

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 Quang Anh**

**HẢI PHÒNG – 2023**

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

-----

**BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH  
DOANH CỦA CÔNG TY TNHH KIM KHÍ HẢI SƠN**

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

**Sinh viên: Nguyễn Quang Anh**  
**Giảng viên hướng dẫn: T.s Nguyễn Thị Hoàng Đan**

**HẢI PHÒNG – 2023**

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

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Nguyễn Quang Anh

Mã SV: 1712402013

Lớp : QT2101T

Ngành : Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Đánh giá thực trạng và giải pháp hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực tại công ty TNHH Kim Khí Hải Sơn

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

.....

.....

.....

.....

.....

## 3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

.....

.....

.....

.....

.....

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

**Họ và tên** : Nguyễn Hoàng Đan

**Học hàm, học vị** : Thạc sĩ

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

**Nội dung hướng dẫn:**

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 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**

## MỤC LỤC

<b>LỜI CẢM ƠN</b> .....	8
<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>Chương I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD</b> .....	2
<b>I. Hiệu quả hoạt động SXKD</b> .....	2
1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh.....	2
2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	2
3. Vai trò của hiệu quả hoạt động SXKD .....	3
3.1. Hiệu quả hoạt động SXKD là công cụ quản trị doanh nghiệp.....	3
3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.....	5
4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp .....	6
<b>II. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động SXKD</b> .....	8
1. Chỉ tiêu doanh lợi .....	9
2. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế.....	10
3. Hiệu quả sử dụng vốn: .....	10
4. Hiệu quả sử dụng lao động.....	12
5. Hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu.....	12
<b>III. Tác động của CPH đến hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp</b> .....	13
1. Những tác động góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD .....	13
1.1. Huy động thêm vốn của xã hội đầu tư vào hoạt động SXKD.....	13
1.2. CPH tạo ra doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu.....	14
1.3. CTCP tạo điều kiện để người lao động thực sự làm chủ doanh nghiệp .....	14
1.4. CTCP tạo ra cho doanh nghiệp cơ chế quản lý năng động, linh hoạt.....	15
2. Những vấn đề còn vướng mắc phát sinh trong CTCP làm hạn chế việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp .....	15
2.1. Những vấn đề phát sinh trong quan hệ giữa CTCP và Nhà nước.....	15
2.2. Những bất cập trong quản trị doanh nghiệp Theo Luật doanh nghiệp, các hoạt động quản lý trong CTCP đều được thực hiện bởi đại hội đồng cổ đông, HĐQT, Ban kiểm soát và bộ máy điều hành. Họ đa số là những người làm công tác điều hành nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Nhưng trong thực tế chủ sở hữu doanh nghiệp xác định không dễ và không theo lý luận như trên.....	16
2.3. Những vấn đề tồn đọng của quá trình CPH .....	17
2.4. Những vấn đề về tài chính và lao động chưa xong.....	18

Chương II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY KIM KHÍ HẢI SƠN .....	21
I. Khái quát chung về công ty Kim khí Hải Sơn.....	21
1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty.....	21
2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty.....	22
3. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty.....	23
II. Thực trạng hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty giai đoạn hậu CPH.....	32
1. Những nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD.....	32
1.1. Các nhân tố của môi trường bên ngoài.....	33
1.1.1. Các nhân tố quốc tế.....	33
1.1.2. Các nhân tố quốc gia.....	34
1.2. Các nhân tố bên trong.....	34
2. Thực trạng hoạt động SXKD của các doanh nghiệp sau CPH.....	35
Chương III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CÔNG TY KIM KHÍ HẢI SƠN.....	53
I. Phương hướng hoạt động SXKD của Công ty.....	53
1. Phương hướng, mục tiêu.....	53
2. Kế hoạch kinh doanh năm 2023 của Công ty.....	53
Bảng 7: Kế hoạch kinh doanh năm 2023 .....	53
II. Một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD ở Công ty Hải Sơn.....	54
1. Giải pháp công tác của Công ty.....	54
1.1. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu và dự báo môi trường.....	54
1.2. Hoàn thiện chính sách tiêu thụ và xúc tiến thương mại.....	55
1.3. Công tác tài chính – kế toán.....	56
1.4. Xây dựng và hoàn thiện bộ máy quản lý .....	56
<b>1.5 Nâng cao đội ngũ nhân viên, tạo động lực cho người lao động.....</b>	<b>57</b>
1.6. Công tác ATLĐ- VSCN.....	57
1.7 Công tác kinh doanh và dịch vụ.....	58
1.7. Một số giải pháp khác .....	58
2. Kiến nghị.....	59
2.1. Đối với Nhà nước.....	59
2.2. Đối với Tổng Công Ty Thép.....	60
KẾT LUẬN.....	61

## 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 Công ty TNHH Kim Khí Hải Sơn.

Trước hết 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 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 đúng tiến độ. Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới thạc sĩ Nguyễn Thị Hoàng Đan 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 Ban lãnh đạo công ty TNHH Kim khí Hải Sơn đã tạo điều kiện đầy đủ và trực tiếp giúp đỡ em, giải đáp thắc mắc trong suốt quá trình em thực tập 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 kinh nghiệm còn hạn chế của một sinh viên, mặc dù em 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 MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường đầy biến động, việc tìm hiểu và nắm bắt các mặt hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp là điều hết sức cần thiết đối với một sinh viên ngành quản trị kinh doanh sắp tốt nghiệp như em trong việc trang bị một cách đầy đủ hơn các kiến thức thực tế. Qua tìm hiểu và được giới thiệu, em đã chọn thực tập tại Công ty TNHH Hải Sơn. Trong điều kiện hội nhập nhiều doanh nghiệp chuẩn bị tốt đã thâm nhập sâu hơn vào thị trường nước ngoài và hội nhập thành công. Bên cạnh đó rất nhiều doanh nghiệp chưa trang bị điều kiện hội nhập nên vẫn chưa xác định được chỗ đứng của mình.

Vậy các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và công ty TNHH muốn tăng cường sức cạnh tranh, tạo nền móng vững chắc cho sự phát triển ổn định và lâu dài thì phải làm gì? Đối với doanh nghiệp và đặc biệt các công ty TNHH câu trả lời là cần phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh mới đảm bảo sự phát triển bền vững trong cơ chế thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, gay gắt.

Trong quá trình thực tập ở Công Ty Kinh doanh Kim khí và Vật tư chuyên dùng, trải qua quá trình tìm hiểu thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công Ty, em nhận thấy Công Ty đẩy mạnh hiệu quả sản xuất kinh doanh nhưng chưa chú trọng đến vấn đề nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong nền kinh tế thị trường nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là điều kiện sống còn của doanh nghiệp.

Chính những phân tích trên em quyết định chọn đề tài ” **ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC TẠI CÔNG TY TNHH KIM KHÍ HẢI SON**”.

Trong quá trình nghiên cứu với kiến thức có hạn do vậy bài viết không thể tránh được những sai sót. Em xin chân thành cảm ơn sự góp ý của cô giáo TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan cùng ban lãnh đạo đã giúp đỡ em hoàn thành bài viết này tốt hơn.

# **Chương I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD**

## **I. Hiệu quả hoạt động SXKD**

### **1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh**

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là quá trình kết hợp các yếu tố đầu vào như nhà xưởng, thiết bị, nguyên vật liệu .v.v và sức lao động để tạo ra đầu ra là hàng hóa và dịch vụ tiêu thụ để thu lợi nhuận. Hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với thị trường chấp nhận tức là đồng ý sử dụng sản phẩm đó. Để được như vậy thì các chủ thể tiến hành sản xuất phải có khả năng kinh doanh.

“Nếu loại bỏ các phần khác nhau nói về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì có thể hiểu kinh doanh là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của chủ thể kinh doanh trên thị trường”

Hoạt động kinh doanh có đặc điểm:

+ Chủ thể thực hiện gọi là chủ thể kinh doanh, chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp.

+ Sản xuất kinh doanh phải gắn với thị trường, giữa các chủ thể có quan hệ mật thiết với nhau gồm: quan hệ với các bạn hàng, với chủ thể cung cấp đầu vào, với khách hàng, với đối thủ cạnh tranh, với Nhà nước. Mối quan hệ đó giúp cho các chủ thể kinh doanh duy trì hoạt động kinh doanh đưa doanh nghiệp của mình này càng phát triển.

+ Kinh doanh phải có sự vận động của dòng vốn: Vốn là yếu tố quyết định cho công việc kinh doanh, không có vốn thì không thể có hoạt động kinh doanh. Chủ thể kinh doanh sử dụng vốn mua nguyên liệu, thiết bị sản xuất, thuê lao động...

+ Mục đích của hoạt động kinh doanh là lợi nhuận

### **2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Trong cơ chế thị trường hiện nay ở nước ta, mọi doanh nghiệp đều có mục tiêu lâu dài bao trùm là kinh doanh có hiệu quả và tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được điều đó đòi hỏi doanh nghiệp phải có chiến lược kinh doanh và phát triển

thích hợp với biến đổi của thị trường. Công việc kinh doanh hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn gắn liền với hoạt động kinh doanh, có thể xem xét nó trên nhiều góc độ khác nhau. Để hiểu được khái niệm hiệu quả hoạt động SXKD ta xem xét các quan niệm về hiệu quả:

(1) Quan điểm hiệu quả trong phân phối các nguồn lực xã hội cho rằng: *"Hiệu quả sản xuất diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng một loại hàng hóa mà không cắt giảm 1 loại hàng hóa khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trên giới hạn khả năng sản xuất của nó"*.

(2) Theo Manfred Kuhn *"Tính hiệu quả được xác định bằng cách lấy kết quả (tính theo đơn vị giá trị) chia cho chi phí kinh doanh"*.

(3) Wote và Doring đưa ra 2 khái niệm hiệu quả là hiệu quả tính theo đơn vị hiện vật và hiệu quả tính theo đơn vị giá trị hoàn toàn khác nhau. Từ những khái niệm trên có thể khái quát xem xét hiệu quả kinh tế của một hiện tượng: *"Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực, tiền vốn...) để đạt được mục tiêu xác định"*. Với khái niệm này ta có công thức hiệu quả sau:

$$H = K/C.$$

Trong đó: H là hiệu quả kinh tế của hiện tượng nào đó.

K là kết quả thu được.

C là chi phí toàn bộ để đạt được kết quả đó.

Từ định nghĩa về hiệu quả kinh tế của một hiện tượng như trên ta có thể hiểu hiệu quả hoạt động SXKD là *một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu đã đặt ra, nó biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và những chi phí bỏ ra để có được kết quả đó, độ chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả SXKD càng cao.*

### **3. Vai trò của hiệu quả hoạt động SXKD**

#### **3.1. Hiệu quả hoạt động SXKD là công cụ quản trị doanh nghiệp**

Bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào, con người cũng cần phải kết hợp giữa lao động và các yếu tố vật chất nhằm thực hiện ý đồ chiến lược và kế hoạch sản xuất kinh doanh của mình và từ đó có thể tạo ra lợi nhuận. Vậy mục tiêu bao

trùm lâu dài của kinh doanh là tạo ra lợi nhuận và tối đa hóa lợi nhuận trên cơ sở nguồn lực có sẵn. Muốn tối đa hóa lợi nhuận nhà quản trị phải sử dụng nhiều phương pháp khác nhau trong đó có công cụ hiệu quả hoạt động SXKD. Việc xem xét và tính toán hiệu quả kinh doanh chỉ ra cho nhà quản trị biết việc sản xuất đạt được ở trình độ nào, ngoài ra cho phép họ phân tích, tìm ra các nhân tố, biện pháp phù hợp tăng hiệu quả và giảm chi phí kinh doanh.

Hoạt động SXKD thực chất là chỉ rõ trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất; trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất càng cao thì doanh nghiệp càng tạo ra kết quả cao trong cùng một nguồn lực đầu vào. Đây là điều kiện quyết định để doanh nghiệp đạt mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Xét trên phương diện lý thuyết cũng như thực tiễn, phạm trù hiệu quả SXKD có vai trò quan trọng trong việc đánh giá so sánh, phân tích kinh tế qua đó đưa ra các giải pháp tối ưu nhất, tối đa hóa lợi nhuận. Là một công cụ đánh giá và phân tích kinh tế, phân tích hiệu quả không chỉ được sử dụng ở giác độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng tổng hợp các nguồn lực đầu vào mà còn sử dụng ở phạm vi toàn bộ hoạt động SXKD của doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp.

### ***3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD***

Doanh nghiệp muốn hoạt động sản xuất cần các nguồn lực: lao động, nguyên vật liệu trong khi nguồn tài nguyên trên trái đất là phạm trù hữu hạn ngày càng cạn kiệt do sự khai thác sử dụng bừa bãi của con người. Mặt khác dân số tăng nhanh ở từng vùng, từng quốc gia và toàn thế giới, nhưng nhu cầu tiêu dùng sản phẩm càng lớn và chất lượng ngày càng cao. Khan hiếm đòi hỏi và bắt buộc con người phải nghĩ đến việc lựa chọn kinh tế càng gay gắt, nghiêm túc. Nhưng sự khan hiếm chỉ là điều kiện cần của sự lựa chọn kinh tế, khi đó con người phát triển kinh tế theo chiều rộng; tăng kết quả sản xuất trên cơ sở gia tăng yếu tố đầu vào. Điều kiện đủ cho sự lựa chọn kinh tế là cùng với sự phát triển kỹ thuật sản xuất càng có nhiều phương pháp khác để chế tạo nhiều sản phẩm khác nhau. Nền kinh tế lúc này chuyển từ phát triển chiều rộng sang chiều sâu; sự tăng trưởng kết quả sản xuất kinh doanh chủ yếu nhờ cải tiến các yếu tố sản xuất về mặt chất lượng, số lượng do áp dụng khoa học kỹ thuật, thay đổi công nghệ, hoàn thiện bộ máy sản xuất kinh doanh.

Ngày nay trong nền kinh tế hoạt động theo chế thị trường cạnh tranh gay gắt, sản xuất kinh doanh phụ thuộc nhu cầu cung- cầu và giá cả thị trường. Chính vậy doanh nghiệp phải có các chiến lược và chịu trách nhiệm với kết quả kinh doanh của mình, lúc này mục tiêu lợi nhuận quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Nguồn lực ngày càng khan hiếm thì việc nâng cao hiệu quả SXKD là tất yếu đảm bảo cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Bên cạnh đó sự cạnh tranh gay gắt, khốc liệt buộc các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải không ngừng tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm nâng cao hiệu quả SXKD.

#### **4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp**

##### ***a. Môi trường chính phủ, luật pháp và chính trị.***

Các nhân tố chính phủ, luật pháp và chính trị tác động đến doanh nghiệp theo các hướng khác nhau. Các nhân tố đó có thể tạo ra cơ hội, trở ngại, thậm chí là rủi ro đối với doanh nghiệp bao gồm:

- Chính phủ là người tiêu dùng lớn nhất trong nền kinh tế.
- Sự ổn định về chính trị, sự nhất quán về quan điểm chính sách lớn luôn là sự hấp dẫn các nhà đầu tư. Hệ thống pháp luật được xây dựng và hoàn thiện sẽ là cơ sở để kinh doanh ổn định. Thí dụ luật bảo vệ môi trường là điều mà các doanh nghiệp phải tính đến.
- Các quyết định về quảng cáo đối với một số doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh sẽ là mối đe dọa, chẳng hạn các công ty rượu sản xuất cao độ, thuốc lá...
- Quyết định các loại thuế và các lệ phí có thể vừa tạo ra cơ hội cũng có thể là những thách thức kìm hãm phát triển sản xuất, luật lao động, quy chế tuyển dụng, đề bạt, chế độ hưu trí, trợ cấp thất nghiệp cũng là điều kiện mà các doanh nghiệp phải tính đến.

##### ***b. Môi trường văn hoá xã hội***

Trong các chiến lược trung hạn và dài hạn có thể đây là nhân tố thay đổi lớn nhất. Tình hình việc làm, điều kiện xã hội, trình độ giáo dục, phong cách lối sống, những đặc điểm truyền thống, tâm lý xã hội... Những lối sống thay đổi theo xu hướng du nhập những lối sống mới luôn là cơ hội cho nhiều nhà sản xuất. Doanh nghiệp cũng phải tính đến thái độ của người tiêu dùng, sự thay đổi của tuổi, tỷ lệ kết hôn và sinh đẻ, vị trí vai trò của người phụ nữ tại nơi làm việc và gia đình. Sự xuất hiện các hiệp hội tiêu dùng là cản trở đòi hỏi các doanh nghiệp quan tâm, đặc biệt là chất lượng sản phẩm phải bảo đảm vì lợi ích người tiêu dùng. Trình độ dân trí ngày càng cao đã, đang và sẽ là một thách thức đối với các nhà sản xuất. Trình độ văn hóa sẽ tạo thuận lợi cho doanh nghiệp đào tạo đội ngũ lao động có chuyên môn cao và có khả năng tiếp thu nhanh các kiến thức cần thiết nên có tác động tích cực đến nâng cao hiệu quả kinh tế doanh nghiệp và ngược

lại. Phong cách sống khoa học công nghiệp tạo thuận lợi cho việc thực hiện kỷ luật lao động, tạo điều kiện nâng cao hiệu quả kinh tế.

### **c. Môi trường kinh tế**

Môi trường kinh tế là nhân tố bên ngoài tác động rất lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đầu tiên phải nói tới các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách cơ cấu ... Các chính sách kinh tế vĩ mô này tạo ra sự ưu tiên hay kiềm hãm sự phát triển của từng ngành, từng vùng kinh tế cụ thể do đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp các ngành các vùng kinh tế.

Thực trạng kinh tế và xu hướng trong tương lai có ảnh hưởng đến thành công và chiến lược của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp phải phân tích các yếu tố như: tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ giá hối đoái và tỷ lệ lạm phát. Tốc độ tăng trưởng kinh tế cho biết nền kinh tế đang trong giai đoạn thịnh vượng, suy thoái, phục hồi sẽ ảnh hưởng tới chỉ tiêu tiêu dùng. Chính sách tiền tệ và tỉ giá hối đoái cũng có thể là cơ hội hoặc nguy cơ cho sự phát triển của doanh nghiệp. Lạm phát là mối đe dọa sự phát triển của doanh nghiệp

### **d. Môi trường công nghệ**

Công nghệ là nhân tố ảnh hưởng lớn, trực tiếp tới chiến lược kinh doanh của các lĩnh vực, ngành cũng như nhiều doanh nghiệp. Trên thực tế thế giới đã chứng kiến biến đổi công nghệ, làm chao đảo, thậm chí mất đi nhiều lĩnh vực nhưng đồng thời cũng xuất hiện nhiều lĩnh vực kinh doanh mới hoặc hoàn thiện hơn.

Sự thay đổi của công nghệ đương nhiên ảnh hưởng tới chu kỳ sống của một sản phẩm hoặc một dịch vụ. Một chu kỳ lý thuyết bao gồm các giai đoạn: bắt đầu, phát triển, thịnh vượng và tàn lụi. Thực tế đối với một doanh nghiệp và cũng như là một số sản phẩm sẽ lại có giai đoạn phát triển mới sau giai đoạn tàn lụi. Công nghệ thay đổi cũng ảnh hưởng tới phương pháp sản xuất, nguyên vật liệu, cũng như thái độ ứng xử của người lao động. Vì vậy đòi hỏi các nhà chiến lược phải thường xuyên quan tâm tới sự thay đổi cũng như đầu tư cho tiến bộ công nghệ.

“Thế kỷ XXI sẽ là thế kỷ của nền kinh tế tri thức, thời đại kinh tế tri thức sẽ thay thế thời đại công nghiệp”.

**e. Môi trường tự nhiên**

Các nhà chiến lược khôn ngoan thường có quan tâm đến môi trường khí hậu và sinh thái. Đe dọa của những thay đổi không dự báo được của khí hậu đôi khi đã tác động tới doanh nghiệp mà sản xuất, dịch vụ của họ có tính chất mùa vụ xem xét một cách cận thận. Hiện tượng ENLINO làm nhiệt độ trung bình của trái đất tăng lên, ở miền bắc Việt Nam các đợt rét kéo dài của những mùa đông gần đây có giảm đi đã ảnh hưởng tới các nhà sản xuất cung cấp áo đông, nhưng việc sản xuất áo thu đông lại có những cơ hội lớn.

**f. Môi trường quốc tế**

Các xu hướng chính trị trên thế giới, chính sách bảo hộ và mở cửa của thế giới, chiến tranh... Ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động thị trường mở mua bán của doanh nghiệp và vì thế tác động đến hiệu quả của sản xuất kinh doanh. Môi trường khu vực ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp trong khu vực tiến hành các hoạt động SXKD và phát triển kinh doanh trong toàn khu vực.

## **II. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động SXKD**

➤ *Một số khái niệm*

- Doanh số bán: Tiền thu được từ bán hàng hoá dịch vụ.
- Vốn sản xuất bao gồm giá trị của tài sản hữu hình và tài sản vô hình, tài sản cố định, tài sản lưu động và tiền mặt dùng cho sản xuất.
- Chi phí sản xuất = chi phí cố định + chi phí biến đổi.
- Lãi gộp là phần còn lại của doanh số bán sau khi trừ chi phí biến đổi.
- Lợi nhuận sau thuế hay lãi ròng = lợi nhuận trước thuế - các khoản thuế

Khi đề cập tới hiệu quả SXKD, nhiều học giả kinh tế học đề cập tới tiêu chuẩn hiệu quả (Tiêu chuẩn hiệu quả). Từ công thức định nghĩa về hiệu quả kinh tế: Hiệu quả kinh tế = Kết quả thu được/Chi phí toàn bộ để đạt được hiệu quả đó, ta thiết lập mối quan hệ tỉ lệ “đầu ra “ và “ đầu vào” có thể có một dãy các giá trị khác nhau. Vấn đề được đặt ra là trong các giá trị đó thì giá trị nào phản ánh hiệu



quả sản xuất kinh doanh. Xét về phương diện lý thuyết, mặc dù các tác giả đều thừa nhận về bản chất khái niệm hiệu quả kinh tế phản ánh trình độ các yếu tố sản xuất song công thức khái niệm hiệu quả chưa phải là điều được thống nhất thừa nhận. Vì vậy không có tiêu chuẩn chung cho mọi công thức hiệu quả kinh tế, mà tiêu chuẩn phụ thuộc vào mỗi chỉ tiêu cụ thể. Hệ thống các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động SXKD:

### 1. Chỉ tiêu doanh lợi

- Chỉ tiêu doanh lợi được đánh giá cho hai loại vốn kinh doanh của doanh nghiệp: toàn bộ vốn kinh doanh bao gồm cả vốn tự có và vốn đi vay và chỉ tính cho vốn tự có của doanh nghiệp, nên sẽ có hai chỉ tiêu phản ánh doanh lợi của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh sức sinh lời của số vốn kinh doanh, phản ánh mức độ đạt hiệu quả kinh doanh của số vốn mà doanh nghiệp đã sử dụng. Đây có thể coi là thước đo mang tính quyết định đánh giá hiệu quả kinh doanh của số vốn mà doanh nghiệp đã sử dụng. Đây có thể coi là thước đo mang tính quyết định đánh giá hiệu quả kinh doanh.

- Doanh lợi của toàn bộ vốn kinh doanh:

$$D^{vkd}(\%) = \frac{\Pi^R + \Pi^{VV}}{V^{KD}} \times 100$$

Trong đó:

$D^{vkd}$ : Doanh lợi toàn bộ vốn kinh doanh

$\Pi^R$ : Lãi ròng

$\Pi^{VV}$ : Lãi trả vốn vay

$V^{KD}$ : Tổng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

- Doanh lợi của vốn tự có:

$$D^{VTC}(\%) = \Pi^R / V^{TC}$$

Trong đó:

$D^{VTC}$  : Doanh lợi vốn tự có trong một thời kỳ nhất định.

$V^{VTC}$  : Tổng vốn tự có trong kỳ đó

- Doanh lợi doanh thu bán hàng: chỉ tiêu này cho biết trong một đồng doanh thu có bao nhiêu đồng lợi nhuận trước và sau thuế.

$$D^{dt}(\%) = \frac{\Pi^R \times 100}{TR}$$

Trong đó:  $D^{dt}$ : Doanh lợi của doanh thu trong một thời kỳ nhất định.

TR: Doanh thu trong thời kỳ đó.

## 2. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế

Có nhiều quan điểm khác nhau và công thức tính hiệu quả, xét về phương diện lý thuyết cũng như thực tế có thể có nhiều cách hiểu khác nhau, về phương diện giá trị có hai công thức đánh giá hiệu quả thường sử dụng công thức:

- Hiệu quả kinh doanh theo chi phí kinh doanh:

$$H^{CPKD}(\%) = \frac{Q^G \times 100}{C^{TC}}$$

Trong đó:

$H^{CPKD}$ : Hiệu quả kinh doanh theo chi phí kinh doanh, tính theo đơn vị %

$Q^G$  : Sản lượng kinh doanh tính theo giá trị

$C^{TC}$  : Chi phí tài chính

## 3. Hiệu quả sử dụng vốn:

Doanh nghiệp muốn có các ý tố đầu vào cần phải có vốn kinh doanh nếu không có vốn mọi hoạt động bị đình trệ, kém hiệu quả. Do đó các nhà kinh tế cho rằng chỉ tiêu sử dụng vốn là một chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp. Các công thức đánh giá hiệu quả sử dụng vốn:

- Số vòng quay toàn bộ vốn:

$$SV_V = TR/V^{KD}$$

Với  $SV_V$  là số vòng quay của vốn, chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu suất sử dụng vốn càng lớn, số vòng quay vốn cho biết lượng vốn của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng trong chu kỳ.

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định:

$$H^{TSCĐ}(\%) = \Pi^R / TSCĐ^G$$

Trong đó:

TSCĐ: Tài sản cố định

$H^{TSCĐ}$ : hiệu quả sử dụng tài sản cố định

$TSCĐ^G$ : Tổng giá trị tài sản cố định bình quân trong kỳ được tính theo giá trị còn lại của tài sản cố định tính đến thời điểm lập báo cáo.

- Hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

$$H^{LD} = \Pi^R / V^{LD}$$

Trong đó:

$H^{LD}$ : Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

$V^{LD}$ : Vốn lưu động bình quân năm.

- Số vòng luân chuyển vốn lưu động:

$$SV_{LD} = TR / V^{LD}$$

Trong đó:

$SV_{LD}$ : số vòng luân chuyển vốn lưu động trong năm, cho biết trong một năm vốn lưu động quay được mấy vòng, chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng lớn.

- Hiệu quả sử dụng vốn góp trong CTCP: được xác định bởi tỷ suất lợi nhuận của vốn TNHH:

$$D^{VCP} (\%) = \Pi^R / V^{CP}$$

Trong đó:

$D^{VCP}$ : Tỷ suất lợi nhuận vốn TNHH

$V^{CP}$  : Vốn TNHH bình quân trong kỳ

Chỉ tiêu này cho biết bỏ ra 1 đồng vốn TNHH bình quân trong kỳ thì thu về được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Vốn TNHH bình quân trong kỳ được xác định theo công thức:  $V^{CP} = SCP \times CP$ , trong đó SPC là số lượng bình quân cổ phiếu đang lưu thông; CP là giá trị mỗi cổ phiếu.

- Chỉ tiêu thu nhập cổ phiếu:

$$\Pi^{CP} = \Pi^R / SCP$$

Trong đó: Thu nhập cổ phiếu

- Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận cổ phiếu:

$$D^{CP}(\%) = \Pi^{CP} \cdot 100/CP$$

Với  $D^{CP}$ : là tỷ suất lợi nhuận cổ phiếu.

#### 4. Hiệu quả sử dụng lao động

Khi nói yếu tố cơ bản trong sản xuất phải đề cập tới sản lượng và chất lượng lao động là phần quan trọng trong năng suất sản lượng của doanh nghiệp. Hiệu quả sử dụng lao động biểu hiện ở năng suất lao động, mức sinh lời của lao động và hiệu suất tiền lương.

- Năng suất lao động bình quân năm:

$$AP^N = \frac{Q}{AL}$$

Trong đó:

$AP^N$ : năng suất lao động bình quân năm

$Q$  : Sản lượng tính bằng đơn vị hiện vật hay giá trị

$AL$  : Số lao động bình quân trong năm

- Chỉ tiêu mức sinh lời bình quân của lao động:

$$\Pi^{BQ} = \frac{\Pi^{BQ}}{L}$$

Trong đó:

$\Pi^{BQ}$  : Lợi nhuận do một lao động tạo ra

$L$  : Số lao động tham gia

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong một thời kỳ nhất định.

- Chỉ tiêu hiệu suất tiền lương:

$$H^W = \Pi^R / TL$$

Với  $H^W$  Là hiệu suất tiền lương và  $TL$  là tổng quỹ tiền lương và các khoản thưởng có tính chất lương trong kỳ. hiệu suất tiền lương cho biết chỉ ra một đồng tiền lương đem lại bao nhiêu lợi nhuận cho doanh nghiệp.

#### 5. Hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu

- Vòng luân chuyển nguyên vật liệu:

$$SV^{NVL} = \frac{NVL^{SD}}{NVL^{DT}}$$

Trong đó:

$SV^{NVL}$ : Số vòng luân chuyển nguyên vật liệu.

$NVL^{SD}$ : Giá vốn nguyên vật liệu đã dùng

$NVL^{DT}$ : Giá trị nguyên vật liệu dự trữ trong kỳ

Vòng luân chuyển nguyên vật liệu cho biết khả năng khai thác nguồn nguyên liệu, vật tư của doanh nghiệp, giá trị chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp đã giảm được chi phí cho nguyên vật liệu dự trữ, rút ngắn chu kỳ chuyển đổi nguyên vật liệu, giảm bớt sự ứ đọng của nguyên vật liệu và tăng vòng quay của vốn lưu động.

### **III. Tác động của CPH đến hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp**

#### **1. Những tác động góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD**

##### ***1.1. Huy động thêm vốn của xã hội đầu tư vào hoạt động SXKD***

Các DNNN đang thiếu vốn kinh doanh, đầu tư phát triển. với nguồn ngân sách không thể và không nên tiếp tục cấp vốn cho khu vực làm ăn kém hiệu quả. Dân chúng sẽ không cho DNNN vay nếu DNNN không cải tổ và có phương án làm tốt có sức thuyết phục. Vì vậy chỉ có cách huy động được thông qua hình thức bán TNHH. “*Thực hiện CPH, doanh nghiệp đã thu hút được một lượng vốn lớn rất quan trọng từ cán bộ công nhân viên làm việc trong doanh nghiệp và trong dân cư để đầu tư phát triển*”.

Doanh nghiệp thông qua hình thức: bán TNHH cho lao động trong doanh nghiệp và vừa bán cho các cá nhân tổ chức trong và ngoài nước đó là nguồn vốn đáng kể cung cấp cho hoạt động kinh doanh. Với lượng vốn thu hút thì chỉ tiêu về SXKD mới đạt và vượt kế hoạch đề ra làm lợi cho doanh nghiệp. Thông qua CHP thu hút lượng vốn nhàn rỗi trong dân bi lãng phí hoặc tiền gửi tiết kiệm thu lãi xuất hàng tháng thấp. Nhưng lượng vốn đó nếu được các chủ thể tận dụng làm vốn kinh doanh phát triển sản xuất thì lợi nhuận sẽ lớn hơn rất nhiều. Khi TNHH hóa DNNN Vấn đề này sẽ được giải quyết các Doanh nghiệp xu hướng làm ăn có

lãi sẽ thu hút được sự quan tâm của nhiều cá nhân và tổ chức trong xã hội tham gia đầu tư.

### ***1.2. CPH tạo ra doanh nghiệp có nhiều chủ sở hữu***

Sau khi DNNN TNHH hóa chủ sở hữu bao gồm: Nhà nước chiếm phần lớn, người lao động trong doanh nghiệp, cổ đông ngoài doanh nghiệp. CTCP là hình thức công ty tổ chức kinh doanh có tư cách pháp nhân và các cổ đông tham gia góp vốn được hưởng phần lợi nhuận đồng thời chịu trách nhiệm tài chính phát sinh hoặc các rủi ro khác trong phạm vi lượng vốn đóng góp đó.

Chủ đầu tư có vốn có thể chủ động đầu tư vào thậm chí nhiều công ty cùng một lúc và trở thành chủ sở hữu ở nhiều công ty khác nhau nếu họ thấy an tâm hơn và hạn chế rủi ro với phần vốn đầu tư. Công ty TNHH hóa có nhiều chủ sở hữu khác nhau cùng trong hoạt động của công ty nhưng các quyền lợi và trách nhiệm theo mức đóng góp vẫn được tôn trọng. Các công ty TNHH có thể mở rộng chủ sở hữu thông qua bán TNHH ra bên ngoài nhằm thu hút vốn cho sản xuất kinh doanh.

### ***1.3. CTCP tạo điều kiện để người lao động thực sự làm chủ doanh nghiệp***

Chúng ta đã phải trải qua một thời gian tìm kiếm lâu dài và cứ loay hoay mà chưa đưa lại cho người lao động một sự làm chủ thực sự. “Làm chủ tập thể” đã biến thành “vô chủ“. Với chủ trương tạo mọi điều kiện cho người lao động được tham gia mua TNHH của công ty đang làm việc, người lao động từ làm chủ hình thức sang làm chủ thực sự sau khi doanh nghiệp TNHH hóa.

*“Chỉ khi có vốn tham gia mua cổ phiếu, tham gia chọn các thành viên trong HĐQT (là cơ quan thay mặt mình để quản lý doanh nghiệp) thì lúc đó người lao động mới có quyền thực sự, không bị một sức ép nào”.* Sau khi mua TNHH người lao động trở thành cổ đông của doanh nghiệp. Lúc đó quyền lợi và trách nhiệm của người lao động gắn chặt với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp vì vậy họ có trách nhiệm với công ty hơn. Cũng từ đây mở ra thời kỳ mới thời kỳ người lao động quyết định kết quả SXKD của công ty mới thực sự có hiệu quả, họ mới được hưởng lợi nhuận cao xứng đáng với sức lao động mà mình bỏ ra.

#### **1.4. CTCP tạo ra cho doanh nghiệp cơ chế quản lý năng động, linh hoạt**

“CPH DNNN là chuyên doanh nghiệp từ chỗ chịu sự quản lý trực tiếp của Nhà nước sang Nhà nước quản lý thông qua chính sách, pháp luật”. Lúc này cơ chế thị trường sẽ chia phối hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này buộc các doanh nghiệp phải thay đổi trong hoạt động quản trị từ tư tưởng dựa dẫm sang ý thức tự lực linh hoạt để thích ứng với sự thay đổi của cơ chế thị trường, lời ăn, lỗ chịu.

Các cổ đông muốn doanh nghiệp mình phải làm ăn có lãi họ phải tổ chức lại bộ máy quản lý của doanh nghiệp theo hướng bố trí tinh giản, gọn nhẹ hiệu quả nhằm thực hiện mục tiêu của cổ đông. Mọi hoạt động của công ty được tiến hành chặt chẽ hơn theo điều lệ và quy định của công ty. Các CTCP thực hiện soát lại đồng thời xây dựng mới quy chế như: tài chính, lao động, tuyển dụng. Xác định rõ trách nhiệm, quyền hạn của ban lãnh đạo và cổ đông, tổ chức hợp lý các bộ phận kinh doanh, giải quyết vấn đề nhân sự, ra quyết định quản lý hay kinh doanh, xây dựng chiến lược đầu tư nhằm tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

Để thực hiện mục tiêu của mình, doanh nghiệp được chủ động đầu tư đổi mới công nghệ, mua sắm máy móc thiết bị phù hợp với yêu cầu SXKD. HĐQT quyết định trên cơ sở tính toán xem doanh nghiệp cần mua máy móc thiết bị, công nghệ gì, đổi mới gì cho phù hợp với điều kiện SXKD. Tính toán và quyết định khẩn trương, dứt khoát, chớp lấy thời cơ mà không chờ sự phê duyệt của bất cứ một ai. Đây là điều kiện thuận lợi chủ động nắm bắt cơ hội mở rộng sản xuất kinh doanh nâng cao chất lượng sản phẩm, khả năng cạnh tranh và uy tín trên thị trường.

## **2. Những vấn đề còn vướng mắc phát sinh trong CTCP làm hạn chế việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp**

### **2.1. Những vấn đề phát sinh trong quan hệ giữa CTCP và Nhà nước.**

CPH chuyên doanh nghiệp chịu sự quản lý trực tiếp của nhà nước về mọi mặt sang hình thức quản lý gián tiếp bằng pháp luật và chính sách. Vấn đề đặt ra

cơ quan nào đứng ra quản lý, chịu trách nhiệm tổng hợp, giải quyết những vấn đề vướng mắc cho CTCP, hay chuyên làm nhiệm vụ cung cấp thông tin, phổ biến chính sách tuyên truyền các vấn đề liên quan đến CPH và hậu CPH để doanh nghiệp tổ chức hoạt động SXKD theo đúng pháp luật.

Cùng với đó doanh nghiệp lại chịu sự can thiệp sâu của sở là các chủ quan cũ. Cơ chế thủ tục hành chính lại phức tạp, nhất là những rào cản hạn chế tính chủ động sáng tạo và kế hoạch đầu tư mở rộng SXKD của doanh nghiệp.

Giữa công ty mẹ và công ty thành viên tiến hành CPH nhưng có TNHH chi phối trong công ty mẹ hoặc giữa tổng công ty với với các CTCP nhưng vẫn chịu sự chi phối của Tổng công ty. Đây là thực trạng “bình mới rượu cũ”, không ít doanh nghiệp CPH vẫn vận dụng chính sách, cơ chế điều hành như ở DNNN, bộ máy không đổi mới.

Theo nghị định 73: Người đại diện chỉ có thể tác động đến hoạt động của CTCP theo quy định của luật pháp và điều lệ công ty, tác động của họ nhiều hay ít, có tính chất quyết định hay không tùy thuộc vào số vốn của nhà nước đầu tư vào CTCP. Song thực sự can thiệp quá sâu của người đại diện vào mọi hoạt động của công ty làm tính chủ động sáng tạo trong điều hành hoạt động kinh doanh của bộ máy quản lý bị kiềm chế rất nhiều ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động SXKD.

Trong quá trình đa dạng hoá sở hữu, việc xử lý mối quan hệ mới phát sinh là điều không thể tránh khỏi, sự CPH làm không triệt vẫn mang nặng tâm lý dựa vào nhà nước kìm hãm hoạt động của các mô hình mới, nói rộng quyền tự chủ của CTCP cũng là việc nên làm và làm dứt điểm để đẩy mạnh quá trình CPH DNNN tạo điều kiện cho CTCP phát triển.

## ***2.2. Những bất cập trong quản trị doanh nghiệp***

Theo Luật doanh nghiệp, các hoạt động quản lý trong CTCP đều được thực hiện bởi đại hội đồng cổ đông, HĐQT, Ban kiểm soát và bộ máy điều hành. Họ đa số là những người làm công tác điều hành nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD



của doanh nghiệp. Nhưng trong thực tế chủ sở hữu doanh nghiệp xác định không dễ và không theo lý luận như trên.

Phần lớn số TNHH bán ra đều do người lao động trong công ty mua lại, nhưng người lao động không thấy được vai trò làm chủ thực sự của mình. Do sự e ngại đối với các ban lãnh đạo cũ, hoặc các cổ đông không được cung cấp thông tin về các kế hoạch kinh doanh, các quyết định chiến lược của công ty, họ trở thành ngoài cuộc hay các cổ đông không nắm được những quy định pháp lý về quyền hạn cổ đông của các cơ quan HĐQT, ban kiểm soát, hệ thống điều hành cũng như trình tự tổ chức đại hội cổ đông. Điều này dẫn tới một số người lạm dụng quyền lực vì lợi ích cá nhân do thực quyền chi phối doanh nghiệp nằm trong tay một số ít người có trách nhiệm.

Các doanh nghiệp sau CPH phần nhiều là sử dụng hầu như toàn bộ hệ thống cán bộ quản lý thuộc bộ máy cũ, nguyên nhân do quá trình CPH bán TNHH chủ yếu cho cán bộ công nhân viên nên thiếu những cổ đông bên ngoài doanh nghiệp có TNHH lớn và có đầu óc kinh doanh chiến lược. Sự hạn chế này làm giảm sức sáng tạo, tinh thần kinh doanh trong doanh nghiệp. Hay có thể nói cách khác tư duy, trình độ quản lý thay đổi ít vẫn có sự ỳ, phụ thuộc làm ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động SXKD.

Về tổ chức bộ máy quản trị: Các doanh nghiệp sau khi đăng ký kinh doanh lại không hoạt động theo điều lệ công ty, mà tiếp tục duy trì bộ máy quản trị như trước khi CPH, nếu thay đổi chỉ là thay đổi chức danh, mà vẫn áp dụng những nguyên tắc và quy định không còn phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp thời kỳ đổi mới.

### ***2.3. Những vấn đề tồn đọng của quá trình CPH***

Quá trình CPH diễn ra rất phức tạp và để lại không ít hậu quả không tốt đối với hoạt động của CTCP, nhất là tiến hành CPH trong giai đoạn đầu còn nhiều bất cập và chưa có kinh nghiệm.

Nhiều doanh nghiệp tiến hành CPH xong vấn đề thanh toán nợ của doanh nghiệp chưa xong do doanh nghiệp cũ để và quy tình xử lý cũng rất phức tạp vì quyền hạn và trách nhiệm với khoản nợ ấy đã thay đổi so với trước, người đứng

ra nhận trách nhiệm cũng không rõ ràng mà hay đùn đẩy trách nhiệm giữa các bộ phận với nhau (khó khăn trong vấn đề đòi nợ, trả lãi). Việc xử lý chỉ giới hạn ở các khoản nợ đã xác định là khó đòi, không có khả năng thu hồi (con nợ đã bị phá sản, giải thể, đang bỏ trốn hay đang thi hành án hoặc đã bị chết). Ngoài ra những khoản nợ của doanh nghiệp trong cơ chế cũ vẫn còn, doanh nghiệp sau khi chuyển đổi vẫn phải gánh chịu và không xử lý được.

Doanh nghiệp sau CPH vấn đề xác định quyền sở hữu tài sản cũng gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp thuộc quyền tổng công ty. Bên cạnh đó các vấn đề nảy sinh như: đất đai, nhà xưởng có liên quan trước khi CPH gây ảnh hưởng cho doanh nghiệp trong việc bố trí kế hoạch SXKD. Một thực tế chớ chêu các thành viên thuộc Tổng công ty tiến hành CPH không có quyền sử dụng đất, không có quyền đứng tên thuê giao đất phải nhờ Tổng công ty đứng ra để vay vốn cho; cung chẳng khác trước khi vẫn còn là thành viên tổng công ty, các tài sản, dây chuyền sản xuất đều do tổng công ty đầu tư và đứng tên sở hữu, khi tiến hành CPH việc chuyển không dứt điểm, ảnh hưởng tới việc xác định quyền sở hữu khó khăn trong việc hợp tác kinh doanh.

#### ***2.4. Những vấn đề về tài chính và lao động chưa xong***

Hoạt động SXKD của doanh nghiệp có nhu cầu rất lớn đặc biệt với doanh nghiệp sau khi TNHH hóa, cần vốn cho mở rộng đầu tư sản xuất dưới mô hình mới, doanh nghiệp phải chờ vào nguồn vốn như: tín dụng phi chính thức, tín dụng người lao động, gia đình, ban bè chứa đựng rất nhiều yếu tố rủi ro. Sự thiếu nhất quán trong thực hiện các chính sách của nhà nước, các chính sách mới chỉ đưa ra ưu đãi chưa có những chế định cụ thể đảm bảo cho doanh nghiệp hưởng ưu đãi này.

Vấn đề chế độ hạch toán, kế toán có nhiều bất cập khác gây khó khăn cho doanh nghiệp sau CPH. CPH doanh nghiệp, bên cạnh những mặt thuận lợi như khả năng huy động vốn, sự phân tán rủi ro, gấn bó quyền lợi và trách nhiệm về tài chính với phần vốn góp của cổ đông, quyền quản lý được phân cấp rõ ràng tuy vậy vẫn chưa có hướng dẫn cụ thể về cơ chế tài chính nên công tác hạch toán ở CTCP vẫn gặp nhiều vướng mắc, vướng mắc trong việc hạch toán, quản lý phần

vốn nhà nước cũng như phần vốn của các cổ đông như thế nào cho phù hợp, các khoản thuế được miễn giảm, hay phân lợi nhuận để lại để bổ sung vốn, điều chỉnh vốn điều lệ của doanh nghiệp như thế nào cho phù hợp với chiến lược kinh doanh của công ty, vấn đề trích lập các loại quỹ, phân phối lợi nhuận sao cho phù hợp.

Chính sách ưu đãi đối với người lao động trong doanh nghiệp CPH vẫn còn bất cập thường xuyên thay đổi các mâu thuẫn nảy sinh nhiều. Giai đoạn đầu khi bán TNHH người lao động mua TNHH trả bằng tiền thì được mua chịu một TNHH vì vậy làm xuất hiện trạng người giàu được hưởng nhiều hơn người nghèo. Sau lại thực hiện thay ưu đãi theo thâm niên và chất lượng công tác và được nhà nước bán chịu trong 5 năm với lãi xuất ưu đãi làm nảy sinh vấn đề người mua TNHH không có quyền sở hữu số TNHH nhà nước cấp mà chỉ được hưởng lợi tức. Điều này kéo theo với một năm làm việc cho nhà nước người lao động được mua 10 cổ phiếu giảm giá 30%, tổng giá trị cổ phiếu ưu đãi không vượt quá 20% giá trị vốn nhà nước có tại doanh nghiệp số người làm việc tại các doanh nghiệp khác nhau thì khác nhau nên được hưởng mức ưu đãi khác nhau. Những người lao động nghèo cũng chịu tình trạng không công bằng gây tình trạng tâm lý bất ổn cho người lao động.

***Bên cạnh các vấn đề trên thì TNHH hóa còn tồn tại ba nghịch lý sau:***

Nghịch lý thứ nhất trong tư duy: CPH là chuyển sở hữu của nhà nước sang ai? Điều này chưa rõ, CPH còn gượng gạo, nhiều nơi không thống nhất cách làm, dẫn đến tình trạng có địa phương hô hào về chủ trương nhưng khi tiến hành CPH thì lại hạn chế. Nhiều hàng rào đã lập ra: ai được TNHH hóa, có thời điểm ta chỉ cho những doanh nghiệp làm ăn yếu kém CPH, còn các công ty có lãi thì không cho. Nghịch lý này khiến tính toàn dân không đảm bảo vì không thống nhất.

Nghịch lý thứ hai: muốn tăng vốn CPH để tăng vốn cho kinh doanh nghiệp nhưng lại giới hạn quyền góp vốn của người dân với tỉ lệ cố định thấp. các doanh nghiệp nhà nước chỉ cho bán 49% vốn để giữ quyền lãnh đạo và những lợi ích thiên cận. Nếu biết tập trung tiền vào các ngành then chốt, tạo điều kiện để pháp triển sức mạnh sẽ lớn hơn rất nhiều. Còn cách làm hiện nay, vì định giá kém, nếu

cứ giữ TNHH chi phối để rồi TNHH đó không tăng lên thì đó là thất thoát khổng lồ. Nhà nước cũng là nhà đầu tư, mà đầu tư thì phải tìm biện pháp hiệu quả nhất, có lợi nhuận nhất cho tài sản của nhà nước.

Nghịch lý thứ ba: CPH đặt mục tiêu thay đổi cơ chế quản lý nhưng thực tế, với cách làm “giữ TNHH chi phối” thì doanh nghiệp cơ bản vẫn giữ lại toàn bộ cơ chế điều hành cũ. Có nơi giám đốc để doanh nghiệp thu lỗ mười năm liên tiếp, sao CPH vẫn được đại diện sở hữu Nhà nước ... tiếp tục làm giám đốc.

## **Chương II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢHOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY KIM KHÍ HẢI SƠN**

### **I. Khái quát chung về công ty Kim khí Hải Sơn**

#### **1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty.**

- Tên đầy đủ: CÔNG TY TRÁCH NGHIỆM HỮU HẠN KIM KHÍ HẢI SƠN.
- Địa chỉ: Số 10, Lô 6, 81 Thiên Lô, Quận Lê Chân, Tp Hải Phòng, Việt Nam
- Điện thoại: 0866191955
- Ngày hoạt động: 2016-01-27
- Mã số thuế: 0201712448

Công ty TNHH Hải Sơn được thành lập vào ngày 08/12/2016 với những sáng tạo mới mẻ và có sự uy tín tốt trong kinh doanh. Công ty hoạt động trong ba lĩnh vực chính là kinh doanh sắt thép mạ kẽm, dịch vụ đại lý giáo xây dựng và các dịch vụ van cút bích khác.

- Phát triển dựa trên sự uy tín, giá cả phải chăng và có ý tưởng mới lạ so với thị trường giúp công ty có những bước tiến tốt cũng như góp phần làm cho thương hiệu nhiều người biết tới hơn.
- Điều hành lò luyện kim, máy chuyển thành thép, cán và hoàn thiện;
- Sản xuất xỉ thép, sản xuất gang thành xỉ, tấm và các dạng ban đầu khác;
- Sản xuất hợp kim sắt;
- Sản xuất các sản phẩm kim loại đen bằng cách chiết giảm trực tiếp sắt và các sản phẩm bột kim loại đen khác, sản xuất thép từ tinh lọc bằng quá trình điện phân hoặc hoá học khác;
- Sản xuất sắt dạng hột và dạng bột;
- Sản xuất thép dạng thỏi hoặc các dạng nguyên sinh khác;
- Sản xuất sản phẩm thép bán hoàn thiện;
- Sản xuất các sản phẩm thép cuộn nóng cuộn lạnh và cuộn phẳng;
- Sản xuất thanh thép cuộn nóng;
- Sản xuất mặt cắt thép cuộn nóng;

- Sản xuất thanh thép và các mặt cắt cứng từ thép bằng cách kéo lạnh, nghiền hoặc quay;
- Sản xuất các mặt cắt mở bằng cách tạo khuôn lạnh cuộn hoặc gấp nếp các sản phẩm thép cuộn phẳng;
- Sản xuất dây thép bằng cách kéo hoặc dẫn lạnh;
- Sản xuất tấm thép và các mặt cắt mở thép hàn;
- Sản xuất các vật liệu đường ray tàu hoả (đường sắt chưa lắp) bằng thép;
- Sản xuất ống thép không mối nối bằng cách cuộn nóng, kéo nóng hoặc cuộn lạnh, kéo lạnh;
- Sản xuất các ống thép hàn bằng cách đổ khuôn nóng hoặc lạnh và hàn, hoặc có được bằng cách xử lý thêm bằng kéo lạnh hoặc cuộn lạnh hoặc bằng cách đổ khuôn nóng, hàn;
- Sản xuất các thiết bị nối ống thép như mép phẳng và mép có vòng đệm, các mối nối hàn.
- *Loại trừ:*
- Sản xuất khuôn đổ ống thép và các đồ làm mối nối bằng thép đúc được phân vào nhóm 24310 (Đúc sắt thép);
- Sản xuất ống thép không mối nối bằng cách đúc li tâm được phân vào nhóm 24310 (Đúc sắt thép);
- Sản xuất đồ làm mối nối bằng thép đúc được phân vào nhóm 24310 (Đúc sắt thép)

## **2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty.**

### Cung cấp dịch vụ

- + Sắt thép hộp mạ kẽm
- + Giáo xây dựng
- + Mâm giáo tiếp

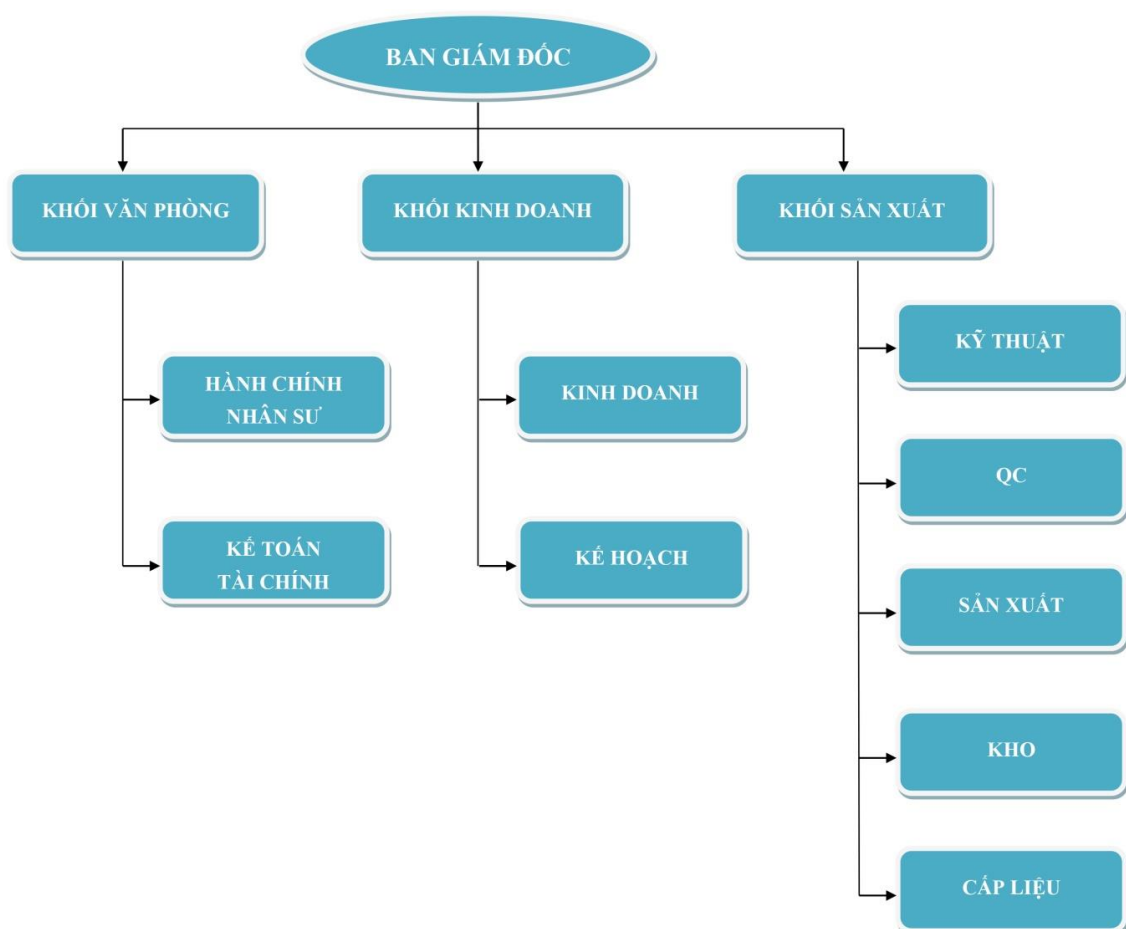
### Nhiệm vụ:

- Kinh doanh theo đúng ngành nghề đã đăng ký, đúng mục đích thành lập của công ty.

- Thực hiện và tuân thủ đúng theo chính sách của Nhà nước và đưa ra về tài chính, thuế và các quy định khác liên quan đến hoạt động của Công ty.
- Thực hiện đầy đủ và đúng những cam kết cũng như hợp đồng với khách hàng.
- Cung cấp dịch vụ đặt theo kích cỡ với cho mỗi khách hàng nhằm thỏa mãn nhu cầu cao nhất của khách hàng
- Kết nối với các đại lý liên quan trong ngành tại Hải Phòng

### 3. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty.

Bộ máy quản lý của Công ty Kinh doanh Kim khí và Vật tư chuyên dùng tổ chức theo cơ cấu trực tuyến các chức năng nhiệm vụ của các bộ phận là tương tự.



#### ❖ **Ban Giám Đốc:**

- Chịu trách nhiệm về các mặt hoạt động của công ty trước Hội đồng thành viên và pháp luật hiện hành.
- Chịu trách nhiệm về công tác đối ngoại của Công Ty.
- Là người quyết định các chủ trương, chính sách, mục tiêu chiến lược của Công ty.
- Giám sát và kiểm tra tất cả các hoạt động kinh doanh của Công Ty.
- Đề xuất các chiến lược kinh doanh, đầu tư cho Hội đồng thành viên.
- Phát triển thị trường trong tỉnh thạn và cả nước.
- Trực tiếp ký các Hợp đồng kinh tế.
- Quyết định toàn bộ giá cả mua bán hàng hóa vật tư thiết bị trừ các đơn hàng dưới 20 triệu VNĐ ủy quyền cho phó Giám Đốc duyệt..
- Quyết định giá đấu thầu hoặc chào giá cạnh tranh.
- Quyết định ngân sách hoạt động trong Công Ty theo kế hoạch phát triển do Hội đồng thành viên phê duyệt.
- Quyết định các chỉ tiêu về tài chính, ký các phiếu chi, ủy nhiệm chi, séc.
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty, trừ các chức danh do HĐQT bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức.
- Quyết định lương và phụ cấp (nếu có) đối với người lao động trong Công ty kể cả cán bộ quản lý thuộc thẩm quyền bổ nhiệm của Giám Đốc.

#### ❖ **Khối kinh doanh:**

##### ***Chức năng tham mưu***

Phòng kinh doanh có chức năng tham mưu, đưa ra ý kiến, đề xuất cho Ban Giám đốc của công ty về các vấn đề liên quan đến hoạt động phân phối sản phẩm, dịch vụ của công ty ra thị trường sao cho hiệu quả và nhanh chóng nhất.

##### ***Chức năng hướng dẫn, chỉ đạo***

Phòng kinh doanh có chức năng hướng dẫn, chỉ đạo các hoạt động nghiên cứu và phát triển các loại sản phẩm, dịch vụ mới hoặc là nghiên cứu cải tiến các sản phẩm, dịch vụ đã có để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Các hoạt động này sẽ góp phần mở rộng và phát triển thị trường mục tiêu cho doanh nghiệp.



### ***Chức năng xây dựng và phát triển nguồn khách hàng***

Để công ty phát triển thì phòng kinh doanh cần có phương án phát triển nguồn khách hàng tiềm năng mới cho doanh nghiệp. Đồng thời duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện có.

### ***Chức năng theo dõi, kiểm soát và báo cáo***

Định kỳ phòng kinh doanh cần lập báo cáo theo đúng quy định của doanh nghiệp. Báo cáo cần thể hiện tất cả các hoạt động kinh doanh của công ty cũng như thể hiện các nhiệm vụ và quyền hạn được giao của phòng kinh doanh.

### ***Chức năng thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm***

Phòng kinh doanh hỗ trợ cho Ban Giám đốc công ty toàn bộ các vấn đề liên quan đến việc thúc đẩy quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của công ty như là thanh toán quốc tế, huy động vốn, cho vay, bảo lãnh, tư vấn tài chính, liên doanh, liên kết.

## **❖ Khối văn phòng**

### ***Chức năng tham mưu tổng hợp***

Tham mưu là nhằm mục đích trợ giúp cho thủ trưởng có cơ sở để lựa chọn quyết định quản lý tối ưu phục vụ cho mục tiêu hoạt động của cơ quan, tổ chức đó.

Muôn có những quyết định đúng đắn, kịp thời có cơ sở và mang tính khoa học, người ra quyết định phải nắm được nhiều lĩnh vực. phải có mặt ở mọi lúc, mọi nơi... Điều này vượt quá khả năng của một con người. Vì lý do đó, người thủ trưởng cần ý kiến tham mưu của lực lượng trợ giúp. Thông thường, theo cơ cấu tổ chức trực tuyến Chức năng, lực lượng trợ giúp về các lĩnh vực chuyên môn ở các phòng ban chức năng. Văn phòng sẽ giúp thủ trưởng trong việc lồng ghép các ý kiến chuyên môn đó, phân tích, chọn lọc để đưa ra những kết luận chung nhất nhằm cung cấp cho thủ trưởng những thông tin, những phương án quyết định kịp thời và đúng đắn.

Như vậy, tham mưu và tổng hợp là 2 mặt gắn kết hữu cơ với nhau trong một chức năng luôn tỏ ra hữu hiệu vì nó mang tính tham vấn, khách quan, không bị gò bó, ràng buộc.

### ***Chức năng giúp việc theo ngành***

Văn phòng là bộ miív trực tiếp giúp cho việc điều hành quản lý của ban lãnh đạo cơ quan, đơn vị. dự án thông qua các công việc cụ thể như xây dựng chương trình, kế hoạch công tác ngày, tuần, tháng, quý... và tổ chức triển khai thực hiện các kế hoạch đó. Văn phòng cũng là nơi thực hiện các hoạt động lễ tân; tổ chức các cuộc họp, các hội nghị, các cuộc đàm phán, thảo luận; tổ chức các chuyên đi công tác của lãnh đạo; soạn thảo và quản lý các văn bản...

### ***Chức năng hậu cần***

Hoạt động của các cơ quan, đơn vị, dự án không thể thiếu các điều kiện vật chất như nhà cửa, phương tiện, thiết bị. dụng cụ. Văn phòng là bộ phận cung cấp, bố trí, quản lý các phương tiện, thiết bị. dụng cụ đó để đảm bảo sử dụng chúng có hiệu quả. Số lượng, đặc diem của các phương tiện vật chất liên tron phụ thuộc vào đặc diem và quy mô hoạt động của các cơ quan, đơn vị. Phục vụ một cách liệi kiệm và có hiệu quả là phương chăm hoạt động của công tác văn phòng.

Tóm lại. văn phòng là đầu mòi giúp việc cho lãnh đạo, thủ trưởng thông qua ba chức năng quan trọng trên đây. Các chức năng này vừa độc lập, vừa hỗ trợ. bổ sung cho nhau và cùng kháng định sự can thiết khách quan của văn phòng với tư cách một phòng làm việc và công tác văn phòng với tư cách như một loại hoạt động.

### ***Nhiệm vụ của văn phòng***

Các chức năng của văn phòng được thể hiện ở các nhiệm vụ cụ thể sau:

#### ***a) Tổng hợp chương trình công tác cho cơ quan, đơn vị***

Mỗi cơ quan, đơn vị, dự án có nhiều kế hoạch do các bộ phận khác xây dựng. Song muốn đạt được mục lieo chung thì các kế hoạch đó phải được kết nối thành hệ thống kế hoạch hoàn chỉnh, ăn khớp và hỗ trợ cho nhau. Văn phòng là đơn vị tổng hợp kế hoạch tổng thể của cơ quan, đơn vị và đôn đốc các bộ phận khác thực hiện.

Mặt khác, văn phòng có nhiệm vụ trực tiếp xây dựng chương trình, kế hoạch công tác trong quý. tháng, tuần... của ban lãnh đạo. giúp lãnh đạo triển khai, thực hiện các kế hoạch đó.

### *b) Thu thập xử lý*

Thông tin là căn cứ để thu trưởng, lãnh đạo đưa ra quyết định kịp thời và đúng đắn. Thông tin bao gồm nhiều loại và từ nhiều nguồn khác nhau. Nhiều khi khối lượng thông tin rất lớn, phức tạp, đa dạng, đa chiều. Việc thu thập và xử lý lượng thông tin này cần phải có bộ phận trợ giúp, đó chính là văn phòng. Các thông tin, công văn, giấy tờ đi và đến đều được văn phòng thu thập, xử lý, phân loại theo những kênh thích hợp để sau đó chuyển phát đi hay lưu trữ.

Văn phòng phải tuân theo những quy định nghiêm ngặt về văn thư, lưu trữ khi thu nhận, xử lý, báo quán và chuyển phát thông tin. Thông tin được thu thập đầy đủ, kịp thời, được xử lý khoa học, đáp ứng yêu cầu của quán lý là cơ sở để thủ trưởng, lãnh đạo lựa chọn quyết định quán lý.

### *c) Tư vấn về văn bản*

Văn bản là phương tiện ghi tin và truyền tin, là phương tiện lưu trữ và truyền đạt các quyết định quán lý. Văn phòng trợ giúp cho thủ trưởng về công tác soạn thảo văn bản để đảm bảo cho văn bản có đầy đủ nội dung, hình thức theo yêu cầu; đúng thẩm quyền và đúng trình tự thủ tục theo quy định.

### *d) Truyền đạt và theo dõi việc thực hiện các quyết định quán lý* *Văn phòng*

Thông qua việc chuyển phát thông tin, truyền đạt các quyết định của lãnh đạo. Văn phòng cũng theo dõi việc triển khai thực hiện các quyết định đó, tổng hợp tình hình hoạt động của các bộ phận để báo cáo lãnh đạo, đề xuất các biện pháp phục vụ sự chỉ đạo, điều hành của lãnh đạo.

### *e) Tổ chức công tác lễ tân, giao tiếp*

Văn phòng chịu trách nhiệm trong công tác lễ tân như đón, tiếp khách, bố trí nơi ăn, chôn ở, lịch làm việc với khách, tổ chức các cuộc họp, lễ nghi, khánh tiết của cơ quan, đơn vị. Văn phòng tổ chức giao tiếp, đối nội, đối ngoại, giữ vai trò là cầu nối liên hệ với các cơ quan cấp trên, ngang cấp, cấp dưới và với nhân dân.

### *h) Đảm bảo nhu cầu hậu cần, quản lý vật tư, tài sản*

Nếu không có bộ phận chuyên trách, văn phòng là bộ phận bảo đảm các yếu tố vật chất cho hoạt động của cơ quan, đơn vị thông qua các công việc như lập kế hoạch nhu cầu, dự trù kinh phí, tổ chức mua sắm, cấp phát, theo dõi sử dụng nhằm quản lý chặt chẽ các chi phí văn phòng.

*i) Tổ chức công tác bảo vệ*

Nếu không có bộ phận chuyên trách, văn phòng có thể có nhiệm vụ tổ chức công tác bảo vệ trật tự, an toàn trong cơ quan, đơn vị. Ngoài ra, văn phòng có thể phối hợp với Công đoàn chăm lo sức khỏe, đời sống vật chất, văn hóa tinh thần cho cán bộ công nhân viên.

Trên đây là những nhiệm vụ chủ yếu của văn phòng trong một cơ quan, đơn vị nói chung. Tùy từng điều kiện cụ thể về đặc điểm, tính chất hoạt động mà từng cơ quan, đơn vị có thể thêm, bớt một số nhiệm vụ cho phù hợp

**❖ Phòng Hành Chính – Nhân Sự**

Là phòng ban trung gian ngăn kết hoạt động của các phòng ban khác trong Công ty và có các nhiệm vụ sau:

***Nhiệm vụ thứ 1:***

Xây dựng, cập nhật, duy trì và cải tiến các chính sách về nhân sự các quy trình liên quan đến hoạt động của Công ty; Chịu trách nhiệm hoàn tất các thủ tục liên quan đến giải quyết các chế độ cho CBCNV theo quy định của Luật lao động và Quy chế của Công ty.

***Nhiệm vụ thứ 2:***

- Tư vấn cho Ban lãnh đạo Công ty về việc:
  - o Bố trí và sắp xếp cán bộ công nhân viên tại Công ty thông qua những đánh giá và bình bầu hàng năm, tham mưu cho Ban lãnh đạo giải quyết những vấn đề phát sinh, mâu thuẫn hoặc trả lời những thắc mắc kiến nghị đối với Công ty;
  - o Hiểu được nguyện vọng của từng người để xử lý kịp thời nhằm động viên tinh thần làm việc của CBCNV.

***Nhiệm vụ thứ 3:***

- Tham gia xây dựng các tổ chức xã hội và phong trào xã hội như: Tổ chức Công đoàn, Hội thanh niên, Hội phụ nữ, các phong trào thể thao,...

#### ***Nhiệm vụ thứ 4:***

- Soạn thảo các văn bản theo quy định của Pháp luật, theo yêu cầu công việc của phòng HC – NS. Quản lý công văn đến, công văn đi và các tài liệu có liên quan trong Công ty, sắp xếp và quản lý, kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý toàn bộ văn bản tài liệu lưu hồ sơ Công ty ...;
- Quản lý sử dụng con dấu theo đúng quy trình và kiểm tra theo dõi thường xuyên, không đóng dấu nếu kiểm tra có sai phạm và phải báo cáo với Ban lãnh đạo và yêu cầu sửa;
- Quản lý máy văn phòng (vận hành, bảo dưỡng, sửa chữa, đề xuất thay thế) trang thiết bị văn phòng đối với máy fax, máy photo, máy tính, điện thoại);
- Mua sắm văn phòng phẩm cho Công ty.

#### ***Nhiệm vụ thứ 5:***

- Nhắc nhở các CBCNV giữ gìn vệ sinh chung của Công ty;
- Đảm bảo an toàn thực phẩm, quản lý và sử dụng trang thiết bị nhà ăn của Công ty, bố trí bữa ăn hợp lý, đảm bảo dinh dưỡng trong thực phẩm cho CBCNV Công ty; đảm bảo bữa ăn đúng tiêu chuẩn được cấp ...

#### ***Nhiệm vụ thứ 6:***

- Phải bồi thường thiệt hại khi thiếu tinh thần trách nhiệm để xảy ra mất mát tài sản, tài liệu được lưu giữ;
- Cố ý làm trái hoặc tạo điều kiện cho các đối tượng trộm cắp, tham ô thì phải chịu trách nhiệm trước pháp luật hiện hành của Nhà nước.

### **❖ Phòng Kinh Doanh:**

#### ***Nhiệm vụ thứ 1:***

- Đảm bảo bí mật thông tin của Công ty trong hoạt động kinh doanh về hàng hóa phôi sắt, làm hàng và vận chuyển hàng
- Xây dựng kế hoạch, chương trình hoạt động của phòng trình lên Ban Giám đốc Công ty;
- Chịu trách nhiệm trước Ban Giám đốc về hoạt động kinh doanh;

- Khai thác, tìm kiếm nguồn hàng.

#### ***Nhiệm vụ thứ 2:***

- Báo cáo định kỳ hàng tháng cho Ban Giám đốc về tình hình kinh doanh của phòng;
- Kịp thời báo cáo và xin ý kiến chỉ đạo của Ban Giám đốc đối với các trường hợp đột xuất, phát sinh không thuộc thẩm quyền của mình.

#### ***Nhiệm vụ thứ 3:***

- Phải chủ động phát huy tính sáng tạo trong quá trình thực hiện nhiệm vụ kinh doanh đã được giao;
- Định kỳ lên kế hoạch, phân công nhân viên và báo cáo lên Ban lãnh đạo về việc kinh doanh:
  - + Dịch vụ làm hàng tạm nhập tái xuất và khai báo tờ khai, giao nhận hàng hóa;
  - + Khai thác vật tư;
- Đề xuất Ban Giám đốc các chế độ lương thưởng, đánh giá năng lực của nhân viên.

#### **❖ Khối sản xuất**

##### **Giai đoạn sản xuất sắt thép xử lý quặng**

Nguyên liệu đầu vào trong quy trình sản xuất thép là quặng và các chế phẩm từ quặng. Quặng để sản xuất nên thép là quặng viên, quặng sắt, quặng thiêu kết...và được thêm một số các chất phụ gia khác như than cốc, đã vôi và một ít thép phế liệu.

##### **Giai đoạn sản xuất sắt thép tạo dòng thép nóng chảy**

Sau khi đã có dòng thép nóng chảy ở bước 1 thì dòng thép này sẽ được dẫn tới lò cơ bản, hoặc dẫn tới lò hồ quang điện để xử lý tách tạp chất để tạo thành dòng thép nóng chảy nguyên chất, đồng thời cũng tạo nên sự tương quan giữa các thành phần hóa học trong quy trình sản xuất thép

##### **Giai đoạn sản xuất sắt thép đúc tiếp nhiên liệu**

Thông thường sẽ có 3 loại phôi chính trong giai đoạn này là phôi thanh, phôi phiến và phôi bloom. Mỗi một loại phôi sẽ tạo ra những loại thép khác nhau.

Phôi thanh: Loại phôi này thường sử dụng để chế tạo ra thép vằn và thép cuộn xây dựng. Phôi phiến: Là loại phôi thường, chuyên dùng để chế tạo nên thép cán nóng, thép cuộn cán nóng, thép tấm cán nóng, thép hình, thép u, thép i, thép v, thép h...

Phôi Bloom: có thể thay thế cho phôi thanh và phôi phiến và dùng để chế tạo được hầu như các loại thép trên thị trường hiện nay.

**Giai đoạn sản xuất sắt thép cán tạo sản phẩm**

Phôi ở trạng thái nóng sẽ được cán liên tục với tốc độ cao để tạo ra các sản phẩm thép hình như thép hình U, thép hình I, thép hình V, thép hình H, thép cuộn, thép thanh, thép xây dựng.

Phôi ở trạng thái nguội sẽ được hạ nhiệt độ xuống thấp nhất, chuyển qua dây chuyền tẩy gỉ để cán và tạo thành sản phẩm.

**Giai đoạn sản xuất sắt thép thép cuộn mạ kẽm và thép ống**

Thép cuộn cán nguội sẽ được mạ kẽm bằng công nghệ NOF để hoàn thiện bề mặt sản phẩm lần cuối cùng, cũng như phủ thêm một lớp mạ có độ bám dính cao trên bề mặt có tác dụng chống ăn mòn và tăng tuổi thọ sử dụng cho thép.

Thép cuộn mạ kẽm sẽ là nguyên liệu để sản xuất các loại thép ống, để tạo nên thép ống sẽ phải sử dụng đến công nghệ hàn cao tần để giúp đường hàn trên thép ống trơn tru và bóng láng.

**Bộ phận bảo vệ:** Bảo vệ là người chịu trách nhiệm chính về việc trông coi, kiểm soát người và phương tiện, hàng hóa ra vào tại kho, bãi của Công ty. Trách nhiệm của bảo vệ phải thực hiện nghiêm túc tại các vị trí chốt, các chế độ tuần tra, bàn giao ca, chế độ ghi chép và chế độ kiểm soát người, phương tiện.

**❖ Những thuận lợi và khó khăn của Công ty**

Mỗi một loại hình doanh nghiệp đều có những đặc trưng riêng, bên cạnh đó có những thuận lợi và khó khăn nhất định. 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.

➤ **Điểm mạnh:**

- Một số khâu được máy móc làm thay vì làm thủ công.
- Cơ sở hạ tầng và thiết bị hiện đại.
- Đội ngũ nhân viên trẻ và đầy nhiệt huyết.
- Bên kĩ thuật giàu kinh nghiệm và lối sáng tạo hay.

➤ **Điểm yếu:**

- Công ty mới hình thành nên cơ cấu chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển
- Nhân lực trình độ chuyên môn cao nhưng chưa phù hợp hoàn toàn với văn hóa doanh nghiệp.

➤ **Cơ hội:**

- Cơ chế thông thoáng tạo cơ hội cho doanh nghiệp phát triển.
- Chính sách mở cửa và hội nhập thế giới tạo cơ hội cho doanh nghiệp phát triển.
- Mối quan hệ của cấp quản lý tạo lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

➤ **Thách thức:**

- Doanh nghiệp mới thành lập, áp lực đào thải trong ngành cao.
- Nguồn lực doanh nghiệp chưa cạnh tranh được các doanh nghiệp nước ngoài khi hội nhập.

## **II. Thực trạng hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty giai đoạn hậu CPH**

### **1. Những nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD**

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chịu tác động của nhiều yếu tố. Do đó muốn nâng cao HQKD của Công ty, ta cần biết, đánh giá và phân tích những yếu tố ảnh hưởng đó nhằm phát huy những mặt thuận lợi và giảm bớt mặt bất lợi của những yếu tố đó.



## **1.1. Các nhân tố của môi trường bên ngoài.**

### **1.1.1. Các nhân tố quốc tế.**

❖ *Xu hướng hội nhập quốc tế* Công ty được hưởng bình đẳng những cơ hội nhập khẩu thép với giảm thuế nhập khẩu. Đối với Công ty với hơn 60% thép tiêu thụ nhập khẩu vì vậy hội nhập là cơ hội cho mở rộng thị trường kinh doanh thép từ nhiều nước khác. Các doanh nghiệp trong nước có thể tận dụng cơ hội mở rộng thị trường là điều kiện thuận lợi cho nâng cao HQSXKD của Công ty.

❖ *Yếu tố cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, sức cạnh tranh của các công ty trong nước rất mạnh ảnh hưởng tới thị trường sản xuất trong nước. Bên cạnh đó tạo điều kiện cho nhập phôi thép với giá thấp giúp DN trong nước phát triển sản xuất.*

❖ *Sự thay đổi tỷ giá cũng ảnh hưởng tới Doanh nghiệp, các doanh nghiệp kinh doanh thép khi nhập khẩu phụ thuộc rất lớn tới tỷ giá USD. Do đó yếu tố tỷ giá tác động tới chi phí và doanh thu của doanh nghiệp. Sự thay đổi tỷ giá có thể có những tác động thuận lợi và bất lợi tới hoạt động kinh doanh.*

Bên cạnh đó thị trường thép thế giới biến động phức tạp luôn đẩy giá thép lên cao thấp thất thường, cũng ảnh hưởng xấu tới DN. Năm 2018 tăng trưởng thế giới tăng chậm, lạm phát mang tính toàn cầu, sự bất ổn về chính trị, việc thiếu hụt lương thực, đồng USD mất giá... Do ảnh hưởng khủng hoảng tài chính thế giới dẫn tới suy thoái kinh tế rộng trong năm 2019. giá thép và nguyên liệu trên thị trường thế giới đã tiếp tục giảm. Trong năm 2017 chúng ta nhập 50% nguồn thép có xuất xứ từ Trung Quốc.

Trong 3 tháng đầu năm 2019 thị trường thép có nhiều biến động lớn giá thép nhìn chung thấp do suy thoái kinh tế toàn cầu. Hiện giá thép Trung Quốc nhập vào Việt Nam đang ở mức 14 triệu đồng/tấn (đã có thuế GTGT) tương đương với giá thép của các DN trong nước. Sở dĩ giá thép thành phẩm nhập vào Việt Nam rẻ như hiện nay là do giá phôi thép thế giới đang giảm mạnh, còn dưới 600 USD/tấn. Giá phôi thép và thép trên thị trường thế giới đang giảm mạnh do kinh tế suy thoái, nhu cầu xây dựng giảm. Giá phôi thép (FOB) tại khu vực Viễn Đông (CHLB Nga) trên thị trường Luân Đôn hiện chỉ còn 290 USD/tấn giảm hơn 500

USD/tấn trong thời gian qua.

### *1.1.2. Các nhân tố quốc gia.*

- Việc Việt Nam ký kết các hiệp định thương mại và gia nhập WTO các rào cản về thuế bị cắt giảm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các Doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường thuận lợi, thông thoáng hơn, cơ hội tham gia tăng khả năng cạnh tranh, tạo quan hệ làm ăn với các đối tác trên thế giới.

- Bên cạnh đó các DNCPH được nhà nước giảm thuế là điều kiện tốt cho các doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Các chính sách về giá thép trong nước cũng ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Môi trường cạnh tranh trong ngành có nhiều phức tạp. Thị trường kinh doanh sắt thép, vật liệu xây dựng hiện nay là thị trường mở. Với sự tham gia của nhiều doanh nghiệp không chỉ các doanh nghiệp trong nước mà còn các doanh nghiệp có vốn đầu tư trong nước với ưu thế về vốn và nguồn hàng nhập khẩu. Thị trường thép bị chia nhỏ bởi các công ty và các tập đoàn bên cạnh đó các tập đoàn lớn không chỉ tham gia kinh doanh mà còn trực tiếp sản xuất làm cho thị trường thép tấp nập. Các doanh nghiệp nhỏ khác chiếm phần hầu như không đáng kể.

### *1.2. Các nhân tố bên trong*

➤ *Nguồn nhân lực của công ty.* Công ty có nguồn nhân lực không đông nhưng trình độ cao, đã có nhiều năm kinh doanh trong lĩnh vực thép và càng ngày càng nâng cao trình độ nhằm đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế thị trường. Với trình độ lao động khá cao là lợi thế của Công ty chiếm hơn 30% cán bộ đại học và trên đại học. Nhân viên có trình độ tay nghề, am hiểu kinh doanh, có lòng nhiệt tình. Độ tuổi trung bình 37 tuổi có tâm huyết với công ty là điều kiện nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty.

➤ *Công ty có thương hiệu trên thị trường,* cùng với mạng lưới rộng tại khu vực phía bắc mang lại cho Công ty nhiều lợi thế thuận lợi về thị trường. với kinh nghiệm lâu năm trong hoạt động kinh doanh sắt thép là chi nhánh của công ty TNHH Kim Khí Hải Sơn nên được ưu ái về mǎng thị trường tiêu thụ cũng như các thông tin thị trường do công ty gửi xuống. Với Sự đầu tư của công ty Công ty có hệ thống kho bãi, nhà cửa được công ty giao cho kinh doanh thuận lợi cho công

tác tận dụng mặt bằng cho thuê và kinh doanh dịch vụ giao nhận.

➤ *Công tác quản trị*

Việc phân chia trách nhiệm, công việc cụ thể trong quá trình kinh doanh là điều kiện phát huy tối đa năng lực của các thành viên. Các phòng ban kết hợp với nhau rất nhịp nhàng, đoàn kết cao với nhau trong công việc. Với hoạt động kinh doanh là chính các.

## **2. Thực trạng hoạt động SXKD của các doanh nghiệp sau CPH**

Chủ trương của nhà nước sắp xếp đổi mới DNNN với trọng tâm là CPH DNNN được thực hiện thí điểm từ năm 1992, quá trình thực hiện đã tạo ra CTCP hoạt động tự chủ năng động hơn và hiệu quả hơn so với DNNN. Các doanh nghiệp nhà nước tiến hành CPH qua các giai đoạn được cụ thể qua bảng sau:

Giai đoạn	Số lượng doanh nghiệp CPH
1992-1998	123
1998-1999	235
1999-2000	212
2000-2001	205
2001-2002	164
2002-2003	532
2003-2004	753
2004-2005	724

(Nguồn: Tạp chí Quản lý nhà nước, số 116 tháng 09/2005, trang 23)

Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch Đầu tư, đến năm 2005 có 2966 doanh nghiệp CPH, trong số đó các doanh nghiệp công nghiệp, xây dựng chiếm 65,5%; ngành thương mại dịch vụ chiếm 28,7%, ngành nông lâm, ngư nghiệp chiếm 5,8%.

Theo thông tin của Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế trung ương, sau khi thực hiện CPH các CTCP hoạt động SXKD đều đạt được nhiều kết quả khích lệ. Qua khảo sát 559 doanh nghiệp CPH hơn 1 năm trở lên thì có 87,53% khẳng định kết quả hoạt động SXKD là tốt hơn, bên cạnh đó còn nhiều vướng mắc ảnh hưởng tới hoạt động SXKD.

Về hiệu quả kinh doanh: sau năm đầu thực hiện CPH, doanh thu bình quân của doanh nghiệp tăng 13%, lợi nhuận sau thuế tăng 48,8% chỉ thấy việc chuyển

sang CTCP đã có tác động mạnh tới kết quả kinh doanh. Với Tỷ lệ lợi nhuận tăng trung bình của các doanh nghiệp là 0 đến 2%, có những doanh nghiệp có tỷ lệ tăng trên dưới 3%, còn một số đạt giá trị âm. Tỷ lệ này chưa phải là cao nhưng so sánh với các loại hình doanh nghiệp khác nhất là DNNN thì đây là một tỷ lệ đáng khích lệ.

Hiện nay các DNCPH đã đi vào hoạt động ổn định thì tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp vẫn được duy trì, doanh thu hàng năm tăng 13,4%, lợi nhuận trước thuế tăng 9,4%, đặc biệt lợi nhuận sau thuế tăng đến 54,3%. Năng suất lao động bình quân tăng 8,3%, đầu tư TSCĐ tăng 11,5%, lương bình quân tăng 11,4%. tốc độ gia tăng giá trị gia tăng là 26%, trong khi đó tốc độ gia tăng tài sản là 20%.

Khả năng tạo việc làm: sau khi TNHH hóa tỷ lệ việc làm mới tăng trung bình là 5% doanh nghiệp CPH, đây là một con số khiêm tốn, xong với các phương án tiến hành CPH, với khả năng hoạt động còn nhiều bở ngỡ bước đầu là có kết quả tốt. Kết quả này còn góp phần xoá bỏ dư luận cho rằng sau khi chuyển sang CTCP thì nhiều lao động sẽ bị sa thải.

### **3.2. Tài chính doanh nghiệp**

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty được thể hiện rõ nhất trên bảng báo cáo kết quả kinh doanh. Dưới đây là tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH KIM KHÍ HẢI SƠN trong giai đoạn 2020 – 2022. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm, cung cấp những thông tin khái quát nhất về tình hình cũng như kết quả sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động kỹ thuật và kinh nghiệm quản lý của công ty. Cụ thể tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2020 – 2022 như sau:

#### **❖ Báo cáo tình hình tài chính:**

**Báo cáo tài chính của công ty TNHH kim khí Hải Sơn năm 2020.**

Đơn vị: VNĐ

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
<b>TÀI SẢN</b>				
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>		<b>3,024,493,740</b>	<b>1,838,687,080</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>		<b>928,261,042</b>	<b>378,112,305</b>
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
1. Chứng khoán kinh doanh	121		0	0
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122		0	0
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn	123		0	0
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>1,206,102,739</b>	<b>879,732,480</b>
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		1,206,102,739	879,732,480
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		0	0
3. Phải thu ngắn hạn khác	133		0	0
4. Tài sản thiếu chờ xử lý	134		0	0
5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	135		0	0
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		<b>858,995,827</b>	<b>579,189,448</b>
1. Hàng tồn kho	141		858,995,827	579,189,448
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	142		0	0
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>31,134,132</b>	<b>1,652,847</b>
1. Thuế GTGT được khấu trừ	151		24,334,745	1,365,040
2. Tài sản ngắn hạn khác	152		6,799,387	287,807
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240+250+260)</b>	<b>200</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		0	0
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		0	0
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		0	0
4. Phải thu dài hạn khác	214		0	0
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	215		0	0
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
- Nguyên giá	221		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		0	0
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>230</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
- Nguyên giá	231		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232		0	0
<b>IV. Xây dựng cơ bản dở dang</b>	<b>240</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
1. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	251		0	0
2. Dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác (*)	252		0	0

3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn dài hạn	253		0	0
<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (300=100+200)</b>	<b>300</b>		<b>3,024,493,740</b>	<b>1,838,687,080</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>				
<b>C- NỢ PHẢI TRẢ (400=410+420)</b>	<b>400</b>		<b>1,908,606,735</b>	<b>1,439,219,197</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>410</b>		<b>1,908,606,735</b>	<b>1,439,219,197</b>
1. Phải trả người bán ngắn hạn	411		708,606,735	539,219,197
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	412		0	0
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	413		0	0
4. Phải trả người lao động	414		0	0
5. Phải trả ngắn hạn khác	415		0	0
6. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	416		1,200,000,000	900,000,000
7. Dự phòng phải trả ngắn hạn	417		0	0
8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	418		0	0
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>420</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
1. Phải trả người bán dài hạn	421		0	0
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	422		0	0
3. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	423		0	0
4. Phải trả dài hạn khác	424		0	0
5. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	425		0	0
6. Dự phòng phải trả dài hạn	426		0	0
7. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	427		0	0
<b>D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (500=511+512+513+514+515+516+517)</b>	<b>500</b>		<b>1,115,887,005</b>	<b>399,467,883</b>
1. Vốn góp của chủ sở hữu	511		1,000,000,000	300,000,000
2. Thặng dư vốn TNHH	512		0	0
3. Vốn khác của chủ sở hữu	513		0	0
4. Cổ phiếu quỹ (*)	514		0	0
5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	515		0	0
6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	516		0	0
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	517		115,887,005	99,467,883
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (600=400+500)</b>	<b>600</b>		<b>3,024,493,740</b>	<b>1,838,687,080</b>

**Báo cáo tài chính của công ty TNHH kim khí Hải Sơn năm 2022.**

Đơn vị: VNĐ

	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1	2	3	4	5
<b>TÀI SẢN</b>				
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>		<b>3,767,374,029</b>	<b>3,020,483,500</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>		<b>117,261,834</b>	<b>928,897,579</b>
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
1. Chứng khoán kinh doanh	121		0	0
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122		0	0
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn ngắn hạn	123		0	0
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>2,840,384,112</b>	<b>1,208,255,349</b>
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		2,760,026,526	1,206,102,739
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		0	0
3. Phải thu ngắn hạn khác	133		80,357,586	2,152,610
4. Tài sản thiếu chờ xử lý	134		0	0
5. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	135		0	0
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		<b>796,866,587</b>	<b>858,995,827</b>
1. Hàng tồn kho	141		796,866,587	858,995,827
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	142		0	0
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>12,861,496</b>	<b>24,334,745</b>
1. Thuế GTGT được khấu trừ	151		12,861,496	24,334,745
2. Tài sản ngắn hạn khác	152		0	0
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240+250+260)</b>	<b>200</b>		<b>19,244,612</b>	<b>4,519,469</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		<b>11,027,945</b>	<b>4,519,469</b>
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		0	0
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		0	0
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		0	0
4. Phải thu dài hạn khác	214		11,027,945	4,519,469
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	215		0	0
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
- Nguyên giá	221		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		0	0
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>230</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
- Nguyên giá	231		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232		0	0
<b>IV. Xây dựng cơ bản dở dang</b>	<b>240</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
1. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	251		0	0
2. Dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác (*)	252		0	0
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn dài hạn	253		0	0
<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		<b>8,216,667</b>	<b>0</b>
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (300=100+200)</b>	<b>300</b>		<b>3,786,618,641</b>	<b>3,025,002,969</b>

<b>NGUỒN VỐN</b>				
<b>C- NỢ PHẢI TRẢ (400=410+420)</b>	<b>400</b>		<b>2,668,256,310</b>	<b>1,908,606,735</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>410</b>		<b>868,256,310</b>	<b>708,606,735</b>
1. Phải trả người bán ngắn hạn	411		868,256,310	708,606,735
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	412		0	0
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	413		0	0
4. Phải trả người lao động	414		0	0
5. Phải trả ngắn hạn khác	415		0	0
6. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	416		0	0
7. Dự phòng phải trả ngắn hạn	417		0	0
8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	418		0	0
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>420</b>		<b>1,800,000,000</b>	<b>1,200,000,000</b>
1. Phải trả người bán dài hạn	421		0	0
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	422		0	0
3. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	423		0	0
4. Phải trả dài hạn khác	424		0	0
5. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	425		1,800,000,000	1,200,000,000
6. Dự phòng phải trả dài hạn	426		0	0
7. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	427		0	0
<b>D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (500=511+512+513+514+515+516+517)</b>	<b>500</b>		<b>1,118,362,331</b>	<b>1,116,396,234</b>
1. Vốn góp của chủ sở hữu	511		1,000,000,000	1,000,000,000
2. Thặng dư vốn TNHH	512		0	0
3. Vốn khác của chủ sở hữu	513		0	0
4. Cổ phiếu quỹ (*)	514		0	0
5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	515		0	0
6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	516		0	0
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	517		118,362,331	116,396,234
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (600=400+500)</b>	<b>600</b>		<b>3,786,618,641</b>	<b>3,025,002,969</b>

➤ **Về doanh thu:**

Doanh thu công ty tài chính quan trọng, nó phản ánh quy mô của quá trình hoạt động kinh doanh Công ty. Doanh thu còn lại bắt nguồn thu quan trọng để Công ty trang trải các khoản chi phí phát sinh trong quá trình kinh doanh và tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình tái đầu tư. Qua đó có thể nắm bắt được khả năng tiêu thụ của sản phẩm trên thị trường cũng như nhu cầu sử dụng của khách hàng đối với những mặt hàng, sản phẩm Công ty cung cấp. Vì vậy, doanh thu là một chỉ tiêu quan trọng ảnh hưởng tới tình hình hoạt động Kinh doanh của Công ty.



❖ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2020.

Đơn vị: VNĐ

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		6,360,336,276	8,357,345,615
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)	10		6,360,336,276	8,357,345,615
4. Giá vốn hàng bán	11		6,181,004,988	8,158,467,739
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		179,331,288	198,877,876
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		112,409	401,054
7. Chi phí tài chính	22		0	0
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		0	0
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24		158,738,544	149,529,638
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		20,705,153	49,749,292
10. Thu nhập khác	31		0	0
11. Chi phí khác	32		0	0
12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		0	0
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		20,705,153	49,749,292
14. Chi phí thuế TNDN	51		4,141,031	9,949,858
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51)	60		16,564,122	39,799,434

## Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2022.

Đơn vị: VNĐ

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
<b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>01</b>		<b>6,046,335,624</b>	<b>6,360,336,276</b>
<b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu</b>	<b>02</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01-02)</b>	<b>10</b>		<b>6,046,335,624</b>	<b>6,360,336,276</b>
<b>4. Giá vốn hàng bán</b>	<b>11</b>		<b>5,853,630,425</b>	<b>6,181,004,988</b>
<b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)</b>	<b>20</b>		<b>192,705,199</b>	<b>179,331,288</b>
<b>6. Doanh thu hoạt động tài chính</b>	<b>21</b>		<b>100,388</b>	<b>112,409</b>
<b>7. Chi phí tài chính</b>	<b>22</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		0	0
<b>8. Chi phí quản lý kinh doanh</b>	<b>24</b>		<b>190,347,966</b>	<b>158,738,544</b>
<b>9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)</b>	<b>30</b>		<b>2,457,621</b>	<b>20,705,153</b>
<b>10. Thu nhập khác</b>	<b>31</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>11. Chi phí khác</b>	<b>32</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>12. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>	<b>40</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)</b>	<b>50</b>		<b>2,457,621</b>	<b>20,705,153</b>
<b>14. Chi phí thuế TNDN</b>	<b>51</b>		<b>491,524</b>	<b>4,141,031</b>
<b>15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50 - 51)</b>	<b>60</b>		<b>1,966,097</b>	<b>16,564,122</b>

❖ Bảng cân đối kế toán :

## Bảng cân đối tài khoản năm 2020.

Đơn vị: VNĐ

Số hiệu tài khoản	Tên tài khoản	Số dư đầu kỳ		Số phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	1	2	3	4	5	6
<b>111</b>	<b>Tiền mặt</b>	<b>269,408,684</b>	<b>0</b>	<b>6,227,585,842</b>	<b>5,570,514,044</b>	<b>926,480,482</b>	<b>0</b>
1111	Tiền Việt Nam	269,408,684	0	6,227,585,842	5,570,514,044	926,480,482	0
1112	Ngoại tệ	0	0	0	0	0	0
<b>112</b>	<b>Tiền gửi Ngân hàng</b>	<b>108,703,620</b>	<b>0</b>	<b>7,033,019,120</b>	<b>7,139,942,180</b>	<b>1,780,560</b>	<b>0</b>
1121	Tiền Việt Nam	108,703,620	0	7,033,019,120	7,139,942,180	1,780,560	0
1122	Ngoại tệ	0	0	0	0	0	0
<b>121</b>	<b>Chứng khoán kinh doanh</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>128</b>	<b>Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1281	Tiền gửi có kỳ hạn	0	0	0	0	0	0
1288	Các khoản đầu tư khác nắm giữ đến ngày đáo hạn	0	0	0	0	0	0
<b>131</b>	<b>Phải thu của khách hàng</b>	<b>879,732,480</b>	<b>0</b>	<b>2,048,470,970</b>	<b>1,722,100,711</b>	<b>1,206,102,738</b>	<b>0</b>
<b>133</b>	<b>Thuế GTGT được khấu trừ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>649,658,959</b>	<b>626,689,254</b>	<b>22,969,705</b>	<b>0</b>
1331	Thuế GTGT được khấu trừ của hàng hóa, dịch vụ	0	0	649,658,959	626,689,254	22,969,705	0
1332	Thuế GTGT được khấu trừ của TSCĐ	0	0	0	0	0	0
<b>136</b>	<b>Phải thu nội bộ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1361	Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	0	0	0	0	0	0
1368	Phải thu nội bộ khác	0	0	0	0	0	0
<b>138</b>	<b>Phải thu khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2,152,610</b>	<b>0</b>	<b>2,152,610</b>	<b>0</b>
1381	Tài sản thiếu chờ xử lý	0	0	0	0	0	0
1386	Cầm cố, thế chấp, ký quỹ, ký cược	0	0	0	0	0	0
1388	Phải thu khác	0	0	2,152,610	0	2,152,610	0
<b>141</b>	<b>Tạm ứng</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>151</b>	<b>Hàng mua đang đi đường</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>152</b>	<b>Nguyên liệu, vật liệu</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>153</b>	<b>Công cụ, dụng cụ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>154</b>	<b>Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>155</b>	<b>Thành phẩm</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>156</b>	<b>Hàng hóa</b>	<b>579,189,449</b>	<b>0</b>	<b>6,460,811,367</b>	<b>6,181,004,988</b>	<b>858,995,828</b>	<b>0</b>
<b>157</b>	<b>Hàng gửi đi bán</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>211</b>	<b>Tài sản cố định</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2111	TSCĐ hữu hình	0	0	0	0	0	0
2112	TSCĐ thuê tài chính	0	0	0	0	0	0
2113	TSCĐ vô hình	0	0	0	0	0	0
<b>214</b>	<b>Hao mòn tài sản cố định</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2141	Hao mòn TSCĐ hữu hình	0	0	0	0	0	0
2142	Hao mòn TSCĐ thuê tài chính	0	0	0	0	0	0
2143	Hao mòn TSCĐ vô hình	0	0	0	0	0	0
2147	Hao mòn bất động sản đầu tư	0	0	0	0	0	0
<b>217</b>	<b>Bất động sản đầu tư</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>228</b>	<b>Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2281	Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	0	0	0	0	0	0
2288	Đầu tư khác	0	0	0	0	0	0
<b>229</b>	<b>Dự phòng tổn thất tài sản</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2291	Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	0	0	0	0	0	0
2292	Dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác	0	0	0	0	0	0

2293	Dự phòng phải thu khó đòi	0	0	0	0	0	0
2294	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	0	0	0	0	0	0
<b>241</b>	<b>Xây dựng cơ bản dở dang</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2411	Mua sắm TSCĐ	0	0	0	0	0	0
2412	Xây dựng cơ bản	0	0	0	0	0	0
2413	Sửa chữa lớn TSCĐ	0	0	0	0	0	0
<b>242</b>	<b>Chi phí trả trước</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN NỢ PHẢI TRẢ</b>						
<b>331</b>	<b>Phải trả cho người bán</b>	<b>0</b>	<b>539,219,197</b>	<b>6,538,477,000</b>	<b>6,707,864,538</b>	<b>0</b>	<b>708,606,735</b>
<b>333</b>	<b>Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước</b>	<b>1,652,847</b>	<b>0</b>	<b>650,892,505</b>	<b>646,533,536</b>	<b>6,011,817</b>	<b>0</b>
3331	Thuế giá trị gia tăng phải nộp	1,365,040	0	636,033,536	636,033,536	1,365,040	0
33311	Thuế GTGT đầu ra	1,365,040	0	636,033,536	636,033,536	1,365,040	0
33312	Thuế GTGT hàng nhập khẩu	0	0	0	0	0	0
3332	Thuế tiêu thụ đặc biệt	0	0	0	0	0	0
3333	Thuế xuất, nhập khẩu	0	0	0	0	0	0
3334	Thuế thu nhập doanh nghiệp	287,807	0	12,858,969	8,500,000	4,646,777	0
3335	Thuế thu nhập cá nhân	0	0	0	0	0	0
3336	Thuế tài nguyên	0	0	0	0	0	0
3337	Thuế nhà đất, tiền thuê đất	0	0	0	0	0	0
3338	Thuế bảo vệ môi trường và các loại thuế khác	0	0	0	0	0	0
33381	Thuế bảo vệ môi trường	0	0	0	0	0	0
33382	Các loại thuế khác	0	0	0	0	0	0
3339	Phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	0	0	2,000,000	2,000,000	0	0
<b>334</b>	<b>Phải trả người lao động</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>97,676,920</b>	<b>97,676,920</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>335</b>	<b>Chi phí phải trả</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>336</b>	<b>Phải trả nội bộ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3361	Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	0	0	0	0	0	0
3368	Phải trả nội bộ khác	0	0	0	0	0	0
<b>338</b>	<b>Phải trả, phải nộp khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3381	Tài sản thừa chờ giải quyết	0	0	0	0	0	0
3382	Kinh phí công đoàn	0	0	0	0	0	0
3383	Bảo hiểm xã hội	0	0	0	0	0	0
3384	Bảo hiểm y tế	0	0	0	0	0	0
3385	Bảo hiểm thất nghiệp	0	0	0	0	0	0
3386	Nhận ký quỹ, ký cược	0	0	0	0	0	0
3387	Doanh thu chưa thực hiện	0	0	0	0	0	0
3388	Phải trả, phải nộp khác	0	0	0	0	0	0
<b>341</b>	<b>Vay và nợ thuế tài chính</b>	<b>0</b>	<b>900,000,000</b>	<b>700,000,000</b>	<b>1,000,000,000</b>	<b>0</b>	<b>1,200,000,000</b>
3411	Các khoản đi vay	0	900,000,000	700,000,000	1,000,000,000	0	1,200,000,000
3412	Nợ thuế tài chính	0	0	0	0	0	0
<b>352</b>	<b>Dự phòng phải trả</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3521	Dự phòng bảo hành sản phẩm hàng hóa	0	0	0	0	0	0
3522	Dự phòng bảo hành công trình xây dựng	0	0	0	0	0	0
3524	Dự phòng phải trả khác	0	0	0	0	0	0
<b>353</b>	<b>Quỹ khen thưởng phúc lợi</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3531	Quỹ khen thưởng	0	0	0	0	0	0
3532	Quỹ phúc lợi	0	0	0	0	0	0
3533	Quỹ phúc lợi đã hình thành TSCĐ	0	0	0	0	0	0
3534	Quỹ thưởng ban quản lý điều hành công ty	0	0	0	0	0	0
<b>356</b>	<b>Quỹ phát triển khoa học và công nghệ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3561	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	0	0	0	0	0	0
3562	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ đã hình thành TSCĐ	0	0	0	0	0	0
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>						

<b>411</b>	<b>Vốn đầu tư của chủ sở hữu</b>	<b>0</b>	<b>300,000,000</b>	<b>0</b>	<b>700,000,000</b>	<b>0</b>	<b>1,000,000,000</b>
4111	Vốn góp của chủ sở hữu	0	300,000,000	0	700,000,000	0	1,000,000,000
4112	Thặng dư vốn TNHH	0	0	0	0	0	0
4118	Vốn khác	0	0	0	0	0	0
<b>413</b>	<b>Chênh lệch tỷ giá hối đoái</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>418</b>	<b>Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>419</b>	<b>Cổ phiếu quỹ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>421</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối</b>	<b>0</b>	<b>99,467,883</b>	<b>145,000</b>	<b>16,564,122</b>	<b>0</b>	<b>115,887,005</b>
4211	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm trước	0	99,467,883	0	0	0	99,467,883
4212	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay	0	0	145,000	16,564,122	0	16,419,122
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN DOANH THU</b>						
<b>511</b>	<b>Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6,360,336,276</b>	<b>6,360,336,276</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
5111	Doanh thu bán hàng hóa	0	0	6,360,336,276	6,360,336,276	0	0
5112	Doanh thu bán thành phẩm	0	0	0	0	0	0
5113	Doanh thu cung cấp dịch vụ	0	0	0	0	0	0
5118	Doanh thu khác	0	0	0	0	0	0
<b>515</b>	<b>Doanh thu hoạt động tài chính</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>112,409</b>	<b>112,409</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH</b>						
<b>611</b>	<b>Mua hàng</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>631</b>	<b>Giá thành sản xuất</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>632</b>	<b>Giá vốn hàng bán</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6,181,004,988</b>	<b>6,181,004,988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>635</b>	<b>Chi phí tài chính</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>642</b>	<b>Chi phí quản lý kinh doanh</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>158,738,544</b>	<b>158,738,544</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
6421	Chi phí bán hàng	0	0	0	0	0	0
6422	Chi phí quản lý doanh nghiệp	0	0	158,738,544	158,738,544	0	0
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN THU NHẬP KHÁC</b>						
<b>711</b>	<b>Thu nhập khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN CHI PHÍ KHÁC</b>						
<b>811</b>	<b>Chi phí khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>821</b>	<b>Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8,500,000</b>	<b>8,500,000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>TÀI KHOẢN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH</b>						
<b>911</b>	<b>Xác định kết quả kinh doanh</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6,360,448,685</b>	<b>6,360,448,685</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1,838,687,080</b>	<b>1,838,687,080</b>	<b>49,478,031,195</b>	<b>49,478,031,195</b>	<b>3,024,493,740</b>	<b>3,024,493,740</b>

## Bảng cân đối tài khoản năm 2022.

ơn vị: VNĐ

Số hiệu tài khoản	Tên tài khoản	Số dư đầu kỳ		Số phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	1	2	3	4	5	6
<b>111</b>	<b>Tiền mặt</b>	<b>927,117,018</b>	<b>0</b>	<b>4,837,072,014</b>	<b>5,651,112,593</b>	<b>113,076,439</b>	<b>0</b>
1111	Tiền Việt Nam	927,117,018	0	4,837,072,014	5,651,112,593	113,076,439	0
1112	Ngoại tệ	0	0	0	0	0	0
<b>112</b>	<b>Tiền gửi Ngân hàng</b>	<b>1,780,560</b>	<b>0</b>	<b>6,099,459,889</b>	<b>6,097,055,055</b>	<b>4,185,394</b>	<b>0</b>
1121	Tiền Việt Nam	1,780,560	0	6,099,459,889	6,097,055,055	4,185,394	0
1122	Ngoại tệ	0	0	0	0	0	0
<b>121</b>	<b>Chứng khoán kinh doanh</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>128</b>	<b>Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1281	Tiền gửi có kỳ hạn	0	0	0	0	0	0
1288	Các khoản đầu tư khác nắm giữ đến ngày đáo hạn	0	0	0	0	0	0
<b>131</b>	<b>Phải thu của khách hàng</b>	<b>1,206,102,739</b>	<b>0</b>	<b>2,863,003,288</b>	<b>1,309,079,501</b>	<b>2,760,026,526</b>	<b>0</b>
<b>133</b>	<b>Thuế GTGT được khấu trừ</b>	<b>24,334,745</b>	<b>0</b>	<b>593,160,314</b>	<b>604,633,562</b>	<b>12,861,497</b>	<b>0</b>
1331	Thuế GTGT được khấu trừ của hàng hóa, dịch vụ	24,334,745	0	593,160,314	604,633,562	12,861,497	0
1332	Thuế GTGT được khấu trừ của TSCĐ	0	0	0	0	0	0
<b>136</b>	<b>Phải thu nội bộ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1361	Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	0	0	0	0	0	0
1368	Phải thu nội bộ khác	0	0	0	0	0	0
<b>138</b>	<b>Phải thu khác</b>	<b>2,152,610</b>	<b>0</b>	<b>80,357,586</b>	<b>2,152,610</b>	<b>80,357,586</b>	<b>0</b>
1381	Tài sản thiếu chờ xử lý	0	0	0	0	0	0
1386	Cầm cố, thế chấp, ký quỹ, ký cược	0	0	0	0	0	0
1388	Phải thu khác	2,152,610	0	80,357,586	2,152,610	80,357,586	0
<b>141</b>	<b>Tạm ứng</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>151</b>	<b>Hàng mua đang đi đường</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>152</b>	<b>Nguyên liệu, vật liệu</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>153</b>	<b>Công cụ, dụng cụ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>154</b>	<b>Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>169,915,357</b>	<b>169,915,357</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>155</b>	<b>Thành phẩm</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>169,915,357</b>	<b>36,565,656</b>	<b>133,349,701</b>	<b>0</b>
<b>156</b>	<b>Hàng hóa</b>	<b>858,995,827</b>	<b>0</b>	<b>5,770,432,852</b>	<b>5,965,911,793</b>	<b>663,516,886</b>	<b>0</b>
<b>157</b>	<b>Hàng gửi đi bán</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>211</b>	<b>Tài sản cố định</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2111	TSCĐ hữu hình	0	0	0	0	0	0
2112	TSCĐ thuê tài chính	0	0	0	0	0	0
2113	TSCĐ vô hình	0	0	0	0	0	0
<b>214</b>	<b>Hao mòn tài sản cố định</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2141	Hao mòn TSCĐ hữu hình	0	0	0	0	0	0
2142	Hao mòn TSCĐ thuê tài chính	0	0	0	0	0	0
2143	Hao mòn TSCĐ vô hình	0	0	0	0	0	0
2147	Hao mòn bất động sản đầu tư	0	0	0	0	0	0
<b>217</b>	<b>Bất động sản đầu tư</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>228</b>	<b>Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2281	Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	0	0	0	0	0	0
2288	Đầu tư khác	0	0	0	0	0	0

<b>229</b>	<b>Dự phòng tổn thất tài sản</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2291	Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	0	0	0	0	0	0
2292	Dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác	0	0	0	0	0	0
2293	Dự phòng phải thu khó đòi	0	0	0	0	0	0
2294	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	0	0	0	0	0	0
<b>241</b>	<b>Xây dựng cơ bản dở dang</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2411	Mua sắm TSCĐ	0	0	0	0	0	0
2412	Xây dựng cơ bản	0	0	0	0	0	0
2413	Sửa chữa lớn TSCĐ	0	0	0	0	0	0
<b>242</b>	<b>Chi phí trả trước</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10,200,000</b>	<b>1,983,333</b>	<b>8,216,667</b>	<b>0</b>
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN NỢ PHẢI TRẢ</b>						
<b>331</b>	<b>Phải trả cho người bán</b>	<b>0</b>	<b>708,606,735</b>	<b>5,565,541,000</b>	<b>5,725,190,575</b>	<b>0</b>	<b>868,256,310</b>
<b>333</b>	<b>Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước</b>	<b>4,519,469</b>	<b>0</b>	<b>613,633,562</b>	<b>607,125,086</b>	<b>11,027,945</b>	<b>0</b>
3331	Thuế giá trị gia tăng phải nộp	0	0	604,633,562	604,633,562	0	0
33311	Thuế GTGT đầu ra	0	0	604,633,562	604,633,562	0	0
33312	Thuế GTGT hàng nhập khẩu	0	0	0	0	0	0
3332	Thuế tiêu thụ đặc biệt	0	0	0	0	0	0
3333	Thuế xuất, nhập khẩu	0	0	0	0	0	0
3334	Thuế thu nhập doanh nghiệp	4,519,469	0	7,000,000	491,524	11,027,945	0
3335	Thuế thu nhập cá nhân	0	0	0	0	0	0
3336	Thuế tài nguyên	0	0	0	0	0	0
3337	Thuế nhà đất, tiền thuê đất	0	0	0	0	0	0
3338	Thuế bảo vệ môi trường và các loại thuế khác	0	0	0	0	0	0
33381	Thuế bảo vệ môi trường	0	0	0	0	0	0
33382	Các loại thuế khác	0	0	0	0	0	0
3339	Phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	0	0	2,000,000	2,000,000	0	0
<b>334</b>	<b>Phải trả người lao động</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>75,832,305</b>	<b>75,832,305</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>335</b>	<b>Chi phí phải trả</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>336</b>	<b>Phải trả nội bộ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3361	Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	0	0	0	0	0	0
3368	Phải trả nội bộ khác	0	0	0	0	0	0
<b>338</b>	<b>Phải trả, phải nộp khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3381	Tài sản thừa chờ giải quyết	0	0	0	0	0	0
3382	Kinh phí công đoàn	0	0	0	0	0	0
3383	Bảo hiểm xã hội	0	0	0	0	0	0
3384	Bảo hiểm y tế	0	0	0	0	0	0
3385	Bảo hiểm thất nghiệp	0	0	0	0	0	0
3386	Nhận ký quỹ, ký cược	0	0	0	0	0	0
3387	Doanh thu chưa thực hiện	0	0	0	0	0	0
3388	Phải trả, phải nộp khác	0	0	0	0	0	0
<b>341</b>	<b>Vay và nợ thuê tài chính</b>	<b>0</b>	<b>1,200,000,000</b>	<b>2,000,000,000</b>	<b>2,600,000,000</b>	<b>0</b>	<b>1,800,000,000</b>
3411	Các khoản đi vay	0	1,200,000,000	2,000,000,000	2,600,000,000	0	1,800,000,000
3412	Nợ thuê tài chính	0	0	0	0	0	0
<b>352</b>	<b>Dự phòng phải trả</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3521	Dự phòng bảo hành sản phẩm hàng hóa	0	0	0	0	0	0
3522	Dự phòng bảo hành công trình xây dựng	0	0	0	0	0	0
3524	Dự phòng phải trả khác	0	0	0	0	0	0
<b>353</b>	<b>Quỹ khen thưởng phúc lợi</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3531	Quỹ khen thưởng	0	0	0	0	0	0
3532	Quỹ phúc lợi	0	0	0	0	0	0

3533	Quỹ phúc lợi đã hình thành TSCĐ	0	0	0	0	0	0
3534	Quỹ thưởng ban quản lý điều hành công ty	0	0	0	0	0	0
<b>356</b>	<b>Quỹ phát triển khoa học và công nghệ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
3561	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	0	0	0	0	0	0
3562	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ đã hình thành TSCĐ	0	0	0	0	0	0
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>						
<b>411</b>	<b>Vốn đầu tư của chủ sở hữu</b>	<b>0</b>	<b>1,000,000,000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1,000,000,000</b>
4111	Vốn góp của chủ sở hữu	0	1,000,000,000	0	0	0	1,000,000,000
4112	Thặng dư vốn TNHH	0	0	0	0	0	0
4118	Vốn khác	0	0	0	0	0	0
<b>413</b>	<b>Chênh lệch tỷ giá hối đoái</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>418</b>	<b>Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>419</b>	<b>Cổ phiếu quỹ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>421</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối</b>	<b>0</b>	<b>116,396,233</b>	<b>0</b>	<b>1,966,098</b>	<b>0</b>	<b>118,362,331</b>
4211	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm trước	0	116,396,233	0	0	0	0
4212	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay	0	0	0	1,966,098	0	118,362,331
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN DOANH THU</b>						
<b>511</b>	<b>Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6,046,335,624</b>	<b>6,046,335,624</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
5111	Doanh thu bán hàng hóa	0	0	6,046,335,624	6,046,335,624	0	0
5112	Doanh thu bán thành phẩm	0	0	0	0	0	0
5113	Doanh thu cung cấp dịch vụ	0	0	0	0	0	0
5118	Doanh thu khác	0	0	0	0	0	0
<b>515</b>	<b>Doanh thu hoạt động tài chính</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>100,388</b>	<b>100,388</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH</b>						
<b>611</b>	<b>Mua hàng</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>631</b>	<b>Giá thành sản xuất</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>632</b>	<b>Giá vốn hàng bán</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5,853,630,425</b>	<b>5,853,630,425</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>635</b>	<b>Chi phí tài chính</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>80,357,586</b>	<b>80,357,586</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>642</b>	<b>Chi phí quản lý kinh doanh</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>190,347,966</b>	<b>190,347,966</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
6421	Chi phí bán hàng	0	0	0	0	0	0
6422	Chi phí quản lý doanh nghiệp	0	0	190,347,966	190,347,966	0	0
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN THU NHẬP KHÁC</b>						
<b>711</b>	<b>Thu nhập khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>LOẠI TÀI KHOẢN CHI PHÍ KHÁC</b>						
<b>811</b>	<b>Chi phí khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>821</b>	<b>Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>491,524</b>	<b>491,524</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>TÀI KHOẢN XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH</b>						
<b>911</b>	<b>Xác định kết quả kinh doanh</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>6,046,436,012</b>	<b>6,046,436,012</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>3,025,002,968</b>	<b>3,025,002,968</b>	<b>47,066,223,049</b>	<b>47,066,223,049</b>	<b>3,786,618,641</b>	<b>3,786,618,641</b>



❖ Hiệu quả sử dụng vốn

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2019</b>	<b>Năm 2020</b>	<b>Năm 2021</b>
Tổng doanh thu	317748	335925	421819
Lợi nhuận sau thuế	4741	5092	5572
Tổng nguồn vốn	17005	13541	14192
Vốn chủ sở hữu	924	924	1072
Tổng DT/nguồn vốn	18,6	24,8	29,7
Tổng DT/Vốn CSH	343,8	363,5	393,4
LN sau thuế/Tổng vốn	0,27	0,37	0,39
LN ST/Vốn CSH	5,1	5,5	5,2

❖ Hiệu quả sử dụng lao động

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2019</b>	<b>Năm 2020</b>	<b>Năm 2021</b>
Doanh thu	317748	335925	421819
Tổng lao động	33	34	35
Năng suất lao động	9628,7	9880,14	12051,9

❖ Hiệu quả sử dụng tài sản

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2019</b>	<b>Năm 2020</b>	<b>Năm 2021</b>
Doanh thu	317748	335925	421819
Tổng tài sản	170,05	135,41	141,92
Tổng DT/Tổng Ts	1868,5	2480,7	2972,2

Kết luận chung: Nhìn chung, sau CPH Công ty kim khí Hải Sơn đã bắt tay ngay vào thực hiện chiến lược SXKD và có những kết quả đáng ghi nhận. Những năm đầu thăng trầm nhưng Công ty đã dần đi vào sản xuất ổn định trong những năm gần đây. CPH đã mang lại một bộ mặt mới về hoạt động SXKD Công ty. Thời gian đầu sau khi CPH, được sự quan tâm chỉ đạo của các cấp chính quyền và sự nỗ lực cho công cuộc SXKD của công ty trong thời kỳ đổi mới nên nhìn chung là hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất là tương đối cao và ổn định, năng suất lao động cao và tương đối ổn định.

Trong thời gian tiếp theo đó, cụ thể là trong năm 2020 và năm 2022, với phương hướng là mạnh rạn đầu tư trang thiết bị vào kinh doanh thay dần phương thức lạc hậu tăng năng xuất lao động. Hai năm gần đây công ty đã trở lại với nhịp độ SXKD bình thường và tiếp tục thể hiện được năng lực SXKD trong tất cả các mặt tuy rằng các chỉ tiêu hiệu quả chưa phải là thuyết phục hoàn toàn.

CPH là một hướng đi hoàn toàn đúng đắn đối với Công ty đã tạo ra bước phát triển mới so với khi còn là DNNN. hoạt động SXKD đã có những kết quả rõ ràng và sẽ có hướng tốt hơn trong thời gian tới.

#### 4. Những hạn chế và nguyên nhân

##### 4.1 Hạn chế của Công ty kim khí và Vật tư chuyên dụng.

Bên cạnh những thành tựu đạt được trong hoạt động sản xuất kinh doanh còn tồn tại nhiều hạn chế. Đánh giá tổng quát các hạn chế sau:

- Quá trình phân tích và dự báo còn nhiều hạn chế, dự báo thị trường của Công ty và các đơn vị chưa tốt, còn dự vào tâm lý đám đông và chủ quan giá sẽ tăng, do vậy đã chuẩn bị chân hàng để bán ra. Trong 6 tháng cuối năm giá rơi nhanh đã gây thu lỗ cao trong hàng chưa bán.

- Công tác quản lý hàng tồn kho, quản lý giá tại những thời điểm nhạy cảm nhất là khi giá tăng, giá giảm đột ngột chưa tốt; còn bỏ lỡ một số cơ hội kinh doanh có thể mang lại hiệu quả cao hơn trong 6 tháng đầu năm.

- Tổ chức bộ máy còn công kênh, lực lượng lao động trình độ trung bình cao, thiếu các nhân viên mới nắm bắt thị trường do đó chưa đáp ứng nhu cầu kinh doanh theo cơ chế thị trường.

#### 4.2. Nguyên nhân của hạn chế.

Có nhiều nguyên nhân dẫn tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chưa thật tốt. Các nguyên nhân cụ thể chia làm hai loại

**Nguyên nhân khách quan:** Nguyên nhân đầu tiên phải kể đến là tình hình thị trường thế giới biến đổi phức tạp, khó nhận biết và khó dự báo được xu thế thị trường. Năm 2021 thị trường thép vật liệu xây dựng liên tục tăng nhanh có giảm không đáng kể. Bên cạnh đó giá tiêu thụ trong nước lại tương đối cao. Trong giai đoạn này nước ta đang đối mặt với lạm phát và khủng hoảng kinh tế. Thị trường bất ổn khó lường ảnh hưởng mạnh tới nền kinh tế và đặc biệt các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Công ty chủ yếu là sắt thép và các vật liệu xây dựng, Công ty phụ thuộc vào thị trường. Giá cả thép nhập và giá thép bán ra thay đổi làm ảnh hưởng tới kết quả nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Nhiều nhà thầu sợ giá tăng do vậy thu gom, tích trữ hàng do vậy đẩy giá lên cao thị trường càng bất ổn.

Công ty thu mua rồi bán ra ngoài thị trường cần nguồn vốn cho các đơn đặt hàng nhanh nắm bắt cơ hội. Trước kia vốn chủ yếu là do công ty mẹ cấp nhưng sau khi CPH thì thị trường vốn phức tạp khó vay vốn và chứa đựng rủi ro tiềm ẩn, các Ngân hàng hạn chế cho vay ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### **Nguyên nhân chủ quan.**

Mục tiêu Công ty đưa ra dựa trên kinh nghiệm kinh doanh, bị động trong tín hiệu của thị trường. Chủ trương thu hồi vốn nhanh cho quá trình nhập khẩu còn chưa chủ động chớp lấy thời cơ.

Khâu phân tích nghiên cứu dự báo còn nhiều hạn chế, chưa có nhân viên chuyên về dự báo môi trường. Sự thiếu cán bộ nhân viên nghiên cứu là nguyên nhân chính và thiếu cán bộ trẻ năng động giúp Công ty có thêm động lực trong kinh doanh.

Khâu lập kế hoạch và chiến lược còn hạn chế không nhìn thấy thị trường chiến lược còn cứng nhắc. Cán bộ nhân viên phân tích, tư vấn còn thiếu trình độ

chuyên môn. Tâm lý dựa vào nhà nước vẫn chưa thực sự hết do fddos lung túng, tâm lý trong phương thức kinh doanh không tận dụng hết lợi thế sau CPH.

Cán bộ nhân viên thiếu sự năng động, chế độ lương , khen thưởng còn nhiều bất cập. Chưa tạo động lực cho cán bộ nhân viên nỗ lực hết mình cho Công ty.

## **Chương III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CÔNG TY KIM KHÍ HẢI SƠN.**

### **I. Phương hướng hoạt động SXKD của Công ty.**

#### **1. Phương hướng, mục tiêu.**

- Đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định trên cơ sở giữ vững và mở rộng thị phần tiêu thụ thép trong nước. Tiếp tục làm tốt công tác bán hàng, quản lý sử dụng vốn, tiết kiệm chi phí nhằm giảm chi phí, đảm bảo kinh doanh có lãi.

- Nghiên cứu, sắp xếp một bước về tổ chức, cán bộ và lao động trên cơ sở đảm bảo bộ máy tinh giảm, điều hành và tổ chức kinh doanh có hiệu quả. Phần đầu tạo đủ việc làm, ổn định và nâng cao một bước đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên.

#### **2. Kế hoạch kinh doanh năm 2023 của Công ty**

**Bảng 7: Kế hoạch kinh doanh năm 2023**

*Đơn vị: triệu đồng*

A-KH chuyên lưu	Tôn kho 01/1/21	Mua vào 2022	Bán ra 2022	Tôn kho 31/12/22
Tổng số (tấn)	130	3.140	3.120	130
1.Thép tròn	-	350	320	30
2.Thép hình nội	10 10	270 190	270 190	10 10
3.Thép chế tạo	-	70	70	-
4.Ống thép nội ngoại	120 120	1980 1450 530	1980 1450 530	120 120
5.Thép lá Cán nguội Cán nóng	-	140 30 110	140 30 110	-
6.Thép tấm	-	400	400	-
7. Phôi thép	-	-	-	-
8. Thép khác	-	-	-	-
B-Kế hoạch tài chính (Triệu)	Tổng số	Kinh doanh kim khí	KDdịch vụ kho bãi	KDVT ngoài thén
1/Tổng doanh	32.000	3.200		

2/Giá vốn	30.000	30.000		
3/Tổng chi phí Tr đó:phí quản	1.420 780	1.420 780		
4/Lợi nhuận % lợi nhuận/vốn sử dụng Tr đó:LN nộp theo khoán LN tại XN	580 15% 420 160	580 15% 420 160		
5.Vốn sử dụng Tr đó: vốn sở hữu vốn vay vòng quay vốn (vòng)	2.300 1500 700 9	2.300 1500 700 9		
C-Kế hoạch LĐ-TL	Tổng số	Kinh doanh kim khí	KD dịch vụ kho bãi	KDVT ngoài thép
1/Lao động(	17	0	0	0
2/Quĩ	652.8	0	0	0
3/Thu	3.2	0	0	0

## II. Một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD ở Công ty Hải Sơn.

### 1. Giải pháp công tác của Công ty.

#### 1.1. *Đẩy mạnh công tác nghiên cứu và dự báo môi trường.*

Nghiên cứu thị trường có vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của Công ty. Nghiên cứu và dự báo môi trường tốt giúp Công ty có đủ thông tin về nhu cầu, sản lượng sản xuất trong năm từ đó có kế hoạch đặt hàng mua của trong nước và trong nước để đáp ứng nhu cầu thị trường.

Trong công tác xây dựng chiến lược thị trường, nghiên cứu dự báo môi trường cạnh đóng vai trò quyết định sự thành công của chiến lược. Nghiên cứu tốt thị trường tạo cơ sở để xây dựng mục tiêu dài hạn, ngắn hạn và các phương án khả thi hiệu quả. Không nghiên cứu kỹ môi trường thì các mục tiêu đề ra không sát thực tế thì sẽ thất bại khi chiến lược, kế hoạch đi vào thực hiện.

Với vai trò là một Công ty sản xuất thép thì việc nghiên cứu dự báo môi trường là sự quyết định thành công của Công ty. Kinh doanh kim khí chịu sự ảnh hưởng lớn của biến động giá cả thị trường, nhu cầu thị trường xây dựng cơ bản, thị trường sản xuất trong và ngoài nước. Cán bộ nhân viên thực hiện nghiên cứu và dự báo môi trường còn hạn chế, Công ty đang có nhu cầu tuyển thêm nhân viên, nhân viên nghiên cứu dự báo môi trường đòi hỏi có trình độ nhất định về lĩnh vực này cũng như những lĩnh vực khác. Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt hiện nay thông tin là điều kiện sống còn của các doanh nghiệp, do vậy Công ty luôn chú trọng đến việc nghiên cứu dự báo môi trường.

### ***1.2. Hoàn thiện chính sách tiêu thụ và xúc tiến thương mại.***

Mọi công ty luôn luôn thúc đẩy doanh thu bán hàng, tăng doanh thu tăng lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu của khách hàng. Vậy muốn làm được điều đó thì thực hiện tốt chính sách và xúc tiến thương mại là công cụ hữu hiệu nhất. Cũng như nhiều công ty khác, trước đây Công ty chỉ chú trọng tới việc cải tổ, hoàn thiện hệ thống kênh phân phối mà chưa có các công cụ thúc đẩy lượng tiêu thụ khác. Có thể cải thiện thông qua các giải pháp sau:

1. Công ty chủ yếu là kinh doanh sắt thép chủ yếu thực hiện bán lẻ khối lượng nhỏ tuy an toàn, dễ thu hồi vốn nhưng khó quản lý, lợi nhuận không cao. Do vậy trong việc tiêu thụ sản phẩm Công ty nên đẩy mạnh tìm kiếm phương thức bán hàng mới để tăng lợi nhuận, phát triển vững mạnh hơn trong nền kinh tế thị trường. Công ty nên chủ trương tìm kiếm các nhà tiêu thụ lớn, tham gia đấu thầu cung cấp cho các công trình lớn. Việc thúc đẩy tiêu thụ cho các đối tác lớn vừa dễ trong khâu quản lý lượng tiêu thụ lại hạn chế rủi ro do chưa tìm hiểu các đối tác. Với những nhà thầu lớn họ mua thép cho các gói thầu cấp nhà nước do đó có sự bảo đảm về khả năng thanh toán. Nếu có các mối quan hệ đó giúp cho Công ty có vị trí, uy tín trên thị trường.

2. Công ty hiện nay chưa có chính sách hiệu quả trong thúc đẩy tiêu thụ khối lượng lớn. Công tác tìm hiểu đối tác, chuẩn bị tham gia đấu thầu còn chưa được quan tâm. Muốn làm được điều đó đòi hỏi các phong chức năng phải đồng

tâm giúp phòng kinh doanh và tiếp thị nghiên cứu đưa ra các giá thích hợp cho các khách hàng có khối lượng tiêu thụ lớn.

3. Thực hiện giá ưu đãi với các nhà cung tiêu thụ lớn và với khách hàng ruật thịt có những chiết khấu thích hợp. Do đặc điểm của thị trường giá cả có xu hướng tăng cao dẫn tới nỗi lo sợ giá tăng của người tiêu dung. Hiện nay các nhà cung cấp luôn sử dụng chênh lệch giá cả luôn là sự quan tâm hàng đầu của người tiêu dung. Vậy tìm hiểu đưa ra các phương án giảm giá nhằm đẩy mạnh lượng tiêu thụ, mở rộng thị trường.

### ***1.3. Công tác tài chính –kế toán***

-Tiếp tục duy trì và mở rộng quan hệ với các Ngân hàng để đảm bảo nguồn vốn kinh doanh. Đẩy mạnh tiêu thụ, thu hồi công nợ để có vốn trả nợ Ngân hàng, trước hết ưu tiên trả nợ đối với các khế ước vay vốn trước đây có lãi cao nhằm giảm tối đa chi phí lãi vay trong năm 20023.

Tiếp tục thực hiện bán hàng thu tiền ngay, hạn chế tối đa việc bán chậm trả, kiên quyết đưa ra toà xử lý các khoản vay quá hạn lớn và kéo dài.

- Tổ chức chỉ đạo, hướng dẫn và kiểm tra định kỳ việc thực hiện cơ chế, các quy định quản lý, kết quả kinh doanh, kết quả thu hồi công nợ, chấp hành thủ tục mua bán, xuất nhập hàng hoá, quản lý kho, quản lý hoá đơn... Chấm dứt tình trạng bán hàng đầu tháng cuối tháng với xuất hoá đơn.

### ***1.4. Xây dựng và hoàn thiện bộ máy quản lý .***

Bộ máy quản lý có vai trò rất quan trọng trong việc hoạt động của toàn bộ Công ty. Trong cơ chế thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt thì việc hoàn thiện bộ máy là điều kiện rất cần thiết. Bộ máy gọn nhẹ, quyền hạn trách nhiệm cho cán bộ nhân viên là điều kiện đánh giá và phát huy mọi sự nỗ lực của cá nhân trong việc kinh doanh của Công ty.

Bộ máy hiện tại của Công ty còn hạn chế, phòng kinh doanh và tiếp thị có ít nhân viên nhưng phải làm quá nhiều việc. Sự phân công quá nhiều công việc và không chuyên sâu làm ảnh hưởng tới kết quả công việc. Phải có sự phân chia nhóm nhân viên chuyên làm về thị trường do nghiên cứu thị trường là công việc đòi hỏi kinh nghiệm cũng như trình độ chuyên môn. Trong nền kinh tế thị trường



ngày nay việc nghiên cứu thị trường là điều rất quan trọng phải đặt lên hàng đầu. Công ty cần phải luôn thu hút người tài và giảm biên chế tạo bộ máy linh hoạt hiệu quả và phát huy mọi tiềm năng của nhân viên.

### ***1.5 Nâng cao đội ngũ nhân viên, tạo động lực cho người lao động***

Đối với mọi công ty nguồn nhân lực đóng Vai trò trong trọng trọng hoạt động kinh doanh. Nhận thức được tầm quan trọng Công ty cần phải có các kế hoạch bồi dưỡng cán bộ công nhân viên. Với tầm lãnh đạo phải có tầm nhìn chiến lược, có năng lực lãnh đạo am hiểu công việc cũng như thị trường. Công ty cần thường xuyên đào tạo các cán bộ cao cấp thông qua các khóa ngắn hạn đồng thời thay đổi tác phong làm việc cũng như tác phong chăm sóc khách hàng là điều kiện cần thiết.

Công ty phải thực hiện chính sách tuyển dụng hợp lý, với số lương lao động phổ thông chiếm phần lớn nên việc tuyển dụng đi đôi với đào tạo là điều kiện không thể thiếu. Hiện nay công ty đang sử dụng hệ bậc lương tính theo thâm niên công tác. Nên các cán bộ trẻ năng động làm việc hiệu quả nhưng mức lương lại không cao, không khuyến khích họ nâng cao trình độ kiến thức. Trong nền kinh tế thị trường ngày nay Công ty nên tính tiền lương theo năng lực và cống hiến, xây dựng định mức lương. Với nhân viên bán hàng tính theo % doanh thu, cuối kỳ đánh giá những mặt được và chưa được có như vậy mới kích thích tinh thần làm việc, sự nhiệt tình, năng động tạo nên tin của của cán bộ nhân viên với Công ty.

### ***1.6. Công tác ATLD- VSCN***

- Xây dựng và triển khai thực hiện tốt công tác an toàn lao động, phòng cháy nổ, vệ sinh công nghiệp theo chương trình kế hoạch.

- Tổ chức kiểm tra việc thực hiện hợp đồng thuê kho bãi của khách hàng, những đơn vị sử dụng không đúng mục đích đã đăng ký và không chấp hành các quy định của Công ty về an toàn lao động, phòng cháy nổ, vệ sinh môi trường...

-Tiến hành rà soát, đánh giá thực trạng về công tác tổ chức và cán bộ hiện nay trên cơ sở đó tổ chức, sắp xếp lại từng bước theo hướng tinh giảm, gọn nhẹ, hiệu quả.

- Nghiên cứu và triển khai thực thí điểm cơ chế khoán các nhân tại Công ty. Tổ chức tuyển dụng thêm lao động mới để từng bước đổi mới và nâng cao chất lượng lao động. Bên cạnh đó quan tâm đến đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, đảm bảo việc làm và thu nhập ổn định; phấn đấu đạt và vượt mức kế hoạch đã đề ra trong năm 2023.

### **1.7 Công tác kinh doanh và dịch vụ.**

- Khẩn trương ban hành giao kế hoạch và các cơ chế, quy định về quản lý kinh doanh, dịch vụ, tài chính, lao động tiền lương... ngay để các đơn vị chủ động thực hiện.

- Tiếp tục đẩy mạnh bán hàng, kết kinh doanh hàng mới với mục tiêu thụ hàng tồn kho để giảm dần lỗ tiềm ẩn trong hàng tồn kho. Phấn đấu tiêu thụ khoảng 30-35% lượng hàng tồn kho cũ ngay trong 6 tháng đầu năm

- Bám sát diễn biến thị trường thép thế giới và trong nước, đặc biệt quan tâm tới các yếu tố nhạy cảm như: biến động giá phôi thép nhập khẩu, chính sách thuế của Việt Nam và Trung Quốc, các giải pháp kích cầu của Chính Phủ, tỷ giá USD/VND... Qua đó dự báo nhu cung - cầu biến động để chủ động tổ chức nguồn hàng và tiêu thụ, hạn chế rủi ro, đảm bảo kinh doanh có lãi. Với hàng khai thác xã hội thực hiện mua với lô nhỏ, đảm bảo “mua đuổi, bán đuổi” trên cơ sở kinh doanh có lãi.

- Quản lý sát các phương án kinh doanh (từ khâu lập và duyệt phương án, tổ chức mua và tiêu thụ, thanh toán tiền hàng, lượng tồn kho còn lại...), đảm bảo thực hiện tốt các phương án đã lựa chọn, không phát sinh hàng tồn kho.

- Đặc biệt chú trọng công tác quản lý, bảo quản hàng tồn kho hạn chế hàng xuống giá. Tổ chức khai thác tốt các tài sản, kho bãi hiện có. Tiếp tục điều chỉnh tăng giá thuê kho bãi với mức phấn đấu tăng từ 10-15%, thực hiện thủ tục chuyển đổi sổ đỏ các khu đất để thế chấp vay Ngân Hàng.

### **1.7. Một số giải pháp khác**

Vấn đề trình bày ở trên vấn đề quyền hạn và trách nhiệm của nhà nước đối với CTCP là một vấn đề nan giải và còn nhiều vấn đề đặt ra. Nhà nước cần phải sớm thực hiện thống nhất về tiêu chuẩn người đại diện sở hữu và quản lý TNHH

cho Nhà nước để thực hiện các quyền và nghĩa vụ của cổ đông. Bởi không phải CTCP nào cũng có thể tự bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức đối với cán bộ quản lý, đặc biệt đối với những doanh nghiệp có vốn chi phối của nhà nước. Hoạt động SXKD, nhân sự của doanh nghiệp thông qua người đại diện phần vốn Nhà nước vẫn can thiệp thiệp sâu và cơ quan quản lý phần vốn Nhà nước chi phối.

Nhà nước cần đặt ra rõ ràng và thống nhất về người đại diện phần vốn nhà nước, xác định rõ quyền và trách nhiệm của người đại diện. Quy định rõ trong luật cơ chế phối hợp nhằm đảm bảo lợi ích của công ty TNHH và nhà nước. Thông qua các kênh quản lý các cấp thuộc cơ quan nhà nước cần có một cơ sở pháp lý về quản lý tài sản, tài chính để tránh gây thất thoát vốn.

## **2. Kiến nghị**

### **2.1. Đối với Nhà nước**

Năm 2022 với sự khủng hoảng và suy thoái của nền kinh tế trên phạm vi toàn cầu. Năm 2023 thị trường biến động xấu tới hoạt động của nền kinh tế cũng như ngành thép nói riêng. Trong điều kiện đó thì Nhà nước cần có các hình thức quyết liệt kiểm soát giá. Giá thép trong năm lên xuống thất thường nhiều công ty thực hiện đầu cơ là cho thị trường thép ngày càng biến động phức tạp. Nhà nước cần có các chính sách giá trần- sàn thích hợp và xử phạt nghiêm chỉnh với các doanh nghiệp vi phạm.

Hiện nay phôi thép chỉ đáp ứng được 60% nhu cầu trong nước, dẫn tới tình trạng chúng ta phụ thuộc quá nhiều vào nguồn nhập khẩu. Khi thị trường thép thế giới biến thị trường trong nước cũng ảnh hưởng nghiêm trọng. Nhà nước cần có chính sách khai thác và quản lý các quặng sắt đáp ứng nhu cầu trong nước.

Bên cạnh đó nhà nước cần kiểm tra lại các kênh phân phối thép, tránh tình trạng có nhiều kênh phân phối đẩy giá thép. Với chính sách trợ cấp cho các doanh nghiệp chống suy thoái kinh tế cũng có nhiều ảnh hưởng tích cực thúc đẩy sản xuất kinh doanh trong ngành thép.

Vấn đề nguồn thép cũng là nỗi quan tâm lớn bấy lâu nay chúng ta chủ yếu nhập khẩu thép từ Trung Quốc phụ thuộc quá nhiều vào họ. Do vậy nhà nước nên hướng cho doanh nghiệp trong việc tìm kiếm nguồn hàng mới thông qua các cơ

quan thương mại để đa dạng nguồn cung cấp. Một vấn đề nữa đang nổi cộm các tập đoàn thi nhau mở các nhà sản xuất thép, chất lượng vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu của thị trường thiết nghĩ nhà nước cần có các biện pháp quản lý sự tự phát này. Mặt khác các cơ quan Nhà nước cần phải cố các chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp kinh doanh thép về vốn và các thủ tục hải quan khác.

## **2.2. Đối với Tổng Công Ty Thép.**

Việc kiểm soát quá chặt của Tổng công ty Thép Việt Nam với Công ty Kim Khí Hải Sơn với những quyết định chiến lược, kế hoạch kinh doanh cũng phải thông qua. Do vậy Công ty nói riêng và Công ty Kim Khí Hải Sơn nói chung gặp nhiều khó khăn trong việc nắm bắt cơ hội kinh doanh của mình. Tổng công ty Thép hỗ trợ hơn nữa việc huy động vốn cho các Công ty. Với sự biến động của thị trường tài chính hiện nay việc huy động vốn rất khó khăn đòi hỏi. Tổng Công Ty phải có các biện pháp hỗ trợ DN như giảm tỷ lệ vốn nhà nước, phát hành cổ phiếu ra ngoài. Việc giảm thiểu vốn nhà nước DN có thể huy động vốn từ các tổ chức, cá nhân khác tạo nguồn vốn lớn cho kinh doanh. Gia tăng quyền lợi của các cổ đông đồng thời làm tăng sự tin tưởng của họ với công ty.

## KẾT LUẬN

Hội nhập là xu hướng toàn cầu với việc Việt Nam trở thành viên của WTO đã mở ra cơ hội cho ngành thép, bên cạnh cũng có nhiều khó khăn thách thức đòi hỏi phải có sự nỗ lực của toàn Công ty mới thành công được. Sau khi TNHH hóa nhiều công ty TNHH đã có chỗ đứng trên thị trường, xong sự mở cửa với thị trường thế giới sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và công ty TNHH còn kém. Vậy nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường là điều kiện sống còn của các doanh nghiệp.

Từ khi TNHH hóa tới nay Công ty kim khí Hải Sơn sản xuất kinh doanh đạt được nhiều thành tựu, bên cạnh cũng có nhiều khó khăn vướng mắc. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh phát triển bền vững và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường là nhiệm vụ hàng đầu của Công ty. Ban lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ nhân viên Công ty đã ý thức được tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Công ty đang thực hiện tốt nâng cao hiệu quả SXKD và đạt được nhiều thành tích đưa Công ty hội nhập thành công.

Trên cơ sở xây dựng hệ thống lý luận về HQSXKD, qua thực trạng hoạt động của Công ty em đã phân tích, đánh giá HQSXKD qua các năm từ đó rút ra những mặt làm được và chưa làm được đồng thời đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả HQSXKD tại Công ty kim khí và Vật tư chuyên dùng.