đối tác.

Phòng kế toán – tài chính: Có nhiệm vụ khai thác và luân chuyển vốn, đáp ứng tối đa yêu cầu kinh doanh của đơn vị. Trực tiếp thực thi nhiệm vụ hạch toán trong nội bộ Công ty để đảm bảo cung cấp các số liệu kế toán trung thực, chính xác và nhanh chóng nhất. Bên cạnh đó phòng kế toán – tài chính còn có chức năng lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế, các báo cáo thu chi định kỳ cho Công ty nhằm giúp Giám đốc điều hành vốn hiệu quả theo quy định của pháp luật.

Phòng hành chính: Có nhiệm vụ tiếp nhận, phát hành, lưu trữ công văn giấy tờ và các tài liệu liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Phòng tổ chức hành chính đồng thời làm công tác nhân sự, nghiên cứu xây dựng cơ cấu tổ chức của Công ty. Thực hiện công việc liên quan đến các chế độ khen thưởng, lương bổng của nhân viên trong Công ty.

Như vậy, mỗi phòng ban trong Công ty đều có chức năng nhiệm vụ riêng nhưng các phòng ban đều có mối liên hệ chặt chẽ với nhau dưới sự điều hành của Giám đốc nhằm mang lại lợi ích, hiệu quả cao nhất cho Công ty.

Từ năm 2000 trở lại đây thị trường phân phối hàng tiêu dùng phát triển ngày càng mạnh mẽ. với lợi thế là nhà phân phối số 1 của thành phố hải phòng công ty đã và đang phát triển một cách mạnh mẽ, cạnh tranh lại với các thương hiệu bán lẻ trong thị trường như vinmart.

Từ khi thành lập và đi vào hoạt động, tốc độ tăng trưởng của Công ty gặt hái được nhiều thành quả. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh chủ yếu tăng, doanh thu cũng như lợi nhuận đạt được kế hoạch đề ra. Trong thời gian tới, Công ty sẽ còn phát triển, mở rộng mạnh mẽ hơn nữa, áp dụng công nghệ mới để phát triển công ty ngày càng bền vững.

Những thuận lợi và khó khăn của công ty

Bất cứ doanh nghiệp nào, dù kinh doanh trong lĩnh vực gì cũng chịu sự ảnh hưởng của yếu tố môi trường. Môi trường vĩ mô, vi mô có tác động tích cực hay tiêu cực đến sự phát triển của doanh nghiệp. Môi trường nội bộ doanh nghiệp có những thế mạnh hay hạn chế gì để tận dụng yếu tố cơ hội, cũng như khắc phục những thách thức của thị trường đầy biến động để lấy đó làm bàn đạp phát triển và vươn xa hơn nữa.

Tài chính doanh nghiệp

Phân tích tình hình tài chính

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2021		Năm 2020		Chênh lệch giá trị		Chênh lệch cơ cấu
		Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Mức tăng	Tỷ lệ (%)	
TÀI SẢN								
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100	19,487,645,937	65.59	18,862,839,517	69.98	624,806,420	0.03	0.00
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	2,177,948,701	0.11	794,275,222	0.04	1,383,673,479	0.64	0.07
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		0.00	0	0.00	0	0.00	
1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121		0.00		0.00	0	0.00	
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129		0.00		0.00	0	0.00	
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	268,821,655	0.01	274,578,631	0.01	(5,756,976)	(0.02)	0.00
1. Phải thu của khách hàng	131	118,821,655	0.01	124,578,631	0.01	(5,756,976)	(0.05)	0.00
2. Trả trước cho người bán	132		0.00		0.00	0		0.00
3. Các khoản phải thu khác	138	150,000,000	0.01	150,000,000	0.01	0	0.00	0.00
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		0.00		0.00	0		0.00
IV. Hàng tồn kho	140	16,818,995,581	0.86	17,741,584,755	0.94	(922,589,174)	(0.05)	(0.08)
1. Hàng tồn kho	141	16,818,995,581	0.86	17,741,584,755	0.94	(922,589,174)	(0.05)	(0.08)
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0.00		0.00	0		0.00
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	221,880,000	0.01	52,400,909	0.00	169,479,091	0.76	0.01
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		0.00		0.00	0		0.00

2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		0.00		0.00	0		0.00
3. Tài sản ngắn hạn khác	158	221,880,000	0.01	52,400,909	0.00	169,479,091	0.76	0.01
B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)	200	10,225,830,317	34.41	8,089,917,368	30.02	2,135,912,949	0.21	0.00
I. Tài sản cố định	210	10,225,830,317	1.00	8,089,917,368	1	2,135,912,949	0.21	0.00
1. Nguyên giá	211	14,808,644,720	1.45	12,054,099,266	1.49001513	2,754,545,454	0.19	(0.04)
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	(4,582,814,403)	(0.45)	(3,964,181,898)	(0.4900151)	(618,632,505)	0.13	0.04
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		0.00					
II. Bất động sản đầu tư	220		0.00					
1. Nguyên giá	221		0.00					
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		0.00					
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230		0.00					
1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		0.00					
2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		0.00					
IV. Tài sản dài hạn khác	240	0	0.00	0				
1. Phải thu dài hạn	241		0.00					
2. Tài sản dài hạn khác	248		0.00					
3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	249		0.00					
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)	250	29,713,476,254	1	26,952,756,885	1	2,760,719,369	0.09	

Bảng 2.1: Bảng cân đối kế toán lập ngày 31/12/2020

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2021		Năm 2020		Chênh lệch giá trị		Chênh lệch cơ cấu
		Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Mức tăng	Tỷ lệ (%)	
NGUỒN VỐN								
A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320)	300	18,977,490,181	61.53	17,941,293,836	66.56	(763,803,655.00)	(0.04)	1.04
I. Nợ ngắn hạn	310	17,177,490,181	1.00	17,941,293,836	1.00	(763,803,655.00)	(0.04)	1.04
1. Vay ngắn hạn	311	13,558,858,683	0.79	13,938,680,095	0.78	(379,821,412.00)	(0.03)	0.82
2. Phải trả cho người bán	312	3,350,726,210	0.20	3,492,206,733	0.19	(141,480,523.00)	(0.04)	0.24
3. Người mua trả tiền trước	313	1,800,000,000	0.00	258,159,687	0.01	(258,159,687.00)	(1.00)	1.00
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	85,384,977	0.00	63,440,625	0.00	21,944,352.00	0.35	(0.34)
5. Phải trả người lao động	315		0.00		0.00	-		-
6. Chi phí phải trả	316	182,520,311	0.01	188,806,696	0.01	(6,286,385.00)	(0.03)	0.04
7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		0.00		0.00	-		-
8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319		0.00		0.00	-		-
II. Nợ dài hạn	320	0		0	0.00	-		-
1. Vay và nợ dài hạn	321				0.00	-		-
2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322				0.00	-		-
3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328				0.00	-		-
4. Dự phòng phải trả dài hạn	329				0.00	-		-

B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)	400	10,735,986,073	38.47	9,011,463,049	33.44	1,724,523,024.00	0.19	0.81
I. Vốn chủ sở hữu	410	10,735,986,073	1.00	9,011,463,049	1.00	1,724,523,024.00	0.19	0.81
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	1,800,000,000	0.17	1,800,000,000	0.20	-	-	0.17
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0.00		0.00	-		-
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413	4,038,517,469	0.38	3,083,869,064	0.34	954,648,405.00	0.31	0.07
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		0.00		0.00	-		-
5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		0.00		0.00	-		-
6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416		0.00		0.00	-		-
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	4,897,468,604	0.46	4,127,593,985	0.46	769,874,619.00	0.19	0.27
II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	430		0.00			-		-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)	440	29,713,476,254		26,952,756,885		960,719,369.00	0.04	(0.04)
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG	NB							
1- Tài sản thuê ngoài	NB1							
2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	NB2							
3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	NB3							
4- Nợ khó đòi đã xử lý	NB4							
5- Ngoại tệ các loại	NB5							

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán lập ngày 31/12/2021 của Phòng kế toán Công ty TNHH Tân Hoàng Phát)

2.2.1. Biến động tổng nguồn vốn

Tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn năm 2020 là 18,862,839,517 còn năm 2021 19,487,645,937 tăng lên 624,806,420 (0,03%) Tài sản ngắn hạn tăng là: Tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn tăng, cụ thể TSNG năm 2021 tăng 624.806.420 đồng nên 19.487.645.937 đồng, TVCKTĐT năm 2021 tăng mạnh 1.383.673.479 lên 2.177.948.701 đồng. Hàng tồn kho giảm 5.756.976 chiếm 0.02%. TSNH khác cũng tăng, nói chung là năm nay tài sản ngắn hạn tăng tốt.

Tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn của công ty hình thành chính là tài sản cố định. Nguyên giá tài sản tăng 2.135.912.949 đồng nên 10.225.830.317 đồng, giá trị đại chính của khu vực thị trấn ngày càng đắt đỏ. Bên cạnh đó giá trị hao mòn lũy kế giảm 618.632.505 đồng xuống còn dưới 4.582.814.403 đồng.

Sau khi bù trừ mức độ tăng giảm của các khoản thì TSNH (tổng tài sản) vẫn tăng 2.760.719.369 đồng (0.09%).

Xu hướng biến động

Nguồn vốn của Công ty tăng phần lớn là vốn chủ sở hữu, đã huy động sau năm 2020 là 1.724.523.024 đồng. Tổng nguồn vốn tăng 960.719.369 đồng, thì nguồn nợ phải trả đã giảm đến 763.803.655 đồng giảm tương đương 0.04% so với năm 2021 là 17.941.293.836 đồng. Vay ngắn hạn giảm không đáng kể, năm 2020 tổng số vốn vay của Công ty là 13.938.680.095 đồng, sau một năm con số này giảm đi 379.821.421 đồng, giảm 2,54%, rõ ràng đối với mức độ giảm của tổng nguồn vốn thì con số này không đáng kể. Điều đó cho thấy Công ty đang có vấn đề về tài chính hoặc là công ty muốn đầu tư thêm vào đâu đó để nâng cao hoạt động kinh doanh. Cụ thể:

100% nợ phải trả của Công ty là nợ vay ngắn hạn. Vay ngắn hạn giảm 379.821.412 đồng là do tổng hợp các khoản sau: Năm 2020, Công ty phải trả cho người bán 492.206.733 đồng nhưng sang năm 2021 tăng 141.480.523 đồng con số này tăng lên đến 3.350.726.210 đồng. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước năm 2020 công ty còn nợ 258.159.687 đồng và các khoản Chi phí phải trả là 188.806.696 đồng, năm 2021, Công ty đã giảm nợ này 6.286.385 đồng xuống còn 182.520.311 đồng. Công ty không sử dụng các khoản vay dài hạn hay bất kì khoản nợ nào thêm.

Nguồn vốn đầu tư của chủ sở hữu không đổi, nhưng nguồn vốn chủ tăng 1.72.523.024 đồng, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối tăng 769.874.619 đồng nên đến 4.897.468.604 đồng. Tổng nguồn vốn tăng 26.952.756.885 thêm 960.719.369 đồng là 27.913.476.254 đồng.

Thay đổi về cơ cấu

Cơ cấu nguồn vốn của công ty hình thành chủ yếu là nợ phải trả và vốn chủ sở hữu. Nguồn vốn chủ sở hữu chiếm 33.44% tăng lên 38.47%. Tuy nhiên sự thay đổi này không đáng kể và hầu như không làm ảnh hưởng đến cấu trúc nguồn vốn của Công ty. Hoạt động kinh doanh vẫn ổn định, lợi nhuận của chủ doanh nghiệp vẫn tiếp tục đầu tư xoay vòng vốn, xây dựng thương mại cho công ty.

Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 2.2: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2021

STT	CHỈ TIÊU	Mã số	Năm 2021	Năm 2020	Mức chênh lệch	
			Giá trị	Giá trị	Giá trị	Tỷ lệ
1	1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	184,960,941,313	147,082,996,156	(37,877,945,157)	(0.205)
2	2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			-	
3	3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	184,960,941,443	147,082,996,156	(37,877,945,157)	(0.205)
4	4. Giá vốn hàng bán	11	178,615,909,870	142,927,308,691	(35,688,601,179)	(0.200)
5	5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20	6,345,031,443	4,155,687,465	(2,189,343,978)	(0.345)
6	6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	372,752	60,315	(312,437)	(0.838)
7	7. Chi phí tài chính	22	697,851,683	499,042,360	(198,809,323)	(0.285)
8	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	697,851,683	499,042,360	(198,809,323)	(0.285)
9	8. Chi phí quản lý kinh doanh	24	4,751,360,977	2,905,012,619	(1,846,348,358)	(0.389)
10	9. LN thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30	896,191,535	751,692,801	(144,498,734)	(0.161)
11	10. Thu nhập khác	31		18,181,818	18,181,818	
12	11. Chi phí khác	32			-	

13	12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40	0	18,181,818	18,181,818	
14	13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	896,191,535	769,874,619	(126,316,916)	(0.141)
15	14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	51	179,238,307	153,374,924	(179,238,307)	(1.000)
16	15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60	716,953,228	616,499,695	52,921,391	0.074

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2021 của Phòng kế toán Công ty TNHH Tân Hoàng Phát

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ có thể nhìn thấy sự gia tăng đáng kể. Năm 2021 doanh thu đạt 6.565.140.952 đồng, năm 2020, doanh thu giảm gần gấp đôi lên đến 4,155,687, đồng. Doanh thu tăng chứng tỏ trong năm 2021, Công ty nhận được số lượng hợp đồng được ký kết nhiều hơn, đang dần mở rộng về quy mô, uy tín trên thương trường.

Điều dễ nhận thấy ở đây là số lượng hàng hóa của Công ty bán ra ngày càng nhiều, các đơn hàng liên tục được ký kết làm cho Công ty phải nhập khẩu thêm hàng hóa. Giá vốn hàng bán theo đó cũng tăng mạnh. Năm 2021, giá vốn hàng bán chỉ có 4.700.916.040 đồng, năm 2020 tăng lên đến 8.165.104.504 đồng tương đương 73,69%. Năm 2021 vừa qua là một năm biến động bất thường của tỷ giá hối đoái, vì lý do đó, việc Công ty phải nhập khẩu những lô hàng với giá cao hơn là điều không tránh khỏi. Tuy nhiên lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ vẫn tăng 132,76% so với năm ngoái.

Doanh thu từ hoạt động tài chính giảm 37,37 % chủ yếu là do lãi chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền ngoại tệ giảm. Trong năm 2021 có phát sinh khoản lãi chênh lệch tỷ giá. Tuy giảm nhưng doanh thu từ hoạt động này là con số khá nhỏ.

Chi phí tài chính tăng 38.532.072 đồng, tăng 63,59% ít nhiều ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh từ 416.538.358 đồng đến 1.724.718.570 đồng, tăng 1.308.180.212 đồng tương đương 314,06%.

Do chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí tài chính tăng mạnh, trong khi doanh thu tài chính lại giảm đi làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh chỉ tăng 1.126.342.988 đồng, nhưng so với tốc độ tăng thì lợi nhuận

thuần vẫn được đánh giá là hiệu quả, bởi nó tăng 80,91%. Năm 2021, Công ty không có các khoản thu nhập khác.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp tăng 900.754.021 đồng (tăng 80,86%). Tăng gần gấp 2 lần so với lợi nhuận sau thuế năm 2020. Điều đó được đánh giá là thành tích của Công ty trong việc thực hiện mục tiêu tăng lợi nhuận.

Phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Bảng 2.3: Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	CT	2021	2020
1	Doanh thu thuần		184,960,941,313	147,082,996,156
2	Lợi nhuận sau thuế		716,953,228	616,499,695
3	Tổng tài sản		26,952,756,885	29,713,476,254
4	Tổng nợ phải trả		17,941,293,836	17,177,490,181
5	Vòng quay tổng tài sản	(1)/(2)	6.86 vòng	4.95 vòng
6	Hệ số sinh lời tổng tài sản (ROA)	(2)/(3)	0.03	0.03
7	Hệ số thanh toán tổng quát	(3)/(4)	1.50	1.73

Vòng quay tổng tài sản (hiệu suất sử dụng tổng tài sản) cho biết mỗi đồng tài sản của Công ty tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, hay trong một kỳ phân tích, tổng tài sản quay được bao nhiêu vòng. Năm 2021, một đồng TTS bỏ ra thu được 6.86 đồng doanh thu, đến năm 2020, chỉ số này giảm đi chỉ

còn 4.95 đồng. Điều đó cho thấy doanh nghiệp sử dụng tài sản hiệu quả. So với năm 2021, tốc độ luân chuyển tài sản đã nhanh hơn rất nhiều.

Hệ số sinh lợi trên tổng tài sản (ROA) thể hiện tương quan giữa mức sinh lời của Công ty và tổng tài sản, được sử dụng để đo lường hiệu quả của việc tài trợ cho các nhu cầu về tài sản bằng nguồn vốn CSH cũng như vốn vay nhằm đánh giá năng lực quản lý của người lãnh đạo. Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng TTS bỏ ra thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2021, chỉ số ROA của Công ty là 0.03, giữ nguyên với năm 2020

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát phản ánh khả năng thanh toán của Công ty trong kỳ. Chỉ tiêu này cho biết với số TTS hiện có, Công ty có đảm bảo trang trải được các khoản nợ hay không. Năm 2020, cứ một đồng nợ phải trả thì được đảm bảo bởi 1.5 đồng tổng tài sản. Năm 2021, cứ một đồng nợ phải trả được đảm bảo bởi 1.73 đồng tổng tài sản. Chỉ tiêu này dương, chứng tỏ doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán góp phần ổn định tình hình tài chính. Tuy nhiên, ta có thể thấy, hệ số thanh toán tổng quát của Công ty tăng, với việc tăng giá trị TTS công ty đã phát huy tốt làm khả năng thanh toán.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản lưu động

Bảng 2.4: Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	CT	Năm 2020	Năm 2021
1	Tài sản ngắn hạn		18,862,839,517	19,487,645,937
2	Nợ ngắn hạn		17,941,293,836	17,177,490,181
3	Hàng tồn kho		17,741,584,755	16,818,995,581
4	Tiền và các khoản tương đương tiền		794,275,222	2,177,948,701
5	Hệ số thanh toán hiện thời	(1)/(2)	1.05	1.13
6	Hệ số thanh toán nhanh	(3)/(2)	0.06	0.16
7	Hệ số thanh toán tức thời	(4)/(2)	0.04	0.13

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời cho biết khả năng sử dụng tài sản ngắn hạn như: tiền mặt, hàng tồn kho hay các khoản phải thu để thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Năm 2020, một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1.05 đồng tài sản ngắn hạn. Năm 2021 một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bởi 1.13 đồng tài sản ngắn hạn

Hệ số khả năng thanh toán nhanh phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp mà không phụ thuộc vào việc buôn bán các loại hàng hóa, vật tư của doanh nghiệp. Hay nói cách khác doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền và các khoản tương đương tiền để thanh toán ngay cho một đồng nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này nếu kéo dài ở mức cao quá rất có thể ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn luân chuyển thuần. Hệ số khả năng thanh toán tăng từ 0.06 lên 0.16 phản ánh năng lực thanh toán nhanh của Công ty tăng.

Hệ số khả năng thanh toán tức thời phản ánh khả năng sẵn sàng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền. Đây là chỉ tiêu đánh giá chính xác nhất về khả năng thanh toán nợ bằng chính số tiền đang nắm giữ của Công ty. Năm 2020, 1 đồng ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,04 đồng tiền và các khoản tương đương, chỉ số này năm 2020 thấp do tiền mặt và các khoản tương đương thấp, chưa đủ thanh toán NNH. Năm 2021, hệ số thanh toán tức thời đã tăng lên 0.13 cho thấy Công ty vẫn chưa có khả năng đáp ứng ngay NNH bằng tiền của mình, con số này cần được cải thiện.

Nhóm chỉ tiêu hiệu suất hoạt động

Bảng 2.5: Nhóm chỉ tiêu hiệu suất hoạt động

Đơn vị: đồng

STT	Chỉ tiêu	CT	Năm 2021	Năm 2020
1	Doanh thu thuần		184,960,941,313	147,082,996,156
2	Tài sản ngắn hạn		18,862,839,517	19,487,645,937
3	Giá vốn hàng bán		178,615,909,870	142,927,308,691
4	Hàng tồn kho		17,741,584,755	16,818,995,581
5	Khoản phải thu		274,578,631	268,821,655
6	Tiền và các khoản tương đương tiền		794,275,222	2,177,948,701
7	Vòng quay TSNH	(1)/(2)	9.81	7.55
8	Kỳ luân chuyển TSNH	360/(7)	36.71	47.70
9	Vòng quay hàng tồn kho	(3)/(4)	10.07	8.50
10	Số ngày tồn kho	360/(9)	35.76	42.36
11	Vòng quay khoản phải thu	(1)/(5)	673.62	547.14
12	Kỳ thu tiền bình quân	360/(11)	0.53	0.66
13	Vòng quay tiền	(1)/(6)	232.87	67.53
14	Thời gian vòng quay tiền	360/(13)	1.55	5.33

Vòng quay tiền/năm cho biết 1 đồng tiền mặt và tài sản tương đương tiền bình quân đầu tư mang lại bao nhiêu đồng doanh thu. Vòng quay tiền giảm mạnh làm cho thời gian vòng quay tiền tăng lên nhưng vẫn ở con số thấp, chứng tỏ khả năng quản lý tiền mặt của công ty có hiệu quả.

Hệ số sinh lời của TSNH:

$$\text{Hệ số sinh lời TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

Hệ số sinh lợi TSNH thể hiện tương quan giữa mức sinh lời của Công ty và tài sản ngắn hạn, được sử dụng để đo lường hiệu quả của việc tài trợ cho các nhu cầu về TSNH bằng nguồn vốn chủ sở hữu cũng như vốn vay nhằm đánh giá năng lực quản lý của Người lãnh đạo. Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng TTS bỏ ra thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2021, chỉ số này tính được là 0,04 tăng lên năm 2020 là 0,038. Cho thấy tốc độ chuyển đổi vốn đầu tư thành lợi nhuận của Công ty đang trên đà đem lại hiệu quả.

Phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn

Bảng 2.6: Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn nói chung

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	CT	Năm 2021	Năm 2020
1	Doanh thu thuần		184,960,941,313	147,082,996,156
2	Tổng nguồn vốn		26,952,756,885	27,913,476,254
3	Lợi nhuận thuần		896,191,535	751,692,801
4	Vòng quay toàn bộ vốn	(1)/(2)	6.86	5.27
5	Suất hao phí vốn	(2)/(1)	0.15	0.19
6	Tỷ lệ doanh lợi/Tổng vốn	(3)/(2)	0.03	0.03

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư. Vòng quay càng lớn thì hiệu quả càng cao. Năm 2021, một đồng vốn bỏ ra thu được 6.86 đồng doanh thu, đến năm 2020,

chỉ số này là 5.27 đồng doanh thu. Doanh nghiệp sử dụng vốn và tài sản chưa hiệu quả.

Suất hao phí vốn là chỉ tiêu nghịch đảo của vòng quay vốn. Phản ánh 1 đồng doanh thu cần có bao nhiêu đồng vốn.

Tỷ lệ doanh lợi/Tổng vốn cho biết 1 đồng lợi nhuận thuần được tạo ra từ bao nhiêu đồng vốn bỏ ra. Chỉ tiêu này tăng lên vì lợi nhuận thuần tăng lên rất nhiều trong khi tổng nguồn vốn lại giảm.

Bảng 2.7: Cơ cấu vốn và chỉ tiêu hệ số sinh lời

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	CT	Năm 2021	Năm 2020
1	Nợ phải trả		17,941,293,836	17,177,490,181
2	Vốn chủ sở hữu		9,011,463,049	10,735,986,073
3	Tổng nguồn vốn		26,952,756,885	27,913,476,254
4	Lợi nhuận sau thuế		716,953,228	769,874,619
5	Doanh thu thuần		184,960,941,313	147,082,996,156
6	Hệ số nợ	(1)/(3)	0.67	0.62
7	Hệ số vốn chủ	1-(6)	0.33	0.38
8	Tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu (ROE)	(3)/(2)	2.99	2.60
9	Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu (ROS)	(3)/(5)	0.15	0.19

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu cho thấy 1 đồng vốn CSH doanh nghiệp bỏ ra tạo được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó thể hiện hiệu quả sử dụng vốn chủ của doanh nghiệp. Năm 2021 tỷ suất ROE = 2.99 có nghĩa là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu sẽ tạo ra 2.99 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2020 giảm xuống 2.6 có nghĩa là cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu sẽ tạo ra 2.6 đồng lợi nhuận sau thuế.

Tỷ suất doanh lợi doanh thu ROS cho biết một đồng doanh thu sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2020, $ROS = 0,15$ cho biết lợi nhuận chiếm 15% trong doanh thu hay nói cách khác, 100 đồng doanh thu tạo ra được 15 đồng lợi nhuận. Năm 2021, $ROS = 0,19$, chỉ số này tăng lên một chút so với năm 2020 bởi vì lợi nhuận tăng chậm hơn doanh thu. Trong khi doanh thu thuần tăng 20.5% thì lợi nhuận sau thuế tăng 7.4%.

Mặc dù thị trường có nhiều biến động nhưng cả 2 tỷ số ROE và ROS của Công ty đều ở mức ổn định, chứng tỏ năng lực quản lý rủi ro của Công ty rất vững chắc, biết nắm bắt cơ hội, có tầm nhìn chiến lược tốt.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

3.1 Giải pháp tăng cường marketing cho sản phẩm nhằm tăng lợi nhuận và nâng cao năng xuất hiệu quả sản xuất kinh doanh

Marketing hiện đại được định nghĩa như sau: “Marketing là làm việc với thị trường để thực hiện các cuộc trao đổi với mục đích thỏa mãn những nhu cầu và mong muốn của con người”. Hoặc “Marketing là một dạng hoạt động của con người nhằm thỏa mãn nhu cầu và mong muốn thông qua trao đổi”.

Marketing có một vai trò rất quan trọng trong kinh doanh, nó hướng dẫn, chỉ đạo và phối hợp các hoạt động SXKD của các doanh nghiệp. Nhờ các hoạt động Marketing mà các quyết định đề ra trong SXKD có cơ sở khoa học vững chắc hơn, doanh nghiệp có điều kiện và thông tin đầy đủ hơn nhằm thỏa mãn mọi yêu cầu của KH.

Mục tiêu Marketing là đích hướng đến của mọi hoạt động Marketing trong quá trình hoạch định.

Doanh nghiệp cũng cần phải tiến hành định vị thị trường để xác định các lợi thế cạnh tranh về sản phẩm so với đối thủ nhằm xây dựng chiến lược Marketing có khả năng tạo ra nhiều lợi thế hơn cho doanh nghiệp, trong việc thỏa mãn các nhu cầu và mong muốn của khách hàng, cũng như góp phần thành đạt các mục tiêu chiến lược của DN một cách hiệu quả hơn.

Mục tiêu Marketing của Công ty:

- ✓ Không ngừng giữ vững, duy trì ưu thế hiện có, luôn đảm bảo mức tăng trưởng ổn định về mọi mặt.
- ✓ Doanh thu tăng 5%.
- ✓ Lợi nhuận đạt khoảng 3 tỷ đồng

Doanh nghiệp cũng cần giảm chi phí quản lí doanh nghiệp bằng cách giảm chi phí dành cho người lao động có thể bằng cách cố gắng sắp xếp lại bảng phân công công việc và tránh việc phải làm thêm giờ. Có lẽ một số nhân viên sẽ muốn bắt đầu làm việc sớm hơn và một số khác lại muốn tan làm muộn hơn. Những giải pháp này sẽ cho phép họ hoàn thành công việc trong giờ làm việc mà không phải tốn thêm chi phí cho các ca làm thêm giờ.

Thiệt hại về thiết bị cũng ảnh hưởng đến chi phí quản lí doanh nghiệp. Thứ nhất, thiệt hại về thiết bị làm giảm năng suất trong khi trong khi thiết bị được sửa chữa. Tùy vào tầm quan trọng đối với toàn bộ quy trình mà các phần bị hư hỏng có thể đẩy cả dây chuyền hoạt động của doanh nghiệp mất năng suất trong một khoảng thời gian. Thứ hai, thiệt hại về thiết bị sẽ tiêu tốn một khoản phí sửa chữa liên bao gồm tiền công sửa, thời gian sửa và các vật tư thay thế.

Trong dài hạn, đảm bảo nhân viên làm đúng quy trình để tránh thiệt hại cho thiết bị có thể góp phần đáng kể vào việc tiết kiệm chi phí cho công ty.

Trước khi xảy ra thiệt hại nghiêm trọng và tốn kém, doanh nghiệp cần thường xuyên kiểm tra và bảo dưỡng các thiết bị của mình để có thể thay thế bộ phận bị hỏng hóc.

Nội dung thực hiện:

- Tiếp tục đánh giá phân tích tình hình sản xuất kinh doanh, phân khúc thị trường, giá cả và điểm mạnh, điểm yếu của các doanh nghiệp sản xuất khác để có kế hoạch sản xuất một cách có hiệu quả.

- Nghiên cứu xây dựng kênh phân phối, đánh giá mức độ nhận biết của thương hiệu và hình ảnh thương hiệu, thu thập thông tin đối thủ cạnh tranh và nghiên cứu định vị giá trị sản phẩm của mình trên thị trường.

- Chú trọng công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm và nắm bắt nhu cầu người tiêu dùng.

- Tổ chức và mở rộng mạng lưới bán lẻ , tiếp tục phát triển bền vững thị trường và mở rộng thị trường tại các khu công nghiệp khác bằng các giải pháp Marketing.

- Sử dụng nhiều hình thức truyền thông.

Cơ sở của biện pháp

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

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

Nội dung biện pháp

- Tìm kiếm thêm các nhà phân phối sản phẩm cũng như đại lí bán lẻ sản phẩm.

- Mở các cửa hàng bán và trưng bày sản phẩm.

Dự kiến kết quả đạt được

Doanh thu thuần tăng 5% so với năm 2021, cụ thể:

Doanh thu thuần tăng = $184,960,941,313 \times 5\% = 9,248,047,066$ tỷ đồng

Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Tỷ lệ
Tổng Doanh thu	184,960,941,313	100%
Giá vốn	154.168.727.172	87%
Chi phí tài chính	5.930.296.501	3,3%
Chi phí QLDN	17.094.890.381	9,7%
Chi phí bán hàng	1.184.911.804	6%

Chỉ tiêu	Sau biện pháp	Tỷ lệ
Tổng Doanh thu	194,208,988,379	100%
Giá vốn	165.377.410.791	85%
Chi phí tài chính	7.116.355.801	3,3%
Chi phí QLDN	20.513.868.457	9,7%
Chi phí bán hàng	1,201,353,330	6%

Tỷ suất LNST/DT (ROS)	0,15
Tỷ suất LNST/TS (ROA)	0,076
Tỷ suất LNST/VCSH (ROE)	1,21

Nhận xét :

Khi sử dụng biện pháp marketing thì lợi nhuận dự kiến tăng

194,208,988,379 đồng , tương đương mức tăng 5% Nhưng giá vốn chỉ tăng 12% tương ứng là 165.377.410.791 đồng là do chi phí khấu hao giảm xuống.

Như vậy theo bảng khảo sát kết quả trên ta thấy biện pháp tăng cường hoạt động marketing đã đạt được hiệu quả nhất định và có thể áp dụng được cho doanh nghiệp trong những năm tới.

3.2 Giải pháp tăng cường nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT

Cơ sở của biện pháp:

Đào tạo nâng cao năng lực cán bộ nhân viên phòng kinh doanh

Để có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, phát triển thị trường Công ty cần phải tăng cường hoạt động bán hàng . Muốn có hoạt động đó được thực hiện có hệ thống, đem lại hiệu quả cao thì cán bộ, nhân viên của công ty

và phòng kinh doanh cần có sự chuyên nghiệp từ hình ảnh, tác phong, sáng tạo và chuyên môn nghiệp vụ. Các cá nhân kết hợp với nhau ăn ý, hoàn hảo hơn, đặc biệt là luôn làm hài lòng khách hàng, cho khách hàng cảm giác chuyên nghiệp, sự thoải mái, dễ chịu và muốn được hợp tác với công ty. Hiện tại bộ phận kinh doanh của công ty đang tồn tại những ưu và nhược điểm sau:

Ưu điểm:

- Thâm niên làm việc lâu năm trên 5 năm.
- Năng động, sáng tạo.

Nhược điểm:

- Kỹ năng bán hàng kém. Chưa chú trọng chăm sóc khách hàng sau bán hàng.
- Chưa nắm bắt tốt tâm lý khách hàng, tác phong chăm sóc khách hàng và còn chưa hoàn toàn tạo được thiện cảm và hài lòng của khách hàng.
- Nhân viên kinh doanh ít cơ hội gặp mặt và tiếp xúc với nhau vì vậy chưa hiểu rõ nhau trong đời sống và công việc nhiều điều này cản trở đến tinh thần và sự ăn ý trong công việc.

Nội dung của giải pháp.

Nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên phòng kinh doanh:

Nhân viên kinh doanh đòi hỏi phải có sự thông thạo về sản phẩm dịch vụ của Công ty, phải có tính sáng tạo, năng động luôn luôn tìm hiểu thị trường cũng như khách hàng của Công ty. Bên cạnh đó, thái độ phục vụ phải chuyên nghiệp, tạo sự hài lòng và tin tưởng cho khách hàng. Để nâng cao nghiệp vụ tiếp xúc với khách hàng cần phải được đào tạo.

TT	Hình thức đào tạo	Thời gian đào tạo	Nội dung đào tạo	Ghi chú
1	Đào tạo bởi trung tâm đào tạo kỹ năng kinh doanh	3 khóa: 10 buổi: các buổi thứ 7 và chủ nhật hàng tuần (1 khóa)	Chiến lược kinh doanh, marketing, tâm lý khách hàng.	3.000.000 x 10 = 30.000.000 đ

Lợi ích của biện pháp.

Những lợi ích từ việc công ty tổ chức bồi dưỡng đào tạo tại công ty:

- Nâng cao sự hiểu biết của nhân viên về các dòng sản phẩm, chính sách, cũng như chiến lược của công ty, đặc biệt là sản phẩm chính. Sự tác động và ý nghĩa của mỗi loại sản phẩm đến công ty. Qua đó nhân viên kinh doanh có thể kiến thức tốt để tư vấn cho khách hàng.
- Tác phong chuyên nghiệp hơn, nắm bắt tâm lý khách hàng tốt hơn. Qua đó tạo sự chuyên nghiệp và làm hài lòng khách hàng hơn với công ty.
- Nhân viên kinh doanh có kỹ năng chăm sóc khách hàng tốt trước, trong và sau bán hàng giúp cho khách hàng tin tưởng, thiện cảm và hài lòng với công ty hơn. Khách hàng sẽ có những ưu ái cho công ty khi có các dự án, công trình mới.
- Thời gian đào tạo có sự chia sẻ và đóng góp ý kiến bình đẳng giữa giám đốc và nhân viên. Giúp giám đốc và nhân viên hiểu rõ nhau hơn, thu hẹp khoảng cách giữa giám đốc và nhân viên, tạo tâm lý làm việc tốt hơn giữa giám đốc với nhân viên và giữa nhân viên với nhân viên.
- Tiết kiệm chi phí đào tạo.

Những lợi ích từ việc đào tạo bởi trung tâm đào tạo kỹ năng:

- Giúp nhân viên có thêm kiến thức, hiểu biết về chiến lược kinh doanh và marketing tốt hơn, qua đó giúp cho hoạt động marketing của nhân viên tốt hơn, chính xác hơn, hiệu quả hơn.
- Nắm bắt tâm lý khách hàng tốt hơn, qua đó làm hài lòng khách hàng và đặc biệt là cơ hội dành được hợp đồng cao hơn đối với khách hàng không thường xuyên.
- Nhân viên có sự sáng tạo và làm việc hiệu quả hơn.

Tính hiệu quả của biện pháp.

Chi phí cho 10 nhân viên đi đào tạo là: $30.000.000 \times 10 = 300.000.000đ$

Hiệu quả mang lại:

Doanh thu dự kiến tăng do hiệu quả hoạt động kinh doanh là: tăng 5% doanh thu tương đương với $184,960,941,313 \times 2\% = 3,699,218,826$

KẾT LUẬN

Trong thời gian thực tập tại công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT đã giúp em có được nhiều kiến thức thực tế trong hoạt động kinh doanh trong ngành phân phối nước giải khát và hoạt động kinh doanh của công ty nói riêng.

Công ty TNHH TÂN HOÀNG PHÁT đã bước sang năm thứ 22 và công ty đã đạt được những thành quả đáng kể, bước tiến trong kinh doanh nhờ đội ngũ lao động tận tâm, sáng tạo, chất lượng lao động tốt và sự quản lý sáng suốt, chỉ đạo từng khâu hoạt động của công ty. Mục tiêu của Công ty đến năm 2022 là không ngừng nâng cao sản lượng tiêu thụ, hiệu quả kinh doanh cả về mặt kinh tế và xã hội.

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

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

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty TNHH Tân Hoàng Phát (2020, 2021), *Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh năm 2020, 2021*.
2. Công ty TNHH Tân Hoàng Phát (2020, 2021), *Bảng cân đối kế toán năm 2020, 2021*.
3. Phạm Văn Dược (2010), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê.