

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



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH

Sinh viên : Nguyễn Quang Khải

HẢI PHÒNG – 2025

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ
SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH
ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI
KHẢI NGUYÊN**

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

Sinh viên : Nguyễn Quang Khải
Giảng viên hướng dẫn: TS. Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

HẢI PHÒNG – 2025

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 Khải

Mã SV: 2112402011

Lớp: QT2501N

Ngành: Quản trị kinh doanh

Tên đề tài: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên

MỤC LỤC

MỤC LỤC.....	iii
LỜI CAM ĐOAN.....	vi
LỜI CẢM ƠN	vii
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.....	viii
DANH MỤC BẢNG BIỂU	ix
PHẦN MỞ ĐẦU.....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục đích nghiên cứu.....	1
3. Câu hỏi nghiên cứu	2
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	2
5. Phương pháp nghiên cứu.....	2
6. Nội dung của khóa luận.....	2
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI DOANH NGHIỆP.....	4
1.1.Khái niệm, bản chất và vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp.....	4
1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh	4
1.1.2. Bản chất hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	6
1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh	8
1.2.Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	9
1.2.1. Chỉ tiêu về doanh thu.....	9
1.2.2. Chỉ tiêu về chi phí.....	9
1.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động.....	10
1.3.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	18
1.3.1. Nhóm nhân tố thuộc môi trường vĩ mô.....	18
1.3.2. Nhóm nhân tố thuộc môi trường vi mô.....	21
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI KHẢI NGUYỄN.....	25
2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyễn	25
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	25
2.1.2. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh	31
2.1.3. Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty	32

2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	33
2.2. Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên	36
2.2.1. Chỉ tiêu doanh thu	36
2.2.2. Chỉ tiêu chi phí	39
2.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động	41
2.3. Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên	61
2.3.1. Ưu điểm.....	61
2.3.2. Hạn chế.....	62
2.3.3. Nguyên nhân của hạn chế	64
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI KHẢI NGUYÊN	66
3.1. Phương hướng sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên trong thời gian tới.....	66
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên.....	67
3.2.1. Tăng cường kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả quản trị tài chính.....	67
3.2.2. Đẩy mạnh chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong vận hành	68
3.2.3. Cải thiện chính sách tín dụng thương mại và quản lý các khoản phải thu	69
3.2.4. Nâng cấp phương tiện vận tải và tối ưu hóa công suất khai thác	70
3.2.5. Phát triển dịch vụ giá trị gia tăng và mở rộng chuỗi cung ứng.....	71
3.2.6. Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực	72
KẾT LUẬN	74
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	75
PHỤ LỤC	76

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan rằng đề tài này do chính tôi thực hiện, các số liệu thu nhập và kết quả nghiên cứu trong khóa luận là trung thực, kết quả nghiên cứu trong khóa luận chưa được dùng cho bất cứ đề tài nghiên cứu cùng cấp nào.

Hải Phòng, ngày 24 tháng 05 năm 2025

Sinh viên thực tập

....

LỜI CẢM ƠN

Khóa luận tốt nghiệp với đề tài: *“Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên”* được em thực hiện nhằm tổng kết quá trình học tập và nghiên cứu tại Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng, đồng thời vận dụng kiến thức đã học vào thực tiễn doanh nghiệp.

Trước tiên, em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới Ban Giám hiệu nhà trường, Khoa Quản trị kinh doanh, cùng toàn thể quý thầy cô giảng dạy đã tận tình truyền đạt kiến thức và tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt quá trình học tập và nghiên cứu.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Thầy/Cô..., người đã trực tiếp hướng dẫn, góp ý và hỗ trợ em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận, từ việc lựa chọn đề tài đến hoàn thiện nội dung nghiên cứu.

Em cũng xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo cùng các anh/chị cán bộ, nhân viên tại Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên, đã nhiệt tình hỗ trợ, cung cấp số liệu và tạo điều kiện thuận lợi để em có thể thu thập thông tin phục vụ cho quá trình thực hiện đề tài.

Mặc dù đã cố gắng hết sức, nhưng do hạn chế về thời gian và kiến thức, khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ quý thầy cô để đề tài được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 24 tháng 05 năm 2025

Sinh viên

...

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Ý nghĩa
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
VCSH	Vốn chủ sở hữu
DN	Doanh nghiệp
VLĐ	Vốn lưu động
HTK	Hàng tồn kho
TSNH	Tài sản ngắn hạn
CKPT	Các khoản phải thu
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
LNST	Lợi nhuận sau thuế
DTT	Doanh thu thuần
GVHB	Giá vốn hàng bán
TSĐB	Tài sản đảm bảo

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Hình 2.1. Giấy phép đăng ký kinh doanh của Công ty	26
Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty	32
Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	34
Bảng 2.2. Chỉ tiêu doanh thu của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	37
Bảng 2.3. Chỉ tiêu chi phí của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	40
Bảng 2.4. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động của Công ty giai đoạn 2022 – 2024....	42
Bảng 2.5. Hiệu quả hoạt động của tài sản của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	45
Bảng 2.6. Chỉ tiêu khả năng thanh toán của Công ty giai đoạn 2022 – 2024.....	49
Bảng 2.7. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	52
Bảng 2.8. Hiệu quả hoạt động hàng tồn kho của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	55
Bảng 2.9. Hiệu quả hoạt động các khoản phải thu của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	57
Bảng 2.10. Hiệu quả sinh lời của Công ty giai đoạn 2022 – 2024	59

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Đối với các doanh nghiệp, hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là thước đo cho sự tăng trưởng, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp; đặc biệt trong nền kinh tế thị trường hiện nay thì vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh lại càng có tầm quan trọng đặc biệt và phải được doanh nghiệp đưa vào mục tiêu hàng đầu để có thể đứng vững, ổn định và phát triển trong điều kiện cạnh tranh gay gắt. Nâng cao hiệu quả kinh doanh luôn là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp. Có nâng cao hiệu quả kinh doanh thì doanh nghiệp mới tồn tại và phát triển, qua đó mở rộng sản xuất, nâng cao đời sống cán bộ nhân viên và tạo được sự phát triển bền vững cho doanh nghiệp.

Vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh là bài toán khó với nhiều doanh nghiệp. Ở nước ta hiện nay, số doanh nghiệp đạt được hiệu quả trong quá trình sản xuất kinh doanh vẫn chưa nhiều. Điều này có nhiều nguyên nhân như: Hạn chế trong công tác quản lý, hạn chế trong năng lực sản xuất hay kém thích ứng với nhu cầu của thị trường... Do đó các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh ngày càng được các doanh nghiệp chú trọng. Việc nghiên cứu tình trạng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp để tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề rất quan trọng của mỗi doanh nghiệp.

Từ những nhận thức về tầm quan trọng của vấn đề này và tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đang gặp một số vấn đề khó khăn, cần tháo gỡ để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Chính vì vậy, việc thực hiện đề tài: “Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên” là cần thiết.

2. Mục đích nghiên cứu

- Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
- Phân tích thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên.

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Thế nào là hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp?
- Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên giai đoạn 2022 – 2024 như thế nào?
- Những giải pháp nào để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên.
- Phạm vi nghiên cứu:
 - + Không gian: Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên
 - + Thời gian: 2022 - 2024

5. Phương pháp nghiên cứu

- Trong quá trình thực hiện đề tài, em đã sử dụng kết hợp các phương pháp sau:
- Phương pháp thu thập số liệu:

Thu thập các số liệu thống kê qua báo cáo tài chính của Công ty các năm 2022, 2023 và 2024.
 - Phương pháp xử lý dữ liệu:

Trong quá trình làm đề tài nghiên cứu, em sẽ sử dụng nhiều phương pháp phân tích khác nhau như: phương pháp phân tích tổng quát, phân tích tỷ lệ, so sánh các hệ số và tổng hợp suy diễn.

6. Nội dung của khóa luận

Bài khóa luận gồm có 3 nội dung chính như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI DOANH NGHIỆP

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

1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiện nay, khái niệm "hiệu quả kinh doanh" vẫn chưa đạt được sự thống nhất tuyệt đối giữa các học giả và chuyên gia. Tùy theo cách tiếp cận và góc nhìn riêng, mỗi nhà nghiên cứu lại đưa ra những định nghĩa khác nhau về hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Theo quan điểm của Adam Smith (1776), hiệu quả trong kinh tế được hiểu là “kết quả đạt được từ hoạt động tiêu thụ hàng hóa”, nhấn mạnh vào khả năng bán sản phẩm trên thị trường. Tuy nhiên, cách nhìn nhận này còn phiến diện khi không đề cập đến chi phí sản xuất – yếu tố then chốt trong việc xác định hiệu quả. Vì vậy, định nghĩa này khó có thể phân biệt rõ ràng giữa “hiệu quả” và “kết quả” kinh doanh.

Trong tác phẩm Kinh tế học xuất bản năm 1948, Paul A. Samuelson đã đưa ra một cách tiếp cận khác khi cho rằng: “Hiệu quả là việc sử dụng các nguồn lực của nền kinh tế một cách tối ưu để đáp ứng nhu cầu và mong muốn của con người”. Từ định nghĩa này, có thể thấy hiệu quả được nhìn nhận thông qua việc khai thác hợp lý các nguồn lực và hướng tới mục tiêu cuối cùng. Tuy nhiên, ông vẫn chưa chỉ ra rõ ràng phương pháp xác định hiệu quả cụ thể trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Tại Việt Nam, nhà nghiên cứu Phan Quang Niệm (2008) đã đưa ra nhận định rằng: “Vấn đề mà các doanh nghiệp quan tâm hàng đầu là hiệu quả sản xuất kinh doanh, vì đây là yếu tố sống còn quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Nếu xét theo mục tiêu cuối cùng, hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với lợi nhuận – phần chênh lệch giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Mức độ hiệu quả cao hay thấp phụ thuộc vào khả năng tổ chức sản xuất và năng lực quản lý của doanh nghiệp”.

Bên cạnh đó, tác giả Nguyễn Văn Phúc (2016) cũng bổ sung thêm rằng: “Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh mối quan hệ giữa kết quả kinh doanh mà doanh nghiệp

đạt được với chi phí hoặc nguồn lực đã sử dụng để tạo ra kết quả đó. Mỗi quan hệ này thường được thể hiện thông qua các chỉ số đánh giá khả năng sinh lời”.

Cần làm rõ sự khác biệt giữa “hiệu quả kinh doanh” và “kết quả kinh doanh”. Trong khi kết quả kinh doanh đề cập đến những thành quả cụ thể mà doanh nghiệp đạt được trong một thời kỳ – như doanh thu, sản lượng tiêu thụ hay thị phần – thì hiệu quả kinh doanh lại cho thấy mức độ khai thác và sử dụng các nguồn lực để đạt được các kết quả đó, thường được đo bằng tỷ lệ giữa đầu ra và đầu vào.

Tóm lại, hiệu quả kinh doanh có thể được hiểu là: sự so sánh giữa các kết quả đầu ra đạt được với những nguồn lực đầu vào đã sử dụng để tạo ra chúng.

Trong đó:

Nguồn lực đầu vào bao gồm: lao động, vốn, tài sản, chi phí,...

Kết quả đầu ra có thể là: tổng sản lượng, doanh thu, lợi nhuận,...

Khái niệm hiệu quả trong trường hợp này bao gồm hai loại: hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối.

- Hiệu quả tuyệt đối được xác định theo công thức:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh = Kết quả thu được – Nguồn lực đầu vào

Dựa trên kết quả của phép tính trên, ta có thể đánh giá mức độ hiệu quả như sau:

Nếu hiệu quả > 0: doanh nghiệp đang hoạt động có lãi, doanh thu lớn hơn chi phí.

Nếu hiệu quả < 0: doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, chi phí vượt quá doanh thu, dẫn đến thua lỗ.

- Hiệu quả tương đối được tính theo công thức:

$$\text{Hiệu quả kinh tế} = \frac{\text{Nguồn lực bỏ ra}}{\text{Kết quả đạt được}}$$

Hiệu quả tương đối cho ta thấy được mối tương quan giữa nguồn lực bỏ ra và kết quả đạt được, cụ thể :

+ Hiệu quả < 1: cho thấy doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, chi phí bỏ ra thấp hơn doanh thu mang lại, doanh nghiệp kinh doanh có lãi.

+ Hệ số > 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, thậm chí còn bị thua lỗ do doanh thu mang lại nhỏ hơn hoặc bằng các chi phí bỏ ra.

1.1.2. Bản chất hiệu quả sản xuất kinh doanh

Khái niệm về hiệu quả kinh doanh đã cho thấy bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Tuy nhiên để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh vào việc thành lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá tính hiệu quả các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần:

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

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

$$H = K - C$$

H: Là hiệu quả sản xuất kinh doanh

K: Là kết quả đạt được

C: Là chi phí bỏ ra để sử dụng các nguồn lực đầu vào Còn về so sánh tương đối thì:

$$H = K/C$$

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

Thứ hai:

- Phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: Hiệu quả xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là : Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

- Hiệu quả trước mắt với hiệu quả lâu dài: Các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào các mục tiêu của doanh nghiệp do đó mà tính chất hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở các giai đoạn khác nhau là khác nhau. Xét về tính lâu dài thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận và các chỉ tiêu về doanh lợi. Xét về tính hiệu quả trước mắt (hiện tại) thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà doanh nghiệp đang theo đuổi. Trên thực tế để thực hiện mục tiêu bao trùm lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận có rất nhiều doanh nghiệp hiện tại lại không đạt mục tiêu là lợi nhuận mà lại thực hiện các mục tiêu nâng cao năng suất và chất lượng của sản phẩm, nâng cao uy tín danh tiếng của doanh nghiệp, mở rộng thị trường cả về chiều sâu lẫn chiều rộng... do đó mà các chỉ tiêu hiệu quả ở đây về lợi nhuận là không cao nhưng các chỉ tiêu có liên quan đến các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp là cao thì chúng ta không thể kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động không có hiệu quả, mà phải kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động có hiệu quả. Như vậy các chỉ tiêu hiệu quả và tính hiệu quả trước mắt có thể là rái với các chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài.

1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Như đã đề cập trước đó, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh (SXKD) đóng vai trò then chốt không chỉ đối với bản thân mỗi doanh nghiệp, mà còn đối với người lao động và toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Đối với doanh nghiệp:

Hiệu quả SXKD chính là thước đo phản ánh năng lực tổ chức và điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường ngày càng cạnh tranh khốc liệt và quá trình hội nhập quốc tế diễn ra sâu rộng như hiện nay, hiệu quả SXKD trở thành yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp đạt hiệu quả cao không những gia tăng sức cạnh tranh, mở rộng thị phần mà còn có điều kiện tài chính vững mạnh để tái đầu tư, hiện đại hóa máy móc, đổi mới công nghệ và nâng cao hiệu suất hoạt động. Đồng thời, điều đó còn giúp doanh nghiệp từng bước nâng cao mức sống cho người lao động và thực hiện nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước một cách đầy đủ, góp phần tích cực vào ngân sách quốc gia.

Đối với người lao động:

Khi doanh nghiệp hoạt động hiệu quả, nguồn lực tài chính được củng cố sẽ cho phép doanh nghiệp cải thiện chế độ đãi ngộ, nâng cao thu nhập cũng như điều kiện làm việc cho người lao động. Chính điều này tạo nên động lực mạnh mẽ thúc đẩy người lao động an tâm gắn bó, phát huy tinh thần trách nhiệm và nhiệt huyết với công việc. Từ đó, năng suất lao động được nâng cao, đóng góp ngược trở lại vào việc cải thiện hiệu quả sản xuất kinh doanh, tạo thành một vòng tuần hoàn tích cực giữa doanh nghiệp và người lao động.

Đối với nền kinh tế:

Doanh nghiệp được ví như những tế bào của nền kinh tế. Khi các doanh nghiệp vận hành hiệu quả và đạt được thành tích kinh doanh tích cực, sẽ góp phần tạo động lực thúc đẩy toàn bộ nền kinh tế phát triển. Lợi nhuận đạt được sẽ tiếp tục được đầu tư vào việc mở rộng sản xuất, tăng cường sản lượng hàng hóa, tạo thêm việc làm cho người dân, và từ đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững trên phạm vi toàn xã hội.

1.2. Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

1.2.1. Chỉ tiêu về doanh thu

Doanh thu là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Doanh thu là một chỉ tiêu có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển mỗi doanh nghiệp, cụ thể:

- Doanh thu phản ánh vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.
- Doanh thu là một trong những chỉ tiêu phản ánh kết quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh tổng hợp quy mô và tổ chức hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đồng thời cũng là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp có thể thực hiện tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng.
- Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra trong quá trình SXKD, là nguồn để thanh toán nghĩa vụ với ngân sách, thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp, đồng thời là nguồn chính để tạo ra lợi nhuận.

1.2.2. Chỉ tiêu về chi phí

Chi phí là toàn bộ những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành hoạt động SXKD bao gồm các khoản: mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, trả lương cho cán bộ công nhân viên, mua sắm sửa chữa trang thiết bị, đầu tư xây dựng và mua sắm tài sản cố định, ... Xác định chi phí cho hoạt động SXKD sẽ giúp cho doanh nghiệp xác định được giá thành của từng loại sản phẩm, dịch vụ của mình. Hạ giá thành sản phẩm hoặc tiết kiệm chi phí cho hoạt động SXKD là nhiệm vụ quan trọng của doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu về lợi nhuận. Việc đánh giá chi phí có được sử dụng hiệu quả hay không thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

- *Hiệu quả sử dụng chi phí:*

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

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng chi phí bỏ ra trong năm thì thu được bao nhiêu đồng DTT. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp

càng tốt và ngược lại.

Chỉ tiêu > 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có lãi, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu ≤ 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, doanh thu bằng hoặc thấp hơn chi phí bỏ ra.

- *Tỷ suất lợi nhuận chi phí*

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Chỉ tiêu > 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có lãi, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu ≤ 1 : cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, doanh thu bằng hoặc thấp hơn chi phí bỏ ra.

1.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động

1.2.3.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Lao động là nhân tố rất quan trọng trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp và là yếu tố tác động lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp đó. Việc sử dụng lao động có hiệu quả sẽ giúp nâng cao hiệu quả SXKD. Hiệu quả sử dụng lao động được đánh giá thông qua một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

- *Hiệu quả sử dụng lao động:*

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{LNST}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho chúng ta biết mỗi lao động tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động rất hiệu quả,

tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

- Năng suất lao động bình quân:

DTT

$$\text{Năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{DTT}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động có thể tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ năng suất lao động của doanh nghiệp rất cao, tạo ra nhiều doanh thu và ngược lại.

1.2.3.2. *Chỉ tiêu vốn kinh doanh*

- Số vòng quay tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu này thể hiện khả năng vận động của tài sản. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các tài sản vận động nhanh, góp phần tăng doanh thu và là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nếu chỉ tiêu này thấp, chứng tỏ tài sản vận động chậm, có thể hàng tồn kho, sản phẩm dở dang nhiều, làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm. Tuy nhiên chỉ tiêu này phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh, đặc điểm của tài sản trong doanh nghiệp.

$$\text{Số vòng quay tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

- Số vòng quay tài sản dài hạn

Số vòng quay tài sản dài hạn của doanh nghiệp thể hiện sức sản xuất của tài sản, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản hoạt động tốt, đó là nhân tố góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

$$\text{Số vòng quay tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

- Số vòng quay tổng tài sản

Số vòng quay tổng tài sản của doanh nghiệp là thước đo khái quát nhất hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao đồng nghĩa với việc sử dụng tài sản của công ty vào hoạt động sản xuất kinh doanh càng hiệu quả và ngược lại.

$$\text{Số vòng quay tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

1.2.3.3. Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán doanh nghiệp là năng lực về tài chính mà doanh nghiệp có để có thể đáp ứng nhu cầu thanh toán cho các khoản nợ các nhân, tổ chức doanh nghiệp cho vay. năng lực đó tồn tại dưới dạng tiền mặt, tiền gửi,... Các khoản phải thu từ các cá nhân đang nợ doanh nghiệp, các tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền như: hàng hóa, thành phẩm, hàng gửi bán,... Một số chỉ tiêu thường được sử dụng để phân tích khả năng thanh toán doanh nghiệp:

- *Hệ số khả năng thanh toán hiện thời*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số KNTT (khả năng thanh toán) hiện thời còn có tên gọi khác là hệ số thanh toán nợ ngắn hạn. Hệ số này có thể phản ánh được khả năng chuyển đổi tài sản thành tiền, có tác dụng là trang trải các khoản nợ ngắn hạn, vì thế hệ số này cũng thể hiện mức độ đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Để đánh giá hệ số KNTT hiện thời, cần dựa vào hệ số trung bình của các doanh nghiệp cùng ngành, hệ số này ở các ngành nghề kinh doanh khác nhau có sự khác nhau.

Thông thường, khi hệ số này thấp (đặc biệt là khi nhỏ hơn 1) thể hiện khả năng trả nợ của doanh nghiệp yếu và là dấu hiệu báo trước những khó khăn tiềm ẩn về tài chính mà doanh nghiệp có thể gặp phải trong việc trả nợ. Nếu hệ số này cao cho thấy doanh nghiệp có khả năng cao trong việc sẵn sàng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Tuy nhiên, trong một số trường hợp hệ số này quá cao thì chưa chắc đã phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Do vậy, việc đánh giá chính xác hơn, cần phải xem xét thêm tình hình của doanh nghiệp.

- *Hệ số khả năng thanh toán nhanh*

$$\text{Hệ số KNTT nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn- Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số KNTT nhanh cho biết khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp mà không phải thực hiện thanh lý khẩn cấp hàng tồn kho. Các doanh nghiệp khi tiến hành thanh toán các khoản nợ thì trước tiên doanh nghiệp phải chuyển các TSNH thành tiền nhưng trong các loại tài sản của doanh nghiệp thì không phải tài sản nào cũng có khả năng chuyển đổi thành tiền nhanh chóng, có những tài sản thời gian hoán chuyển thành tiền kém, tính thanh khoản thấp hơn, chẳng hạn như vật tư hàng hóa tồn kho (các loại vật tư công cụ, dụng cụ, thành phẩm tồn kho,...)

- *Hệ số khả năng thanh toán tức thời*

$$\text{Hệ số KNTT tức thời} = \frac{\text{Tiền + Các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi, tiền đang chuyển. Các khoản tương đương tiền bao gồm các khoản đầu tư ngắn hạn về chứng khoán và các khoản đầu tư ngắn hạn khác có thể dễ dàng chuyển đổi thành tiền trong thời hạn 3 tháng và không gặp rủi ro.

Có ít doanh nghiệp có thể chuẩn bị đủ số tiền mặt và các khoản tương đương tiền để đáp ứng được toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn, do đó chỉ số thanh toán tức thời ít khi lớn hơn hoặc bằng 1.

Một doanh nghiệp đang nắm giữ một số lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền ở mức cao, chắc chắn được doanh nghiệp sẽ chi trả các khoản nợ ngắn hạn là một việc không thực tế vì như vậy cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp không biết sử dụng loại tài sản có tính thanh khoản cao này một cách có hiệu quả. Doanh nghiệp hoàn toàn có thể sử dụng số tiền và các khoản tương đương tiền để tạo ra doanh thu cao hơn (ví dụ cho vay ngắn hạn). Giống như trường hợp của khả năng thanh toán hiện thời và khả năng thanh toán nhanh, để kết luận giá trị của hệ số thanh toán tức thời là tốt hay xấu ở một doanh nghiệp cụ thể còn cần xem xét đến bản chất kinh doanh và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp đó. Nếu hệ số này quá nhỏ thì nhất định doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

b. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản

Hệ số cơ cấu nguồn vốn cũng là một hệ số tài chính hết sức quan trọng đối với nhà quản lí doanh nghiệp với các chủ nợ cũng như các nhà đầu tư. Hệ số cơ cấu nguồn vốn được thể hiện chủ yếu qua hệ số nợ.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng VKD có bao nhiêu đồng hình thành từ nợ vay, đồng thời xác định nghĩa vụ nợ của DN đối với chủ nợ.

Đối với nhà quản lí DN, thông qua hệ số nợ cho thấy sự độc lập về tài chính cũng như mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính của DN. Hệ số nợ cao chứng tỏ DN sử dụng nhiều vốn vay trong nguồn vốn kinh doanh, tức là sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức độ cao, nếu DN hoạt động hiệu quả sẽ giúp cho tỷ suất sinh lời của VCSH được khuếch đại. Nhưng việc sử dụng nhiều vốn vay trong cơ cấu NV cũng làm cho rủi ro tài chính của DN tăng cao, tính tự chủ về vốn bị hạn chế. Đối với chủ nợ, xem xét hệ số nợ sẽ thấy được sự an toàn của các khoản cho vay để đưa ra quyết định cho vay và thu hồi nợ. Đối với nhà đầu tư có thể đánh giá mức độ rủi ro tài chính của DN từ đó cân nhắc việc đầu tư.

Cùng với hệ số nợ có thể xác định được hệ số VCSH :

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

Hệ số VCSH cho biết trong một đồng VKD có bao nhiêu đồng được đảm bảo từ vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên để có đánh giá chính xác nhất về mức độ hợp lý của chính sách tạo lập vốn của DN, cần xem xét đến các yếu tố khác như: đặc điểm sản xuất kinh doanh của từng DN, các giai đoạn phát triển khác nhau của DN.

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

Tỷ lệ đầu tư vào tài sản ngắn hạn phản ánh một đồng vốn kinh doanh mà doanh nghiệp bỏ ra thì có bao nhiêu đồng được dùng để hình thành nên tài sản ngắn hạn.

$$\text{Tỷ lệ đầu tư vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ lệ đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh một đồng vốn kinh doanh mà doanh nghiệp bỏ ra thì có bao nhiêu đồng được dùng để hình thành nên tài sản dài hạn. Tỷ lệ đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh tình hình cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất, xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tuy nhiên vẫn cần căn cứ vào ngành nghề kinh doanh và tình hình kinh doanh cụ thể của từng doanh nghiệp trong từng thời gian cụ thể để đánh giá mức độ hợp lý trong việc đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp.

c. Các chỉ số về hoạt động

Năng lực hoạt động của doanh nghiệp cho biết tần suất hoạt động của các nguồn lực trong doanh nghiệp, là một điều kiện quan trọng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Khi tiến hành phân tích năng lực hoạt động của doanh nghiệp các nhà phân tích lấy trị số của các đối tượng nguồn lực so sánh với doanh thu thuần bán hàng cung cấp dịch vụ hoặc tổng doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh từ đó có các chỉ tiêu số vòng quay của các nguồn lực như: số vòng quay hàng tồn kho, số vòng quay các khoản phải thu, số vòng quay tài sản ngắn hạn, số vòng quay tài sản dài hạn, số vòng quay tổng tài sản.

- Số vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển hàng hóa nhanh hay chậm. Số vòng quay hàng tồn kho càng lớn thì thời gian hàng hóa nằm trong kho càng ít và ngược lại. Thời gian này càng giảm thì khả năng chuyển hóa thành tiền của hàng tồn kho càng nhanh. Tuy nhiên, nếu chỉ tiêu này quá cao cũng không tốt, vì như vậy có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu

thị trường tăng đột ngột thì rất có khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Hơn nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến dây chuyền sản xuất bị ngưng trệ. Vì vậy, chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất và đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

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

Thông qua việc phân tích tình hình luân chuyển của hàng tồn kho, các nhà quản trị đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư cho hàng tồn kho. Tăng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho là rút ngắn thời gian hàng tồn kho nằm trong các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh như dự trữ, sản xuất và lưu thông, đồng thời là điều kiện quan trọng để doanh nghiệp phát triển mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh mà không cần tăng vốn đầu tư.

Mặt khác, tăng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho còn góp phần giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm tạo điều kiện cho doanh nghiệp thỏa mãn các nhu cầu sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Số vòng quay các khoản phải thu

Số vòng quay các khoản phải thu là chỉ tiêu phản ánh mức độ hiệu quả trong việc thu hồi các khoản nợ từ khách hàng. Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ kế toán, các khoản phải thu được thu hồi và tái sử dụng bao nhiêu lần. Số vòng quay các khoản phải thu càng cao cho thấy doanh nghiệp thu hồi công nợ nhanh, giảm thiểu rủi ro mất vốn và tăng khả năng luân chuyển vốn để phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh khác. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này thấp, điều đó phản ánh khả năng thu hồi nợ yếu, dòng tiền bị chiếm dụng lâu, từ đó ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Việc theo dõi và phân tích chỉ tiêu này giúp các nhà quản trị đánh giá được chính sách tín dụng thương mại của doanh nghiệp có hợp lý hay không. Một số vòng quay hợp lý sẽ góp phần cân bằng giữa việc thu hút khách hàng thông qua chính sách bán hàng trả chậm và đảm bảo dòng tiền ổn định cho doanh nghiệp. Nếu chỉ tiêu quá cao, tức là doanh nghiệp quá khắt khe trong chính sách tín dụng, có thể dẫn đến mất khách hàng tiềm năng. Ngược lại, nếu chỉ tiêu quá thấp, doanh nghiệp đang cấp tín dụng quá dài hoặc gặp khó khăn trong việc thu hồi công nợ, từ đó có thể dẫn đến nguy cơ nợ xấu và mất khả năng thanh toán.

Thông qua phân tích số vòng quay các khoản phải thu, doanh nghiệp có thể đưa ra các biện pháp như rà soát lại chính sách tín dụng, nâng cao năng lực quản lý công nợ, thiết lập quy trình thu hồi nợ rõ ràng hoặc sử dụng các công cụ tài chính hỗ trợ để cải thiện hiệu quả quản trị khoản phải thu. Tăng tốc độ luân chuyển khoản phải thu không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động mà còn góp phần cải thiện lợi nhuận và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

d. Các chỉ tiêu sinh lời

Để đánh giá và có những nhận định ban đầu về hiệu quả kinh doanh, các nhà quản lý cần có những thông tin khái quát phản ánh về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì kinh doanh là hoạt động chủ yếu với mục đích sinh lợi nên các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng hay khả năng sinh lợi được sử dụng phổ biến để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh. Cụ thể các chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá bao gồm:

- *Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE):*

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị vốn chủ sở hữu đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng có hiệu quả vốn chủ sở hữu, và nó còn cho thấy năng lực của bộ phận quản lý trong việc cân đối một cách hài hòa, hợp lý giữa vốn chủ sở hữu với nợ phải trả, để vừa đảm bảo an ninh tài chính, vừa khai thác được lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô kinh doanh.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng trong kỳ}} \\ \text{(ROE)}$$

- *Sức sinh lợi của doanh thu thuần (ROS):*

Sức sinh lợi của doanh thu thuần cho biết một đơn vị doanh thu thuần đem lại mấy đồng lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này càng cao, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{trên doanh thu (ROS) Doanh thu thuần trong kỳ}}$$

- *Sức sinh lợi của tài sản (ROA):*

Sức sinh lợi của tài sản cho biết một đơn vị tài sản bình quân đưa vào kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn, hiệu quả kinh tế của việc sử dụng tài sản càng cao, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{thuế trên vốn kinh doanh VKD hay tài sản bình quân trong kỳ}}$$

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

1.3.1. Nhóm nhân tố thuộc môi trường vĩ mô

❖ Nhân tố con người:

Mặc dù trong quá trình hoạt động doanh nghiệp chịu nhiều sự ràng buộc của môi trường kinh doanh, nhưng nếu sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực sẽ quyết định việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Con người điều hành và thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp, kết hợp các yếu tố sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ cho xã hội, để doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả thì vấn đề quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp là vấn đề lao động. Công tác tuyển dụng được tiến hành nhằm đảm bảo trình độ và tay nghề của người lao động. Có như vậy thì kế hoạch sản xuất và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh mới

thực hiện được cổ phần hóa. Có thể nói chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành hoạt động kinh doanh và công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể có những sáng tạo khoa học và có thể áp dụng vào hoạt động sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tạo ra những sản phẩm (dịch vụ) có kiểu dáng và tính năng mới đáp ứng thị hiếu thị trường làm tăng lượng hàng hoá dịch vụ tiêu thụ được của doanh nghiệp, tăng doanh thu làm cơ sở nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Lực lượng lao động là nhân tố quan trọng liên quan trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác như vốn, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu nên tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh. Ngày nay hàm lượng khoa học kỹ thuật kết tinh trong sản phẩm ngày càng lớn đòi hỏi người lao động phải có một trình độ nhất định để đáp ứng được các yêu cầu đó, điều này phần nào cũng nói lên tầm quan trọng của nhân tố lao động.

❖ **Cơ sở vật chất kỹ thuật và khả năng ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật:**

Cơ sở vật chất kỹ thuật tiên tiến sẽ tiết kiệm nguyên vật liệu, sử dụng ít lao động tạo điều kiện cho doanh nghiệp hạ giá thành sản phẩm, giảm giá bán hàng hoá, nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm.

❖ **Tiềm lực về vốn**

Mọi quá trình kinh doanh đều bắt nguồn từ vốn. Toàn bộ các hoạt động trên đòi hỏi doanh nghiệp phải có tiềm lực vốn hùng mạnh mới thực hiện được.

❖ **Khả năng nắm bắt nhu cầu thị trường và triển khai sản phẩm mới**

Khả năng nắm bắt nhu cầu thị trường là yếu tố quyết định khả năng nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trong môi trường kinh doanh hiện đại không phải doanh nghiệp sản xuất cái mà doanh nghiệp có khả năng, mà phải sản xuất cái mà thị trường cần. Do vậy, sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra phải phù hợp với nhu cầu thị trường, được thị trường chấp nhận.

❖ Nhân tố quản trị doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được chỉ đạo bởi bộ máy quản trị của doanh nghiệp. Tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp từ quyết định mặt hàng kinh doanh, kế hoạch sản xuất, quá trình sản xuất, huy động nhân sự, kế hoạch, chiến lược tiêu thụ sản phẩm, các kế hoạch mở rộng thị trường, các công việc kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên, các biện pháp cạnh tranh, các nghĩa vụ với nhà nước. Vậy sự thành công hay thất bại trong sản xuất kinh doanh của toàn bộ doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào vai trò điều hành của bộ máy quản trị.

Bộ máy quản trị hợp lý, xây dựng một kế hoạch sản xuất kinh doanh khoa học phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, có sự phân công, phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên trong bộ máy quản trị, năng động nhanh nhạy nắm bắt thị trường, tiếp cận thị trường bằng những chiến lược hợp lý, kịp thời nắm bắt thời cơ, yếu tố quan trọng là bộ máy quản trị bao gồm những con người tâm huyết với hoạt động của công ty sẽ đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

Doanh nghiệp là một tổng thể, hoạt động như một xã hội thu nhỏ trong đó có đầy đủ các yếu tố kinh tế, xã hội, văn hoá và cũng có cơ cấu tổ chức nhất định. Cơ cấu tổ chức có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Cơ cấu tổ chức là sự sắp xếp các phòng ban, các chức vụ trong doanh nghiệp, sự sắp xếp này nếu hợp lý, khoa học, các thế mạnh của từng bộ phận và của từng cá nhân được phát huy tối đa thì hiệu quả công việc là lớn nhất, khi đó không khí làm việc hiệu quả bao trùm cả doanh nghiệp. Không phải bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng có cơ cấu tổ chức hợp lý và phát huy hiệu quả ngay, việc này cần đến một bộ máy quản trị có trình độ và khả năng kinh doanh, thành công trong cơ cấu tổ chức là thành công bước đầu trong kế hoạch kinh doanh.

Ngược lại nếu cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp bất hợp lý, có sự chòng chéo về chức năng, nhiệm vụ không rõ ràng, các bộ phận hoạt động kém hiệu quả, không khí làm việc căng thẳng cạnh tranh không lành mạnh, tinh thần trách nhiệm và ý thức

xây dựng tổ chức bị hạn chế thì kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ không cao.

1.3.2. Nhóm nhân tố thuộc môi trường vĩ mô

❖ Môi trường quốc tế

- Xu hướng toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế

Trong xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế như hiện nay thì môi trường quốc tế có sức ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các xu hướng, chính sách bảo hộ hay mở cửa, sự ổn định hay biến động về chính trị, những cuộc bạo động, khủng bố, những khủng hoảng về tài chính, tiền tệ, thái độ hợp tác làm ăn của các quốc gia, nhu cầu và xu thế sử dụng hàng hoá có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp đều có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không chỉ với những doanh nghiệp. Môi trường quốc tế ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp tiến hành nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình.

- Xu hướng phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ

Những thay đổi và phát minh kỹ thuật mang lại những thay đổi to lớn trong mọi mặt của đời sống của xã hội. Ít có ngành công nghiệp nào, đơn vị sản xuất kinh doanh nào lại không phụ thuộc vào cơ sở công nghiệp ngày càng hoàn thiện. Sự tiến bộ kỹ thuật có thể tác động sâu sắc lên những sản phẩm, dịch vụ, thị trường, nhà cung cấp, nhà phân phối, đối thủ cạnh tranh, khách hàng, quá trình sản xuất, thực tiễn tiếp thị và vị thế cạnh tranh của những tổ chức. Những ảnh hưởng công nghệ cho thấy những vận hội và mối đe dọa mà doanh nghiệp phải quan tâm đến sự tiến bộ công nghệ cũng như chu kỳ sống của kỹ thuật và công nghệ. Hiện nay, không có một công ty hay ngành công nghiệp nào mà tự cách ly với những phát triển công nghệ đang xuất hiện. Trong công nghệ kỹ thuật cao, sự nhận dạng và đánh giá những vận hội và mối đe dọa mang tính công nghệ trọng yếu có thể là phần quan trọng của việc kiểm soát các yếu tố bên ngoài trong hoạt động quản lý kinh doanh. Tốc độ thay đổi kỹ thuật đang tăng lên và làm sụp đổ theo nghĩa đen ngày càng nhiều doanh nghiệp mỗi ngày. Có một sự nhất trí đang xuất hiện cho rằng quản trị công nghệ là một

trong những trách nhiệm cốt yếu của các nhà chiến lược, các công ty nên theo đuổi các chiến lược có thể tận dụng những cơ hội công nghệ để đạt được những ưu thế cạnh tranh trên thương trường. Những câu hỏi chủ yếu thường được đặt ra trong khi đánh giá môi trường công nghệ: Các công nghệ bên trong công ty là gì, chi phí cho nghiên cứu và phát triển, sự bảo vệ bản quyền, các sản phẩm mới, chuyển giao công nghệ, tự động hóa, tiêu điểm của các nỗ lực công nghệ, công nghệ bổ sung nào sẽ cần thiết để có thể đạt được những mục tiêu kinh doanh hiện tại.

❖ **Môi trường trong nước**

- Môi trường pháp lý

Hoạt động kinh doanh phải tuân theo các quy định của pháp luật. Luật pháp là quy tắc của cuộc chơi kinh doanh mà ai vi phạm sẽ bị xử lý. Luật pháp ngăn cấm mọi người kinh doanh bất hợp pháp, trốn thuế, buôn lậu... xong nó cũng bảo vệ lợi ích chính đáng của các bên tham gia kinh doanh. Yếu tố chính trị là thể hiện sự điều tiết bằng pháp luật của Nhà nước đến các hoạt động kinh doanh. Để thành công trong kinh doanh các doanh nghiệp phải phân tích, dự đoán về chính trị và luật pháp cùng xu hướng vận động của nó, bao gồm: Sự ổn định về chính trị và đường lối ngoại giao; Sự điều tiết và khuynh hướng can thiệp của chính phủ; Sự phát triển và quyết định bảo vệ người tiêu dùng; Hệ thống luật, sự hoàn thiện và hiệu lực thi hành.

- Môi trường kinh tế

Các yếu tố kinh tế có ảnh hưởng vô cùng lớn đến các đơn vị kinh doanh. Mỗi đơn vị thường sử dụng các mô hình dự báo đã công bố hoặc đề ra các mô hình toán học tinh vi để dự báo độ ảnh hưởng của các yếu tố kinh tế khác nhau đối với đơn vị thay vì dựa vào các số liệu dự báo có sẵn. Các ảnh hưởng chủ yếu về kinh tế bao gồm: lãi suất ngân hàng, giai đoạn của chu kỳ kinh tế, cán cân thanh toán, chính sách tài chính tiền tệ, nguồn cung cấp tiền, kiểm soát giá/tiền lương, tỷ lệ lạm phát, tỷ giá hối đoái, mức độ thất nghiệp, tốc độ phát triển kinh tế, ... Mỗi yếu tố kinh tế này có thể là một cơ hội hoặc một nguy cơ đối với doanh nghiệp. Ví dụ như lãi suất ngân hàng tăng lên thì vốn cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh

doanh trở lên quá đắt, người tiêu dùng có xu hướng tiết kiệm, sức mua cho các sản phẩm tùy thích sẽ giảm, ...

- Môi trường tự nhiên

Nhân tố thời tiết khí hậu, mùa vụ: Nhân tố này ảnh hưởng rất lớn đến quy trình, tiến độ kinh doanh của hầu hết các doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng đồ uống giải khát, hàng nông sản, thủy hải sản... Với những điều kiện thời tiết, khí hậu và mùa vụ nhất định thì các doanh nghiệp phải có chính sách cụ thể phù hợp với điều kiện đó. Và khi yếu tố này không ổn định sẽ làm mất ổn định hoạt động kinh doanh và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh.

Nhân tố tài nguyên thiên nhiên: nhân tố này chủ yếu ảnh hưởng đến các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khai thác tài nguyên thiên nhiên. Một khu vực có nhiều tài nguyên với trữ lượng lớn và có chất lượng tốt sẽ ảnh hưởng và tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp khai thác.

Ngoài ra, các doanh nghiệp sản xuất nằm trong khu vực này mà có nhu cầu đến tài nguyên, nguyên vật liệu cũng có ảnh hưởng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Nhân tố vị trí địa lý: đây là nhân tố không chỉ tác động đến lợi thế của doanh nghiệp mà còn tác động đến các mặt khác trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: Giao dịch vận chuyển, sản xuất... các mặt này cũng có tác động đến hiệu quả kinh doanh bởi sự tác động lên các chi phí tương ứng.

- Môi trường văn hóa xã hội

Môi trường văn hóa, xã hội thể hiện các thái độ xã hội và các giá trị văn hóa. Nó bao gồm nghiệp tố nhân khẩu, tốc độ tăng dân số, cơ cấu dân số, quan điểm sống, quan điểm về thẩm mỹ, các giá trị, chuẩn mực đạo đức... Khi có sự thay đổi về các nghiệp tố này sẽ tạo sự thay đổi rất lớn về nhu cầu tiêu dùng sản phẩm. Việc nắm bắt các nghiệp tố này sẽ giúp doanh nghiệp có sự thích ứng nhanh chóng với những yêu cầu của khách hàng, có hoạt động sản xuất hoặc marketing phù hợp. Trình độ học vấn gia tăng sẽ có thể làm tăng chất lượng nguồn nhân lực quốc gia, một trong những

ngành tạo nên lợi thế về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp khi tham gia hoạt động trên thị trường quốc tế

- Đối thủ cạnh tranh

Sự am hiểu về các đối thủ cạnh tranh có một ý nghĩa quan trọng đối với các doanh nghiệp có nhiều nguyên nhân: các đối thủ cạnh tranh quyết định tính chất và mức độ tranh đua hoặc thủ thuật giành lợi thế trong ngành. Mức độ cạnh tranh phụ thuộc vào mối tương tác giữa các yếu tố như số lượng doanh nghiệp tham gia cạnh tranh, mức độ tăng trưởng của ngành, cơ cấu chi phí và mức độ đa dạng hóa sản phẩm. Sự hiện diện của các yếu tố này làm tăng nhu cầu hoặc nguyện vọng của doanh nghiệp muốn đạt được và bảo vệ thị phần của mình. Vì vậy chúng làm cho sự cạnh tranh thêm gay gắt. Các doanh nghiệp cần phân tích từng đối thủ để nắm và hiểu được các biện pháp phản ứng và hành động mà họ có thể thông quan.

- Khách hàng

Khách hàng luôn cố gắng để mua với giá rẻ, đòi hỏi một dịch vụ tốt hơn hoặc mức chất lượng cao hơn, dùng một nhà sản xuất này để đấu tranh với một nhà sản xuất khác. Hành động này làm giảm lợi nhuận của ngành và kết quả đó phụ thuộc vào quyền lực thương thuyết của khách hàng.

.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI KHẢI NGUYỄN

2.1. Giới thiệu về Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

2.1.1.1. Thông tin chung

Tên đầy đủ: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ
VẬN TẢI KHẢI NGUYỄN

Tên quốc tế: KHAI NGUYEN TTDI.,LTD

Tên viết tắt: KHAI NGUYEN TTDI.,LTD

Mã số thuế: 0200971489

Ngày cấp: 27/08/2009

Địa chỉ trụ sở: Số 35/89/36 đường Vạn Mỹ, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền,
Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

Đại diện Pháp luật: VŨ THỊ VIỆN

Ngành nghề kinh doanh: Vận tải hàng hoá bằng đường bộ

Hình 2.1. Giấy phép đăng ký kinh doanh của Công ty

SỞ KẾ HOẠCH VÀ ĐẦU TƯ THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG PHÒNG ĐĂNG KÝ KINH DOANH	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM <u>Độc lập – Tự do – Hạnh phúc</u>
---	--

GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ DOANH NGHIỆP
CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN

Mã số doanh nghiệp: 0200971489
Đăng ký lần đầu: ngày 14 tháng 08 năm 2009
Đăng ký thay đổi lần thứ 1: ngày 13 tháng 06 năm 2015

1. Tên công ty
Tên công ty viết bằng tiếng Việt: CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN
THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI KHẢI NGUYỄN
Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài: KHAI NGUYEN TRANSPORT AND
TRADING DEVELOPMENT INVESTMENT COMPANY LIMITED
Tên công ty viết tắt: KHAI NGUYEN TTDI.,LTD

2. Địa chỉ trụ sở chính
Số 35/89/36 đường Vạn Mỹ, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng,
Việt Nam
Điện thoại: 031.3796690 Fax:
Email: Website:

3. Ngành, nghề kinh doanh

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ	4933 (Chính)
2	Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa	5022
3	Bốc xếp hàng hóa	5224
4	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải Chi tiết: Dịch vụ khai thuê hải quan; Dịch vụ giao nhận, nâng hạ, kiểm đếm hàng hóa; Hoạt động môi giới thuê tàu biển; Dịch vụ logistic; Dịch vụ đại lý tàu biển	5229
5	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu Chi tiết: Dịch vụ xuất nhập khẩu hàng hóa	8299
6	Kho bãi và lưu giữ hàng hóa	5210
7	Cho thuê xe có động cơ Chi tiết: Cho thuê xe ô tô tải, xe container, xe ô tô	7710
8	Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác Chi tiết: Cho thuê container; Cho thuê máy móc, thiết bị xây dựng	7730

STT	Tên ngành	Mã ngành
23	Môi giới hợp đồng hàng hoá và chứng khoán Chi tiết: Môi giới hợp đồng hàng hoá (không bao gồm môi giới hợp đồng tài chính, hợp đồng bất động sản, hợp đồng chứng khoán, hợp đồng bảo hiểm)	6612
24	Hoạt động của đại lý và môi giới bảo hiểm Chi tiết: Hoạt động đại lý bảo hiểm	6622
25	(Doanh nghiệp chỉ được hoạt động xây dựng, khi có đủ điều kiện theo quy định của Luật xây dựng)	Ngành, nghề chưa khớp mã với Hệ thống ngành kinh tế Việt Nam

4. Vốn điều lệ 3.900.000.000 đồng

Bằng chữ: Ba tỷ chín trăm triệu đồng

5. Vốn pháp định

6. Thông tin về chủ sở hữu

Họ và tên: VŨ THỊ VIỆN

Sinh ngày: 14/04/1981

Dân tộc: Kinh

Giới tính: Nữ

Quốc tịch: Việt Nam

Loại giấy chứng thực cá nhân: Giấy chứng minh nhân dân

Số: 031316978

Ngày cấp: 11/06/2010

Nơi cấp: Công an thành phố Hải Phòng

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số 35/89/36 đường Vạn Mỹ, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

Chỗ ở hiện tại:

Số 35/89/36 đường Vạn Mỹ, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam



7. Người đại diện theo pháp luật của công ty

Chức danh: Giám đốc

Họ và tên: VŨ THỊ VIỆN

Sinh ngày: 14/04/1981

Dân tộc: Kinh

Giới tính: Nữ

Quốc tịch: Việt Nam

Loại giấy chứng thực cá nhân: Giấy chứng minh nhân dân

Số: 031316978

Ngày cấp: 11/06/2010

Nơi cấp: Công an thành phố Hải Phòng

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:

Số 35/89/36 đường Vạn Mỹ, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

Chỗ ở hiện tại:

Số 35/89/36 đường Vạn Mỹ, Phường Vạn Mỹ, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

STT	Tên ngành	Mã ngành
9	Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác Chi tiết: Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác; Bán lẻ phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô con (loại 12 chỗ ngồi trở xuống); Đại lý phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác; Bán buôn săm, lốp ô tô	4530
10	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng Chi tiết: Bán buôn tre, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến; Bán buôn xi măng; Bán buôn gạch xây, ngói, đá, cát, sỏi; Bán buôn kính xây dựng; Bán buôn sơn, vécni; Bán buôn gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh; Bán buôn đồ ngũ kim	4663
11	Bán buôn kim loại và quặng kim loại Chi tiết: Quặng kim loại, sắt, thép, đồng, chì, nhôm, kẽm, thiếc, niken, tôn tấm (Không bao gồm vàng miếng)	4662
12	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác Chi tiết: Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy công nghiệp	4659
13	Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác Chi tiết: Bán buôn xe đầu kéo, sơ mi rơ moóc; Bán buôn ô tô	4511
14	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày Chi tiết: Khách sạn; Nhà khách, nhà nghỉ kinh doanh dịch vụ lưu trú ngắn ngày	5510
15	Chuẩn bị mặt bằng Chi tiết: San lấp mặt bằng	4312
16	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác Chi tiết: Xây dựng công trình công nghiệp, công trình hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp, công trình hạ tầng kỹ thuật khu đô thị	4290
17	Xây dựng nhà các loại	4100
18	Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan Chi tiết: Bán buôn xăng, dầu, nhiên liệu, mỡ, nhớt, dầu nhờn, dầu nhờn, dầu diesel và các sản phẩm liên quan	4661
19	Bảo dưỡng, sửa chữa ô tô và xe có động cơ khác	4520
20	Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: Bán lẻ xăng, dầu, nhiên liệu, mỡ, nhớt, dầu nhờn, dầu nhờn, dầu diesel	4773
21	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Bán buôn container; Bán buôn phế liệu, phế thải kim loại, phi kim loại (Không bao gồm bán buôn các loại phế liệu nhập khẩu gây ô nhiễm môi trường); Bán buôn hàng thủ công mỹ nghệ, cao su	4669
22	Hoạt động cấp tín dụng khác Chi tiết: Dịch vụ cầm đồ	6492

- 8. Thông tin về chi nhánh
- 9. Thông tin về văn phòng đại diện
- 10. Thông tin về địa điểm kinh doanh

TRƯỞNG PHÒNG



Hoàng Anh Tuấn

Nguồn: Phòng Kế toán của Công ty.

2.1.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên được thành lập vào ngày 27 tháng 8 năm 2009 theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0200971489 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp. Trụ sở chính của công ty đặt tại số 35/89/36 đường Vạn Mỹ, phường Vạn Mỹ, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng.

Năm 2009: Công ty chính thức đi vào hoạt động với ngành nghề kinh doanh cốt lõi là vận tải hàng hóa bằng đường bộ. Trong giai đoạn này, công ty chủ yếu phục vụ các tuyến vận tải nội thành và liên tỉnh, với đội xe vận tải quy mô nhỏ.

Năm 2011: Công ty mở rộng thêm lĩnh vực bốc xếp hàng hóa và dịch vụ kho bãi, nhằm đáp ứng nhu cầu gia tăng của khách hàng và đẩy mạnh hoạt động logistics tổng hợp.

Năm 2013: Nhận thấy tiềm năng từ lĩnh vực vận tải đường thủy, công ty bắt đầu triển khai hoạt động vận tải hàng hóa đường thủy nội địa, từng bước mở rộng phạm vi dịch vụ sang khu vực miền Trung và miền Nam.

Năm 2015: Công ty tiến hành đăng ký điều chỉnh vốn điều lệ lên 3,9 tỷ đồng, tạo nền tảng tài chính vững chắc cho quá trình mở rộng quy mô hoạt động và đầu tư phương tiện vận tải hiện đại hơn.

Năm 2017: Với định hướng đa ngành, công ty tham gia vào lĩnh vực cho thuê xe có động cơ, phục vụ đa dạng nhu cầu vận chuyển hàng hóa và hành khách cho các doanh nghiệp và cá nhân.

Năm 2019: Công ty triển khai chuyển đổi số trong quản lý đơn hàng và đội xe, ứng dụng công nghệ phần mềm để tối ưu hóa hiệu quả vận hành và quản lý chi phí.

Năm 2022: Trước những thay đổi nhanh chóng của thị trường, công ty đầu tư nâng cấp hệ thống kho bãi, tích hợp các dịch vụ phụ trợ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và dịch vụ hậu cần.

Đến năm 2025: Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đã trở thành một đơn vị vận tải – thương mại có uy tín tại khu vực Hải Phòng

và các tỉnh lân cận, không ngừng khẳng định vị thế thông qua việc đa dạng hóa dịch vụ, nâng cao chất lượng và tối ưu hóa chuỗi cung ứng.

Trải qua quá trình hoạt động và trưởng thành, Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đã không ngừng đổi mới, mở rộng quy mô và nâng cao năng lực cạnh tranh, từ đó từng bước khẳng định uy tín trên thị trường và trở thành một trong những đơn vị kinh doanh hiệu quả trong lĩnh vực vận tải và thương mại dịch vụ.

2.1.2. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh

Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên là doanh nghiệp hoạt động đa ngành, trong đó tập trung chủ yếu vào lĩnh vực vận tải, thương mại và dịch vụ hỗ trợ logistics. Trải qua quá trình hơn 15 năm hoạt động và phát triển, công ty đã từng bước mở rộng quy mô và phạm vi kinh doanh, hình thành hệ sinh thái dịch vụ có tính liên kết chặt chẽ nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng.

Theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của công ty bao gồm:

- **Vận tải hàng hóa bằng đường bộ:** Đây là lĩnh vực hoạt động cốt lõi của công ty ngay từ khi thành lập. Công ty cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hóa liên tỉnh, nội thành và tuyến cố định theo hợp đồng với các cá nhân, tổ chức. Đội xe của công ty được đầu tư hiện đại, phù hợp với nhiều loại hình hàng hóa khác nhau.

- **Bốc xếp hàng hóa:** Công ty cung cấp dịch vụ bốc xếp chuyên nghiệp tại kho bãi, cảng biển, khu công nghiệp và điểm giao nhận của khách hàng, đảm bảo tiến độ và an toàn trong suốt quá trình xử lý hàng hóa.

- **Kho bãi và lưu giữ hàng hóa:** Công ty sở hữu và hợp tác khai thác các kho hàng với diện tích linh hoạt tại khu vực Hải Phòng, đáp ứng nhu cầu lưu kho ngắn hạn và dài hạn, đồng thời hỗ trợ phân phối hàng hóa cho khách hàng.

- **Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa:** Đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa số lượng lớn và tiết kiệm chi phí, công ty triển khai dịch vụ vận tải đường sông cho các tuyến vận chuyển Bắc – Trung.

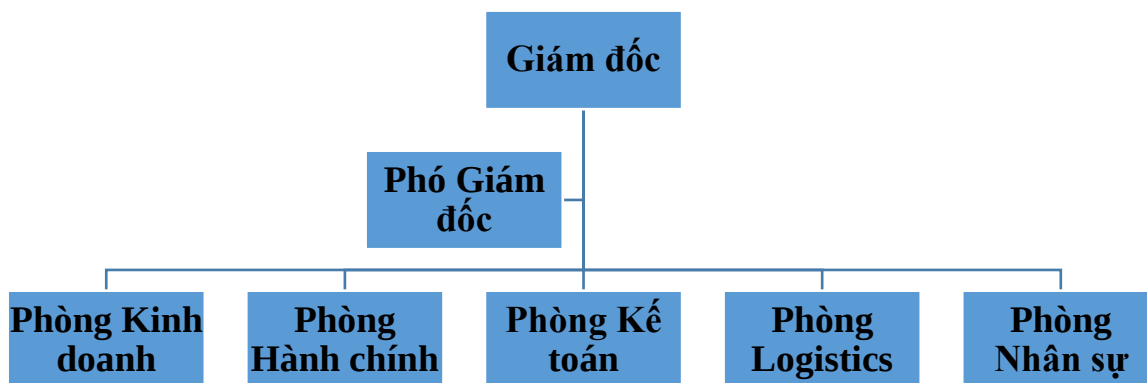
• **Cho thuê xe có động cơ:** Ngoài dịch vụ vận tải theo chuyến, công ty còn cung cấp dịch vụ cho thuê xe tải, xe du lịch theo ngày hoặc hợp đồng dài hạn, phục vụ nhu cầu đa dạng của khách hàng.

• **Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác:** Công ty tham gia vào hoạt động thương mại với việc cung cấp máy móc thiết bị ngành vận tải, xây dựng và công nghiệp nhẹ, giúp đa dạng hóa nguồn thu và giảm phụ thuộc vào lĩnh vực vận tải.

Ngoài các lĩnh vực chính nêu trên, công ty còn tích cực tham gia các hoạt động đầu tư – phát triển, hợp tác thương mại và cung cấp dịch vụ hậu cần logistics nhằm phát triển bền vững, gia tăng giá trị cho khách hàng và khẳng định vị thế trên thị trường.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức quản lý của Công ty



Nguồn: Phòng Hành chính của Công ty.

Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban:

Bộ máy tổ chức của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên được xây dựng theo mô hình trực tuyến chức năng, trong đó đứng đầu là Giám đốc công ty, chịu trách nhiệm cao nhất về toàn bộ hoạt động sản xuất – kinh doanh.

Giám đốc có vai trò chỉ đạo, quản lý, quyết định các chính sách chiến lược và định hướng phát triển của doanh nghiệp. Hỗ trợ Giám đốc là Phó Giám đốc – người trực tiếp giám sát, điều hành một số lĩnh vực cụ thể theo sự phân công, bảo đảm hoạt động của các phòng ban diễn ra hiệu quả, thống nhất và đồng bộ.

Phòng Kinh doanh có nhiệm vụ tham mưu cho Ban Giám đốc về các chính sách bán hàng, chiến lược tiếp thị và mở rộng thị trường. Bộ phận này chịu trách nhiệm tìm kiếm khách hàng, đàm phán và ký kết hợp đồng dịch vụ vận tải, thương mại; đồng thời thực hiện công tác chăm sóc khách hàng và giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình cung ứng dịch vụ.

Phòng Hành chính đóng vai trò trung tâm trong việc đảm bảo công tác hậu cần, văn thư – lưu trữ và quản lý hành chính nội bộ. Phòng này chịu trách nhiệm soạn thảo, ban hành các văn bản hành chính, điều phối hoạt động nội bộ và hỗ trợ tổ chức các sự kiện, hội họp, cũng như duy trì sự phối hợp giữa các phòng ban trong công ty.

Phòng Kế toán chịu trách nhiệm toàn bộ về công tác tài chính – kế toán, từ việc lập chứng từ, hạch toán sổ sách đến tổng hợp và báo cáo tài chính theo đúng quy định pháp luật. Bên cạnh đó, phòng còn quản lý việc thu – chi, giám sát dòng tiền và đảm bảo minh bạch trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Phòng Logistics là đơn vị trực tiếp tổ chức và điều hành hoạt động vận tải, bao gồm việc quản lý đội xe, xây dựng lịch trình giao hàng, kiểm soát tiến độ và đảm bảo chất lượng dịch vụ vận chuyển. Phòng này đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng và tăng cường sự hài lòng của khách hàng.

Cuối cùng, Phòng Nhân sự có chức năng tham mưu, xây dựng và tổ chức thực hiện chính sách nhân sự. Các công việc chính bao gồm: tuyển dụng, đào tạo, quản lý hồ sơ nhân sự, chấm công, tính lương và thực hiện các chế độ, chính sách đối với người lao động. Đồng thời, phòng còn góp phần xây dựng môi trường làm việc tích cực và gắn kết văn hóa doanh nghiệp.

2.1.4. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2022 – 2024

Bảng 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2022 – 2024*Đơn vị: đồng*

Chỉ tiêu	2022	2023	2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20.898.746.596	23.213.346.720	13.648.427.230	2.314.600.124	11,08	-9.564.919.490	-41,20
Giá vốn bán hàng	20.315.476.327	22.204.891.421	12.203.110.473	1.889.415.094	9,30	-10.001.780.948	-45,04
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	583.270.269	1.008.455.299	1.445.316.757	425.185.030	72,90	436.861.458	43,32
Doanh thu hoạt động tài chính	446.401	331.052	256.781	-115.349	-25,84	-74.271	-22,43
Chi phí tài chính	3.025.241	309.288.215	406.403.855	306.262.974	10123,59	97.115.640	31,40
Chi phí quản lý kinh doanh	489.834.033	800.976.320	382.222.768	311.142.287	63,52	-418.753.552	-52,28
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	90.857.396	-101.478.184	656.946.915	-192.335.580	-211,69	758.425.099	-747,38
Thu nhập khác	0	50.474.304	24.203.060	50.474.304	#DIV/0!	-26.271.244	-52,05
Chi phí khác	1.256.865	68.246.112	7.311.765	66.989.247	5329,87	-60.934.347	-89,29
Lợi nhuận khác	-1.256.865	-17.771.808	16.891.295	-16.514.943	1313,98	34.663.103	-195,05
Lợi nhuận kế toán trước thuế	89.600.531	-119.249.992	673.838.210	-208.850.523	-233,09	793.088.202	-665,06
Chi phí thuế TNDN	30.171.479	0	136.227.995	-30.171.479	-100,00	136.227.995	-
Lợi nhuận sau thuế TNDN	59.429.052	-119.249.992	537.610.215	-178.679.044	-300,66	656.860.207	-550,83

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty giai đoạn 2021 – 2024.

Trong giai đoạn 2022–2024, hoạt động kinh doanh của Công ty Khải Nguyên có nhiều biến động đáng chú ý, phản ánh cả xu hướng phục hồi hậu COVID-19 và sự ảnh hưởng của biến động kinh tế – xã hội trong nước.

Năm 2023, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt hơn 23,2 tỷ đồng, tăng 11,08% so với năm 2022. Điều này cho thấy công ty đã có sự tăng trưởng nhất định, phần nào phản ánh nhu cầu vận tải và thương mại phục hồi sau đại dịch. Bên cạnh đó, lợi nhuận gộp tăng mạnh 72,9%, cho thấy công ty đã cải thiện đáng kể hiệu quả bán hàng. Tuy nhiên, do chi phí tài chính và chi phí quản lý tăng cao (đặc biệt chi phí tài chính tăng hơn 10.000%), công ty ghi nhận mức lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh là - 101,48 triệu đồng, và lỗ sau thuế là 119 triệu đồng. Kết quả này cho thấy sự mất cân đối tài chính, có thể do đòn bẩy tài chính quá lớn.

Năm 2024, tình hình tài chính của công ty có sự cải thiện đáng kể. Mặc dù doanh thu giảm mạnh 41,2% so với năm 2023, chỉ còn hơn 13,6 tỷ đồng, nhưng công ty vẫn đạt lợi nhuận gộp hơn 1,44 tỷ đồng, tăng 43,32% so với năm trước. Việc doanh thu giảm có thể xuất phát từ sự suy giảm nhu cầu vận chuyển, cắt giảm ngân sách từ khách hàng hoặc áp lực cạnh tranh trong ngành vận tải – thương mại. Tuy nhiên, công ty đã kiểm soát tốt chi phí quản lý, giảm hơn 52%, và chi phí khác cũng giảm mạnh, từ đó giúp tổng lợi nhuận kế toán trước thuế đạt 673,8 triệu đồng, chuyển từ lỗ sang lãi. Lợi nhuận sau thuế năm 2024 đạt 537,6 triệu đồng, tăng gần 657 triệu đồng so với năm 2023 – một dấu hiệu rất tích cực.

Nhìn chung, Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đã cho thấy nỗ lực tái cơ cấu chi phí, nâng cao hiệu quả quản trị và phục hồi lợi nhuận sau khủng hoảng, đặc biệt trong bối cảnh ngành vận tải đang chịu ảnh hưởng từ giá nhiên liệu, lạm phát và biến động cung – cầu. Tuy nhiên, công ty vẫn cần lưu ý các yếu tố rủi ro tài chính và chiến lược ổn định doanh thu dài hạn, đặc biệt trong môi trường kinh doanh còn nhiều bất định.

2.2. Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên

2.2.1. Chỉ tiêu doanh thu

Trong giai đoạn 2022–2024, tình hình doanh thu của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên có những biến động tương đối rõ nét, phản ánh sự ảnh hưởng trực tiếp từ cả yếu tố nội tại của doanh nghiệp và môi trường kinh tế bên ngoài. Cụ thể, năm 2023 ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu khả quan so với năm 2022, nhưng sang đến năm 2024, doanh thu lại sụt giảm mạnh, cho thấy sự thiếu ổn định trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Cụ thể, tổng doanh thu của Công ty năm 2022 đạt 20.899,2 triệu đồng và tăng lên 23.264,2 triệu đồng vào năm 2023, tương ứng mức tăng 2.365 triệu đồng, tương đương 11,32%. Đây là một tín hiệu tích cực, phản ánh nỗ lực mở rộng thị trường, cải thiện hoạt động bán hàng và dịch vụ trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam bắt đầu phục hồi sau đại dịch COVID-19. Trong thời kỳ này, nhiều doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại – vận tải đã chủ động tận dụng đà phục hồi để mở rộng quy mô hoạt động, tăng cường liên kết đối tác và cải tiến dịch vụ. Khải Nguyên cũng không nằm ngoài xu thế đó, nhờ vậy kết quả kinh doanh năm 2023 đã có sự khởi sắc.

Tuy nhiên, bước sang năm 2024, tổng doanh thu của Công ty lại giảm mạnh xuống còn 13.672,9 triệu đồng, tức sụt giảm tới 9.591 triệu đồng, tương ứng tỷ lệ giảm 41,23% so với năm 2023. Sự sụt giảm nghiêm trọng này cho thấy Công ty đang đối mặt với nhiều thách thức trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt là trong bối cảnh thị trường vận tải, logistics và thương mại nội địa cạnh tranh ngày càng gay gắt, chi phí nguyên liệu đầu vào như xăng dầu tăng cao, cùng với xu hướng chuyển dịch chuỗi cung ứng khiến một số hợp đồng, đối tác có thể đã rút lui hoặc chuyển hướng hợp tác. Điều này dẫn đến giảm mạnh về doanh thu, đồng thời ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguồn lực.

Bảng 2.2. Chỉ tiêu doanh thu của Công ty giai đoạn 2022 – 2024*Đơn vị: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
Tổng doanh thu (=1+2+3)	20.899.192.997	23.264.152.076	13.672.887.071	2.364.959.079	11,32	-9.591.265.005	-41,23
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	20.898.746.596	23.213.346.720	13.648.427.230	2.314.600.124	11,08	-9.564.919.490	-41,20
2.Doanh thu tài chính	446.401	331.052	256.781	-115.349	-25,84	-74.271	-22,43
3.Thu nhập khác	0	50474304	24203060	50.474.304	-	-26.271.244	-52,05

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Xét riêng về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ – nguồn thu chủ đạo của Khải Nguyên – cũng ghi nhận diễn biến tương tự. Năm 2023, khoản mục này tăng từ 20.898,7 triệu đồng lên 23.213,3 triệu đồng (tăng 11,08%), nhưng đến năm 2024 đã giảm chỉ còn 13.648,4 triệu đồng, tức giảm đến 41,20%. Sự sụt giảm nghiêm trọng này nhiều khả năng đến từ việc mất đi các khách hàng lớn, hoạt động khai thác thị trường không hiệu quả hoặc năng lực cung ứng chưa theo kịp yêu cầu thực tế. Trong ngành vận tải – thương mại, việc duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng và đảm bảo chất lượng dịch vụ đóng vai trò then chốt. Nếu thiếu các chiến lược thích nghi kịp thời với nhu cầu thị trường, rất dễ dẫn đến tụt hậu và mất đi lợi thế cạnh tranh.

Doanh thu tài chính của Công ty trong giai đoạn này có giá trị tương đối nhỏ và có xu hướng giảm dần qua các năm. Từ mức 446,4 nghìn đồng năm 2022, con số này giảm còn 331,1 nghìn đồng năm 2023 và tiếp tục giảm xuống 256,8 nghìn đồng năm 2024. Mức giảm lần lượt là 25,84% và 22,43%. Mặc dù khoản mục này không chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu, nhưng xu hướng giảm liên tục cho thấy Công ty chưa khai thác tốt các nguồn thu từ hoạt động tài chính như đầu tư ngắn hạn, gửi tiết kiệm hay các hoạt động tài chính khác – vốn là nguồn thu hỗ trợ quan trọng trong bối cảnh doanh thu từ hoạt động chính gặp khó khăn.

Ngoài ra, khoản thu nhập khác năm 2023 đạt 50,5 triệu đồng – lần đầu tiên ghi nhận sau năm 2022 không có phát sinh. Tuy nhiên, năm 2024, thu nhập khác đã giảm hơn 26 triệu đồng, chỉ còn khoảng 24,2 triệu đồng, tức giảm hơn 52%. Đây có thể là các khoản thu không thường xuyên như thu hồi công nợ, thanh lý tài sản, hoặc thu nhập bất thường từ các giao dịch một lần. Việc không ổn định của nguồn thu này cho thấy doanh nghiệp không nên phụ thuộc vào các khoản thu nhập khác mà cần tập trung củng cố nguồn thu chính.

Tổng thể, những biến động về doanh thu trong giai đoạn 2022–2024 cho thấy Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đang cần một chiến lược rõ ràng hơn để ổn định hoạt động kinh doanh, cải thiện năng lực cạnh tranh và xây dựng hệ thống khách hàng bền vững. Đồng thời, Công ty cũng cần rà soát lại hiệu quả

sử dụng chi phí, đầu tư vào công nghệ vận hành hiện đại, đồng thời tìm kiếm cơ hội mở rộng thêm các kênh doanh thu như dịch vụ hậu cần, logistics hoặc thương mại điện tử để đa dạng hóa nguồn thu và giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào một mảng kinh doanh duy nhất.

2.2.2. Chỉ tiêu chi phí

Bên cạnh sự biến động về doanh thu, hiệu quả sử dụng chi phí và khả năng sinh lời từ chi phí cũng phản ánh rõ nét hiệu suất hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên trong giai đoạn 2022–2024. Từ các số liệu thống kê, có thể nhận thấy hiệu quả chi phí và lợi nhuận của Công ty không ổn định và có xu hướng biến động mạnh, phản ánh những bất ổn trong hoạt động vận hành cũng như trong công tác kiểm soát chi phí.

Năm 2022, tổng chi phí của doanh nghiệp là 20.839,8 triệu đồng, thấp hơn tổng doanh thu một chút, giúp Công ty ghi nhận mức lợi nhuận sau thuế là 59,4 triệu đồng. Với kết quả này, hiệu quả sử dụng chi phí đạt 1,003, nghĩa là cứ 1 đồng chi ra mang lại 1,003 đồng doanh thu, và tỷ suất lợi nhuận chi phí là 0,003, tức lợi nhuận đạt được là 0,3% so với chi phí bỏ ra. Tuy biên lợi nhuận còn khá mỏng, nhưng đây là dấu hiệu tích cực cho thấy Công ty vẫn đang giữ được mức hoạt động có lãi.

Tuy nhiên, sang năm 2023, mặc dù tổng doanh thu tăng lên 23.264,2 triệu đồng nhưng tổng chi phí tăng mạnh hơn, lên tới 23.383,4 triệu đồng, dẫn đến kết quả lỗ sau thuế lên tới 119,2 triệu đồng. Hiệu quả sử dụng chi phí giảm xuống còn 0,995, tức là chi 1 đồng chỉ thu lại chưa đến 1 đồng doanh thu. Đặc biệt, tỷ suất lợi nhuận chi phí chuyển sang giá trị âm (-0,005), phản ánh sự mất cân đối trong cơ cấu chi phí – doanh thu. Sự sụt giảm này có thể đến từ việc chi phí đầu vào tăng cao, đặc biệt là trong lĩnh vực vận tải khi giá nhiên liệu leo thang, chi phí bảo dưỡng phương tiện, nhân công, logistics đều gia tăng mạnh sau đại dịch và trong bối cảnh lạm phát toàn cầu.

Bảng 2.3. Chỉ tiêu chi phí của Công ty giai đoạn 2022 – 2024*Đơn vị: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
1.Tổng doanh thu	20.899.192.997	23.264.152.076	13.672.887.071	2.364.959.079	11,32	-9.591.265.005	-41,23
2.Tổng chi phí	20.839.763.945	23.383.402.068	13.135.276.856	2.543.638.123	12,21	-10.248.125.212	-43,83
3.Lợi nhuận sau thuế	59.429.052	-119.249.992	537.610.215	-178.679.044	-300,66	656.860.207	-550,83
Hiệu quả sử dụng chi phí	1,003	0,995	1,041	-0,008	-0,79	0,046	4,63
Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0,003	-0,005	0,041	-0,008	-278,83	0,046	-902,56

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Điểm sáng trở lại xuất hiện vào năm 2024 khi Công ty đạt lợi nhuận sau thuế lên tới 537,6 triệu đồng – mức cao nhất trong ba năm. Đáng chú ý, mặc dù doanh thu trong năm này giảm mạnh còn 13.672,9 triệu đồng, song tổng chi phí cũng được cắt giảm đáng kể, chỉ còn 13.135,3 triệu đồng. Nhờ đó, hiệu quả sử dụng chi phí tăng lên 1,041, nghĩa là với 1 đồng chi ra, Công ty đã tạo ra được 1,041 đồng doanh thu. Đồng thời, tỷ suất lợi nhuận chi phí cũng đạt mức 0,041, tương đương lợi nhuận 4,1% trên tổng chi phí – một bước tiến rõ rệt so với hai năm trước. Kết quả này cho thấy Công ty đã có những điều chỉnh tích cực trong hoạt động điều hành, đặc biệt là việc kiểm soát và tiết giảm chi phí hiệu quả, đồng thời tối ưu hóa các khâu trong chuỗi cung ứng và vận hành.

Nhìn chung, hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty Khải Nguyên giai đoạn 2022–2024 thể hiện xu hướng dao động mạnh và phụ thuộc lớn vào khả năng kiểm soát chi phí trong khi duy trì doanh thu ổn định. Điều này cho thấy doanh nghiệp cần tiếp tục tập trung vào chiến lược kiểm soát chi phí chặt chẽ, ứng dụng công nghệ vào vận hành để giảm hao phí, đồng thời nâng cao giá trị cung ứng dịch vụ để cải thiện biên lợi nhuận. Trong bối cảnh ngành vận tải – thương mại đang chịu sức ép cạnh tranh và thay đổi nhanh chóng về công nghệ, các doanh nghiệp như Khải Nguyên cần không ngừng đổi mới quy trình, nâng cao chất lượng quản trị tài chính và tối ưu hóa chi phí để đảm bảo hiệu quả và lợi nhuận bền vững trong dài hạn.

2.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động

2.2.3.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 2.4. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động của Công ty giai đoạn 2022 – 2024

Đơn vị: đồng, lao động

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
1.Doanh thu thuần	20.898.746.596	23.213.346.720	13.648.427.230	2.314.600.124	11,08	-9.564.919.490	-41,20
2.Lợi nhuận sau thuế	59.429.052	-119.249.992	537.610.215	-178.679.044	-300,66	656.860.207	-550,83
3. Số lao động bình quân	45	48	35	3	6,67	-13	-27,08
Hiệu quả sử dụng lao động	1.320.646	-2.484.375	15.360.292	-3.805.020	-288,12	17.844.667	-718,28
Năng suất lao động bình quân	464.416.591	483.611.390	389.955.064	19.194.799	4,13	-93.656.326	-19,37

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Trong bối cảnh doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại và vận tải – một ngành chịu ảnh hưởng mạnh bởi biến động thị trường, chi phí nhiên liệu và xu hướng chuyển đổi công nghệ – hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực đóng vai trò then chốt trong việc nâng cao năng suất và tối ưu hóa hoạt động sản xuất kinh doanh. Đối với Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên, giai đoạn 2022–2024 cho thấy hiệu quả lao động có sự biến động đáng kể, phản ánh rõ mối quan hệ giữa quy mô nhân sự, kết quả kinh doanh và khả năng quản trị nhân lực của doanh nghiệp.

Năm 2022, công ty duy trì mức nhân sự bình quân là 45 người, với tổng doanh thu thuần đạt gần 20.899 tỷ đồng, mang lại mức lợi nhuận sau thuế 59,4 triệu đồng. Từ đó, hiệu quả sử dụng lao động được ghi nhận ở mức dương với 1.320.646 đồng/người, trong khi năng suất lao động bình quân đạt 464,4 triệu đồng/người/năm. Mức năng suất này cho thấy lực lượng lao động thời điểm này được phân bổ tương đối hiệu quả, đóng góp tích cực vào hoạt động tạo doanh thu.

Sang năm 2023, số lượng lao động tăng nhẹ lên 48 người, tuy nhiên lợi nhuận sau thuế lại chuyển sang âm với mức lỗ 119,2 triệu đồng. Hiệu quả sử dụng lao động theo đó giảm mạnh xuống -2.484.375 đồng/người, đánh dấu sự suy giảm nghiêm trọng do kết quả kinh doanh không hiệu quả, bất chấp việc doanh thu thuần vẫn tăng so với năm trước. Điều này cho thấy sự gia tăng nhân sự không đi kèm với việc gia tăng lợi nhuận, phản ánh sự thiếu gắn kết giữa chiến lược mở rộng quy mô và hiệu quả vận hành nội tại. Tuy nhiên, năng suất lao động vẫn duy trì ở mức 483,6 triệu đồng/người/năm, tăng nhẹ so với năm 2022 (tăng 4,13%). Việc tăng năng suất lao động nhưng hiệu quả sử dụng lao động lại giảm mạnh là dấu hiệu cảnh báo rằng năng lực tạo lợi nhuận trên mỗi lao động đang bị suy yếu, có thể do chi phí cố định, chi phí quản lý hoặc tỷ suất sinh lời thấp.

Đáng chú ý, năm 2024 chứng kiến sự thay đổi tích cực khi lợi nhuận sau thuế tăng vọt lên 537,6 triệu đồng, mặc dù doanh thu thuần giảm mạnh còn 13.648 tỷ đồng. Điều này cho thấy Công ty đã có sự điều chỉnh mạnh mẽ trong cơ cấu chi phí và tổ chức sản

xuất. Số lao động bình quân trong năm giảm còn 35 người, thấp hơn nhiều so với hai năm trước. Nhờ vậy, hiệu quả sử dụng lao động đạt tới 15.360.292 đồng/người, mức cao nhất trong ba năm. Tuy nhiên, năng suất lao động bình quân lại giảm xuống còn 389,9 triệu đồng/người, thấp hơn so với các năm trước. Sự sụt giảm này phản ánh việc cắt giảm lao động đã làm tăng hiệu quả lợi nhuận đầu người, nhưng đồng thời lại làm giảm khối lượng đầu ra trên mỗi lao động.

Từ những biến động trên có thể thấy rằng: hiệu quả sử dụng lao động tại Công ty Khải Nguyên phụ thuộc mạnh vào khả năng cân đối giữa số lượng nhân sự, năng suất và kết quả kinh doanh. Việc gia tăng lao động không hiệu quả trong năm 2023 dẫn đến kết quả kinh doanh kém, trong khi cắt giảm hợp lý nhân sự và kiểm soát tốt chi phí trong năm 2024 lại mang đến hiệu quả cao về lợi nhuận. Tuy nhiên, để đảm bảo phát triển bền vững, doanh nghiệp cần chú trọng hơn vào việc nâng cao năng suất thực chất thông qua đào tạo, áp dụng công nghệ, cải tiến quy trình, thay vì chỉ dựa vào các biện pháp điều chỉnh nhân sự mang tính ngắn hạn.

2.2.3.2. Chỉ tiêu vốn kinh doanh

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là một trong những chỉ tiêu quan trọng đánh giá khả năng vận hành và quản lý tài sản của doanh nghiệp để tạo ra doanh thu. Việc sử dụng tài sản hiệu quả giúp doanh nghiệp nâng cao khả năng sinh lời, tối ưu hóa dòng tiền và duy trì sự ổn định trong hoạt động sản xuất – kinh doanh. Trong phân tích dưới đây, hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên được xem xét thông qua ba chỉ tiêu chính: vòng quay tài sản ngắn hạn, vòng quay tài sản dài hạn và vòng quay tổng tài sản.

Bảng 2.5. Hiệu quả hoạt động của tài sản của Công ty giai đoạn 2022 – 2024*Đơn vị: vòng, ngày*

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
1.Doanh thu thuần	20.898.746.596	23.213.346.720	13.648.427.230	2.314.600.124	11,08	-9.564.919.490	-41,20
2.TSNH bình quân	8.175.952.621	10.614.102.279	10.747.819.280	2.438.149.659	29,82	133.717.001	1,26
2a.TSNH đầu kỳ	8.195.395.237	8.156.510.004	13.071.694.554	-38.885.233	-0,47	4.915.184.550	60,26
2b. TSNH cuối kỳ	8.156.510.004	13.071.694.554	8.423.944.005	4.915.184.550	60,26	-4.647.750.549	-35,56
3.TSDH bình quân	1.515.563.272	1.086.694.570	606.900.166	-428.868.702	-28,30	-479.794.404	-44,15
3a.TSDH đầu kỳ	1.704.534.772	1.326.591.772	846.797.368	-377.943.000	-22,17	-479.794.404	-36,17
3b. TSDH cuối kỳ	1.326.591.772	846.797.368	367.002.964	-479.794.404	-36,17	-479.794.404	-56,66
4.TS bình quân	9.691.515.893	11.700.796.849	11.354.719.446	2.009.280.957	20,73	-346.077.404	-2,96
Số vòng quay TSNH	2,56	2,19	1,27	-0,37	-14,44	-0,92	-41,94
Số vòng quay TSDH	13,79	21,36	22,49	7,57	54,91	1,13	5,28
Số vòng quay tổng tài sản	2,16	1,98	1,20	-0,17	-8,00	-0,78	-39,41

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn (TSNH) bao gồm các khoản mục có tính thanh khoản cao như tiền mặt, hàng tồn kho, các khoản phải thu, được sử dụng chủ yếu để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh trong ngắn hạn. Số vòng quay TSNH cho biết mỗi đồng tài sản ngắn hạn tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

Năm 2022, số vòng quay TSNH đạt 2,56, nghĩa là mỗi 100 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra 256 đồng doanh thu thuần. Đây là mức tương đối hợp lý trong bối cảnh doanh nghiệp vừa phục hồi sau đại dịch COVID-19 và cần tối ưu dòng tiền. Tuy nhiên, đến năm 2023, chỉ tiêu này giảm xuống còn 2,19, do TSNH bình quân tăng 29,82% trong khi doanh thu chỉ tăng 11,08%. Nguyên nhân có thể đến từ việc công ty mở rộng quy mô hoạt động, tăng dự trữ hàng hóa hoặc kéo dài thời gian thu hồi nợ, dẫn đến dòng vốn bị chiếm dụng nhiều hơn nhưng không tạo ra doanh thu tương xứng.

Năm 2024, hiệu quả sử dụng TSNH tiếp tục giảm mạnh xuống chỉ còn 1,27 vòng, tương đương với việc mỗi đồng tài sản ngắn hạn chỉ tạo ra 127 đồng doanh thu. Điều này đặc biệt đáng lo ngại khi doanh thu giảm tới 41,2%, nhưng TSNH vẫn tăng nhẹ 1,26%. Sự chênh lệch giữa tốc độ giảm doanh thu và tốc độ thay đổi tài sản cho thấy doanh nghiệp chưa kịp điều chỉnh cơ cấu tài sản ngắn hạn phù hợp với quy mô doanh thu bị thu hẹp, dẫn đến hiệu suất sử dụng tài sản thấp.

Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn (TSDH) phản ánh năng lực sản xuất và cơ sở hạ tầng phục vụ cho hoạt động lâu dài của doanh nghiệp. Hiệu quả sử dụng TSDH thể hiện qua chỉ tiêu số vòng quay TSDH, cho biết mức độ tạo doanh thu trên mỗi đồng tài sản cố định và tài sản đầu tư dài hạn.

Năm 2022, số vòng quay TSDH của công ty đạt 13,79, một mức khá cao so với mặt bằng chung, phản ánh việc doanh nghiệp tận dụng tốt tài sản dài hạn để tạo doanh thu. Sang năm 2023, chỉ tiêu này tăng mạnh lên 21,36, chủ yếu do TSDH bình quân giảm 28,3%, trong khi doanh thu tăng. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã tiến hành

ting gọn bộ máy sản xuất, giảm chi phí đầu tư dài hạn nhưng vẫn duy trì hiệu quả kinh doanh, từ đó gia tăng hiệu suất sử dụng tài sản cố định.

Đến năm 2024, chỉ tiêu này tiếp tục tăng nhẹ lên 22,49, nhờ TSDH tiếp tục giảm mạnh 44,15%. Mặc dù doanh thu năm 2024 sụt giảm nghiêm trọng, nhưng mức giảm tài sản cố định lại cao hơn, dẫn đến hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn được cải thiện nhẹ. Tuy nhiên, nếu xu hướng cắt giảm TSDH kéo dài, doanh nghiệp có thể đối mặt với rủi ro thiếu hụt năng lực sản xuất, phương tiện vận chuyển, ảnh hưởng đến khả năng mở rộng hoặc đáp ứng các đơn hàng lớn trong tương lai.

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Chỉ tiêu vòng quay tổng tài sản cho biết toàn bộ tài sản của doanh nghiệp – bao gồm cả ngắn hạn và dài hạn – đã được sử dụng hiệu quả như thế nào để tạo ra doanh thu. Đây là chỉ số tổng hợp, phản ánh năng lực tổ chức, quản lý tài chính và điều hành chung của doanh nghiệp.

Năm 2022, vòng quay tổng tài sản đạt 2,16, tức là cứ mỗi 100 đồng tài sản bình quân tạo ra 216 đồng doanh thu. Năm 2023, chỉ tiêu này giảm nhẹ xuống 1,98, do tổng tài sản bình quân tăng gần 21%, trong khi tốc độ tăng doanh thu chỉ đạt hơn 11%. Điều này phản ánh doanh nghiệp chưa tận dụng tốt sự gia tăng quy mô tài sản để tạo ra doanh thu tương ứng.

Đến năm 2024, chỉ tiêu này giảm còn 1,20, tức là hiệu suất sử dụng tài sản giảm gần 40% so với năm trước. Mặc dù tài sản bình quân giảm không đáng kể (chỉ 2,96%), nhưng doanh thu thuần giảm rất mạnh (41,2%), dẫn đến sự suy giảm nghiêm trọng về hiệu quả sử dụng tài sản. Điều này cho thấy doanh nghiệp cần có sự điều chỉnh nhanh chóng về cơ cấu tài sản, tái cấu trúc các hoạt động kinh doanh để tương thích với quy mô doanh thu thực tế, nếu không sẽ dẫn đến lãng phí tài nguyên và sụt giảm lợi nhuận. Qua phân tích các chỉ tiêu vòng quay tài sản giai đoạn 2022–2024, có thể thấy Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đang dần mất hiệu quả trong việc sử dụng tài sản, đặc biệt là tài sản ngắn hạn và tổng tài sản. Mặc dù hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn vẫn được duy trì tốt nhờ tinh gọn đầu tư, nhưng sự suy giảm

trong hoạt động kinh doanh khiến dòng tiền bị thu hẹp và tốc độ quay vòng vốn chậm lại đáng kể. Để cải thiện tình hình, công ty cần tiến hành rà soát lại danh mục đầu tư, quản lý hàng tồn kho và các khoản phải thu hiệu quả hơn, đồng thời tái cấu trúc quy trình hoạt động để nâng cao hiệu quả sử dụng tổng tài sản trong các kỳ tới.

2.2.3.3. Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu khả năng thanh toán

Bảng 2.6. Chỉ tiêu khả năng thanh toán của Công ty giai đoạn 2022 – 2024*Đơn vị: đồng, lần*

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
1.Nợ ngắn hạn	5.717.508.643	10.458.554.030	4.655.690.480	4.741.045.387	82,92	-5.802.863.550	-55,48
2.Tài sản ngắn hạn	8.156.510.004	13.071.694.554	8.423.944.005	4.915.184.550	60,26	-4.647.750.549	-35,56
3. Hàng tồn kho	331.360.762	73.716.652	0	-257.644.110	-77,75	-73.716.652	-100,00
4.Tiền và tương đương tiền	954.683.332	6.752.827.265	3.008.399.191	5.798.143.933	607,34	-3.744.428.074	-55,45
Khả năng thanh toán hiện thời	1,427	1,250	1,809	-0,177	-12,39	0,560	44,77
Khả năng thanh toán nhanh	1,369	1,243	1,809	-0,126	-9,19	0,567	45,59
Khả năng thanh toán tức thời	0,167	0,646	0,646	0,479	286,69	0,001	0,08

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Khả năng thanh toán là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh năng lực tài chính ngắn hạn của doanh nghiệp, cho thấy mức độ sẵn sàng trong việc chi trả các khoản nợ đến hạn bằng tài sản lưu động hiện có. Đối với Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên, khả năng thanh toán trong giai đoạn 2022–2024 có nhiều biến động, phản ánh sự thay đổi trong chiến lược tài chính và cơ cấu nguồn vốn ngắn hạn.

Năm 2022, Công ty duy trì khả năng thanh toán khá tốt khi chỉ số thanh toán hiện thời đạt 1,427 lần, nghĩa là tài sản ngắn hạn có thể chi trả được 142,7% nợ ngắn hạn. Đây là một mức an toàn trong bối cảnh doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại – vận tải, vốn đòi hỏi dòng tiền lưu chuyển liên tục. Khả năng thanh toán nhanh cũng đạt 1,369 lần, cho thấy khả năng chi trả ngay cả khi loại trừ hàng tồn kho. Tuy nhiên, khả năng thanh toán tức thời – phản ánh lượng tiền mặt và tài sản tương đương tiền – chỉ đạt 0,167 lần, cho thấy lượng tiền sẵn có chưa cao, doanh nghiệp vẫn phụ thuộc đáng kể vào các khoản phải thu và hàng tồn kho để đảm bảo thanh khoản.

Bước sang năm 2023, bức tranh tài chính của Công ty có nhiều thay đổi. Nợ ngắn hạn tăng mạnh tới 82,92%, từ 5.717 triệu đồng lên 10.459 triệu đồng, cho thấy áp lực tài chính ngắn hạn gia tăng rõ rệt. Dù tài sản ngắn hạn cũng tăng 60,26%, nhưng chỉ số thanh toán hiện thời giảm xuống còn 1,250 lần và thanh toán nhanh giảm còn 1,243 lần. Điều này phản ánh mức độ bền vững của khả năng thanh toán đã suy giảm. Tuy nhiên, khả năng thanh toán tức thời lại tăng mạnh lên 0,646 lần, nhờ lượng tiền mặt và tương đương tiền tăng đột biến hơn 607%, đạt mức 6.753 triệu đồng. Đây là điểm sáng trong bức tranh tài chính năm 2023, cho thấy doanh nghiệp đã chủ động dự trữ dòng tiền nhằm đảm bảo thanh khoản.

Tới năm 2024, Công ty có sự điều chỉnh rõ nét khi giảm mạnh nợ ngắn hạn (giảm 55,48%), xuống còn 4.656 triệu đồng. Đồng thời, tài sản ngắn hạn cũng giảm còn 8.424 triệu đồng (giảm 35,56%), phản ánh chủ trương thắt chặt quy mô tài sản lưu động để kiểm soát rủi ro. Hàng tồn kho được cắt giảm hoàn toàn, có thể là do thay đổi phương thức hoạt động theo hướng linh hoạt hơn, chẳng hạn chuyển sang mô hình không dự

trữ hoặc chỉ nhập khi có đơn hàng. Mặc dù tiền và tương đương tiền cũng giảm hơn một nửa so với năm trước, nhưng chỉ số thanh toán hiện thời và nhanh đều tăng lên mức 1,809 lần, vượt xa mức an toàn tài chính. Khả năng thanh toán tức thời vẫn giữ ở mức 0,646 lần, cho thấy doanh nghiệp duy trì được mức độ thanh khoản cao, đảm bảo khả năng chi trả nợ ngắn hạn bằng tiền mặt và tài sản thanh khoản nhanh.

Nhìn chung, trong giai đoạn 2022–2024, khả năng thanh toán của Công ty Khải Nguyên có sự cải thiện rõ rệt về chất lượng, đặc biệt là trong năm 2024 khi các chỉ số thanh toán đều vượt ngưỡng an toàn. Điều này thể hiện khả năng quản lý tài chính ngắn hạn hiệu quả hơn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc cắt giảm tồn kho và dòng tiền trong năm 2024 cũng cần được theo dõi kỹ lưỡng, tránh rơi vào tình trạng thiếu hụt nguồn lực vận hành. Để nâng cao hơn nữa năng lực thanh toán, Công ty cần kết hợp kiểm soát chi phí vận hành, tăng cường luân chuyển vốn lưu động, đồng thời duy trì một tỷ lệ tiền mặt hợp lý nhằm đảm bảo khả năng ứng phó kịp thời với các rủi ro tài chính ngắn hạn.

b. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản

Trong giai đoạn 2022–2024, cơ cấu nguồn vốn và phân bổ tài sản của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên có sự điều chỉnh đáng kể, phản ánh rõ định hướng thay đổi trong chiến lược tài chính và sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Hệ số nợ của Công ty năm 2022 là 0,60, cho thấy 60% tổng nguồn vốn là từ các khoản nợ phải trả. Sang năm 2023, hệ số này tăng lên 0,75, tương ứng mức tăng 24,63%, phản ánh sự gia tăng đáng kể của nợ vay – chủ yếu là nợ ngắn hạn – trong khi vốn chủ sở hữu giảm. Điều này làm tăng mức độ rủi ro tài chính và giảm khả năng tự chủ vốn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, đến năm 2024, hệ số nợ đã giảm mạnh còn 0,53, cho thấy doanh nghiệp đã chủ động cắt giảm nợ, cải thiện sức khỏe tài chính và giảm áp lực từ nghĩa vụ chi trả.

Bảng 2.7. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản của Công ty giai đoạn 2022 – 2024

Đơn vị: đồng, lần

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
1.Nợ phải trả	5.717.508.643	10.458.554.030	4.655.690.480	4.741.045.387	82,92	-5.802.863.550	-55,48
2.Vốn chủ sở hữu	3.765.593.133	3.459.937.892	4.135.256.489	-305.655.241	-8,12	675.318.597	19,52
3. Tổng tài sản	9.483.101.776	13.918.491.922	8.790.946.969	4.435.390.146	46,77	-5.127.544.953	-36,84
4.TSNH	8.156.510.004	13.071.694.554	8.423.944.005	4.915.184.550	60,26	-4.647.750.549	-35,56
5.TSDH	1.326.591.772	846.797.368	367.002.964	-479.794.404	-36,17	-479.794.404	-56,66
Hệ số nợ	0,60	0,75	0,53	0,15	24,63	-0,22	-29,52
Hệ số VCSH	0,40	0,25	0,47	-0,15	-37,40	0,22	89,23
Tỷ lệ đầu tư vào TSNH	0,86	0,94	0,96	0,08	9,19	0,02	2,03
Tỷ lệ đầu tư vào TSDH	0,14	0,06	0,04	-0,08	-56,51	-0,02	-31,38

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Ngược lại, hệ số vốn chủ sở hữu có xu hướng đối lập. Năm 2022, hệ số này đạt 0,40, nhưng giảm xuống còn 0,25 vào năm 2023 do vốn chủ sở hữu bị thu hẹp. Đến năm 2024, chỉ tiêu này tăng mạnh lên 0,47 (tăng 89,23%), cho thấy doanh nghiệp đã bổ sung thêm vốn tự có hoặc giữ lại lợi nhuận để tăng cường năng lực tài chính nội tại. Sự đảo chiều này thể hiện bước đi tích cực trong việc cân đối lại nguồn vốn theo hướng an toàn và ổn định hơn.

Về phân bổ tài sản, tỷ lệ đầu tư vào tài sản ngắn hạn năm 2022 là 0,86, tăng lên 0,94 năm 2023 và tiếp tục tăng nhẹ lên 0,96 vào năm 2024. Sự gia tăng liên tục này cho thấy doanh nghiệp đang tập trung đầu tư nhiều hơn vào các tài sản có tính thanh khoản cao, phục vụ cho hoạt động lưu động như tiền, hàng tồn kho, các khoản phải thu... Tuy vậy, tỷ lệ đầu tư cao vào TSNH cũng hàm ý rằng doanh nghiệp đang giảm mức đầu tư cho cơ sở vật chất, hạ tầng dài hạn.

Thực tế được phản ánh rõ qua tỷ lệ đầu tư vào tài sản dài hạn, khi chỉ tiêu này liên tục giảm: từ 0,14 năm 2022, xuống 0,06 năm 2023 và chỉ còn 0,04 năm 2024. Điều này cho thấy mức độ đầu tư vào tài sản cố định như nhà xưởng, phương tiện vận tải hoặc trang thiết bị đã bị thu hẹp đáng kể. Dù giúp tăng tính linh hoạt tài chính và giảm áp lực khấu hao, nhưng nếu kéo dài, việc thiếu hụt đầu tư dài hạn có thể ảnh hưởng đến năng lực sản xuất và phát triển bền vững của doanh nghiệp trong tương lai.

Tóm lại, các chỉ tiêu tài chính nêu trên cho thấy Công ty Khải Nguyên đang trong quá trình cơ cấu lại tài chính theo hướng giảm nợ, tăng vốn tự có và chú trọng vào tài sản ngắn hạn. Đây là tín hiệu tích cực về mặt thanh khoản và kiểm soát rủi ro, song doanh nghiệp cần cân nhắc duy trì mức đầu tư hợp lý vào tài sản dài hạn nhằm đảm bảo nền tảng vững chắc cho hoạt động dài hạn.

c. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động

- Vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển của hàng hóa trong kho, cho biết trong một năm, lượng hàng tồn được thay thế bao nhiêu lần. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp bán hàng nhanh, giải phóng hàng tồn tốt và

hiệu quả sử dụng vốn cho hàng tồn kho cao. Tuy nhiên, nếu quá cao có thể dẫn đến rủi ro thiếu hụt hàng, ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng và dịch vụ.

Năm 2022, số vòng quay hàng tồn kho của công ty là 122,62 vòng, tương đương 2,98 ngày cho một vòng quay, cho thấy tốc độ luân chuyển hàng tồn kho rất cao. Điều này xuất phát từ việc giá vốn hàng bán đạt hơn 20,3 tỷ đồng, trong khi hàng tồn kho bình quân ở mức thấp (khoảng 165,7 triệu đồng). Điều này phản ánh chính sách tồn kho chặt chẽ và tốc độ bán hàng nhanh – đặc trưng phổ biến trong ngành vận tải – thương mại, nơi lượng hàng tồn thường được giữ ở mức tối thiểu.

Sang năm 2023, số vòng quay hàng tồn kho giảm còn 109,63 vòng, tức là mỗi vòng quay mất khoảng 3,33 ngày, chậm hơn năm trước. Nguyên nhân là do hàng tồn kho bình quân tăng lên hơn 202,5 triệu đồng (tăng 22,25%), trong khi giá vốn chỉ tăng nhẹ 9,3%. Có thể doanh nghiệp tăng dự trữ nguyên vật liệu để phòng ngừa rủi ro chuỗi cung ứng, hoặc bán hàng chậm hơn dẫn đến lượng tồn kho lớn hơn, từ đó kéo giảm hiệu suất luân chuyển.

Đến năm 2024, số vòng quay hàng tồn kho tăng đột biến lên 331,08 vòng, tương ứng với chỉ còn 1,10 ngày cho một vòng quay. Điều này phản ánh tốc độ xử lý và tiêu thụ hàng hóa rất nhanh. Nguyên nhân chủ yếu là do giá vốn hàng bán vẫn ở mức hơn 12,2 tỷ đồng, trong khi hàng tồn kho bình quân giảm mạnh chỉ còn gần 37 triệu đồng (giảm hơn 81%). Điều này cho thấy công ty đã rút bớt lượng hàng tồn, có thể là để cắt giảm chi phí lưu kho, tăng hiệu quả sử dụng vốn hoặc vì chiến lược tinh giản quy mô hoạt động. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng chỉ tiêu quá cao cũng tiềm ẩn rủi ro thiếu hụt hàng, nhất là trong ngành có nhu cầu biến động như vận tải thương mại.

Bảng 2.8. Hiệu quả hoạt động hàng tồn kho của Công ty giai đoạn 2022 – 2024*Đơn vị: vòng, ngày*

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
1.Giá vốn hàng bán	20.315.476.327	22.204.891.421	12.203.110.473	1.889.415.094	9,30	-10.001.780.948	-45,04
2.Hàng tồn kho bình quân	165.680.381	202.538.707	36.858.326	36.858.326	22,25	-165.680.381	-81,80
2a.HTK đầu kỳ	0	331.360.762	73.716.652	331.360.762	-	-257.644.110	-77,75
2b.HTK cuối kỳ	331.360.762	73.716.652	0	-257.644.110	-77,75	-73.716.652	-100,00
Số vòng quay HTK	122,62	109,63	331,08	-12,99	-10,59	221,45	201,99
Số ngày một vòng quay HTK	2,98	3,33	1,10	0,35	11,84	-2,23	-66,89

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Qua phân tích số vòng quay hàng tồn kho giai đoạn 2022–2024, có thể thấy công ty đã duy trì tốc độ luân chuyển hàng tồn kho ở mức cao, phù hợp với đặc điểm ngành vận tải – thương mại, nơi tồn kho không phải là tài sản chủ lực. Tuy nhiên, sự tăng giảm mạnh của chỉ tiêu này cũng đặt ra yêu cầu phải quản lý tồn kho linh hoạt, tránh để tồn kho quá lớn làm chậm vòng quay vốn hoặc tồn kho quá thấp gây đứt gãy chuỗi cung ứng khi nhu cầu thị trường tăng đột biến.

- Vòng quay các khoản phải thu

Số vòng quay các khoản phải thu là chỉ tiêu phản ánh mức độ hiệu quả trong việc thu hồi nợ của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi công nợ nhanh, vốn không bị chiếm dụng lâu và khả năng quay vòng vốn tốt. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này thấp hoặc giảm dần, doanh nghiệp có thể đang gặp khó khăn trong công tác thu hồi nợ hoặc đang áp dụng chính sách tín dụng lỏng lẻo.

Năm 2022, số vòng quay các khoản phải thu của công ty đạt 3,48 vòng, tương đương 104,87 ngày cho một vòng thu hồi nợ. Tức là trung bình mất hơn 3 tháng để thu hồi các khoản phải thu. Với đặc thù ngành vận tải – thương mại, đây là mức độ hợp lý vì các hợp đồng vận chuyển hoặc mua bán thương mại thường có kỳ hạn thanh toán kéo dài 30–90 ngày. Doanh thu thuần năm này là 20,9 tỷ đồng, trong khi các khoản phải thu bình quân khoảng 6 tỷ đồng.

Sang năm 2023, số vòng quay các khoản phải thu tăng lên 4,12 vòng, tương đương 88,57 ngày cho một chu kỳ thu nợ, giảm gần 16 ngày so với năm 2022. Nguyên nhân chủ yếu là doanh thu thuần tăng 11,08%, trong khi các khoản phải thu bình quân lại giảm 6,19%. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã có những cải thiện trong chính sách tín dụng thương mại và tăng cường kiểm soát công nợ khách hàng, giúp dòng tiền quay vòng nhanh hơn.

Bảng 2.9. Hiệu quả hoạt động các khoản phải thu của Công ty giai đoạn 2022 – 2024*Đơn vị: vòng, ngày*

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
1.Doanh thu thuần	20.898.746.596	23.213.346.720	13.648.427.230	2.314.600.124	11,08	-9.564.919.490	-41,20
2.Các khoản phải thu bình quân	6.004.311.088	5.632.840.426	5.318.631.427	-371.470.662	-6,19	-314.209.000	-5,58
2a.Các khoản phải thu đầu kỳ	5.929.035.683	6.079.586.493	5.186.094.359	150.550.810	2,54	-893.492.134	-14,70
2b.Các khoản phải thu cuối kỳ	6.079.586.493	5.186.094.359	5.451.168.494	-893.492.134	-14,70	265.074.135	5,11
Số vòng quay các khoản phải thu	3,48	4,12	2,57	0,64	18,40	-1,55	-37,73
Số ngày một vòng quay các khoản phải thu	104,87	88,57	142,24	-16,30	-15,54	53,67	60,59

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Tuy nhiên, đến năm 2024, chỉ tiêu này giảm mạnh xuống còn 2,57 vòng, đồng nghĩa với việc phải mất trung bình 142,24 ngày để thu hồi nợ, tăng gần 54 ngày so với năm 2023. Đây là mức đáng báo động, thể hiện khả năng thu hồi công nợ yếu đi đáng kể. Dù các khoản phải thu bình quân tiếp tục giảm nhẹ 5,58%, nhưng doanh thu thuần lại giảm mạnh 41,20% – điều này làm giảm tốc độ quay vòng của các khoản phải thu. Trong bối cảnh khó khăn chung của thị trường, khách hàng có thể chậm thanh toán, hoặc doanh nghiệp nói lỏng chính sách tín dụng để giữ khách hàng – cả hai trường hợp đều làm giảm hiệu quả thu hồi nợ.

Trong giai đoạn 2022–2023, Công ty Khải Nguyên đã có cải thiện trong công tác thu hồi nợ, thể hiện qua chỉ tiêu số vòng quay phải thu tăng và số ngày thu giảm. Tuy nhiên, đến năm 2024, hiệu quả này lại sụt giảm mạnh, cho thấy công ty cần đánh giá lại chính sách tín dụng thương mại, tăng cường kiểm soát công nợ và có thể áp dụng các biện pháp thu hồi linh hoạt hơn, tránh để dòng tiền bị chiếm dụng dài hạn, ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và hoạt động kinh doanh.

d. Chỉ tiêu hiệu quả sinh lời

Hiệu quả sinh lời của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên trong giai đoạn 2022–2024 có sự biến động mạnh mẽ, phản ánh tình hình kinh doanh nhiều thách thức và những nỗ lực phục hồi đáng ghi nhận.

Bảng 2.10. Hiệu quả sinh lời của Công ty giai đoạn 2022 – 2024*Đơn vị: đồng, %*

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	2023/2022		2024/2023	
				+/-	%	+/-	%
1.Lợi nhuận sau thuế	59.429.052	-119.249.992	537.610.215	-178.679.044	-300,66	656.860.207	-550,83
2.Doanh thu thuần	20.898.746.596	23.213.346.720	13.648.427.230	2.314.600.124	11,08	-9.564.919.490	-41,20
3. Tài sản bình quân	9.691.515.893	11.700.796.849	11.354.719.446	2.009.280.957	20,73	-346.077.404	-2,96
3a.Tài sản đầu kỳ	9.899.930.009	9.483.101.776	13.918.491.922	-416.828.233	-4,21	4.435.390.146	46,77
3b.Tài sản cuối kỳ	9.483.101.776	13.918.491.922	8.790.946.969	4.435.390.146	46,77	-5.127.544.953	-36,84
4. VCSH bình quân	3.735.878.607	3.681.619.704	3.866.451.382	-54.258.904	-1,45	184.831.678	5,02
4a.VCSH đầu kỳ	3.706.164.081	3.765.593.133	3.597.646.274	59.429.052	1,60	-167.946.859	-4,46
4b. VCSH cuối kỳ	3.765.593.133	3.597.646.274	4.135.256.489	-167.946.859	-4,46	537.610.215	14,94
ROS	0,28	-0,51	3,94	-0,80	-280,65	4,45	-866,77
ROA	0,61	-1,02	4,73	-1,63	-266,20	5,75	-564,57
ROE	1,59	-3,24	13,90	-4,83	-303,62	17,14	-529,27

Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty.

Các chỉ tiêu sinh lời như ROS (tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần), ROA (tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản) và ROE (tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu) là những thước đo quan trọng phản ánh mức độ hiệu quả trong việc sử dụng doanh thu, tài sản và vốn của doanh nghiệp để tạo ra lợi nhuận. Dữ liệu giai đoạn 2022–2024 cho thấy Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên có sự biến động mạnh về hiệu quả sinh lời, thể hiện rõ nét qua ba chỉ tiêu trên.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) năm 2022 đạt 0,28%, cho thấy cứ 100 đồng doanh thu thuần thì Công ty tạo ra 0,28 đồng lợi nhuận sau thuế – một mức sinh lời tương đối thấp, phản ánh biên lợi nhuận mỏng. Đến năm 2023, ROS sụt giảm nghiêm trọng xuống -0,51%, phản ánh kết quả kinh doanh thua lỗ do chi phí vượt quá doanh thu. Tuy nhiên, sang năm 2024, ROS phục hồi mạnh mẽ và đạt 3,94%, tức là biên lợi nhuận đã được cải thiện đáng kể, gấp gần 14 lần so với năm 2022. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã cải thiện đáng kể hiệu quả kiểm soát chi phí, tối ưu hóa hoạt động cốt lõi để nâng cao tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) cũng có diễn biến tương tự. Năm 2022, ROA đạt 0,61%, giảm xuống -1,02% vào năm 2023 do thua lỗ, nhưng đến năm 2024 tăng vọt lên 4,73%. Chỉ số này cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty đã được cải thiện đáng kể, từ chỗ không tạo ra giá trị dương (2023) trở thành công cụ sinh lời hiệu quả (2024). Mức ROA năm 2024 là tín hiệu tích cực, nhất là khi doanh nghiệp giảm quy mô tài sản so với năm trước nhưng vẫn tạo ra lợi nhuận cao, chứng minh cho năng lực khai thác và luân chuyển tài sản tốt hơn.

Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) – chỉ tiêu quan trọng phản ánh khả năng sinh lời từ vốn đầu tư của chủ sở hữu – cũng ghi nhận xu hướng tương đồng. Năm 2022, ROE đạt 1,59%, giảm mạnh xuống -3,24% trong năm 2023 do lỗ ròng. Đến năm 2024, ROE tăng bất phá lên 13,90%, cao nhất trong ba năm. Điều này phản ánh rõ rệt hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu đã được cải thiện đáng kể. Mức ROE này không chỉ cho thấy khả năng sinh lời tốt mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao sức hấp dẫn đối với nhà đầu tư và tăng tính cạnh tranh trên thị trường vốn.

Tổng thể, trong ba năm qua, hiệu quả sinh lời của Công ty Khải Nguyên đã có thời điểm sụt giảm nghiêm trọng (năm 2023), nhưng đến năm 2024 đã có sự phục hồi rất tích cực. Những biến động này phản ánh rõ sự ảnh hưởng của yếu tố chi phí, cấu trúc tài sản và chiến lược điều hành. Trong năm 2024, việc tối ưu chi phí và kiểm soát quy mô tài sản, đồng thời cải thiện biên lợi nhuận, đã giúp doanh nghiệp đạt được hiệu quả kinh doanh vượt trội hơn so với giai đoạn trước.

Tuy nhiên, để duy trì bền vững các chỉ tiêu sinh lời, Công ty cần tiếp tục nâng cao năng lực quản trị chi phí, đầu tư có chọn lọc vào các tài sản sinh lời cao và tối ưu hóa hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu. Đồng thời, cần đa dạng hóa nguồn doanh thu và giảm thiểu phụ thuộc vào các hoạt động có biên lợi nhuận thấp để đảm bảo mức sinh lời ổn định trong dài hạn.

2.3. Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên

2.3.1. Ưu điểm

Trong giai đoạn 2022–2024, hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận, phản ánh nỗ lực điều hành linh hoạt, cải thiện hiệu suất hoạt động và quản trị tài chính hiệu quả hơn qua từng năm.

Thứ nhất, công ty đã có sự phục hồi mạnh mẽ về hiệu quả sinh lời trong năm 2024. Sau khi ghi nhận mức lỗ lớn trong năm 2023, doanh nghiệp đã đạt được mức lợi nhuận sau thuế hơn 537 triệu đồng trong năm 2024 – mức cao nhất trong ba năm. Các chỉ số phản ánh hiệu quả sinh lời như ROS (3,94%), ROA (4,73%) và ROE (13,90%) đều tăng trưởng vượt bậc, chứng tỏ doanh nghiệp đã cải thiện tốt khả năng kiểm soát chi phí, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tài sản.

Thứ hai, khả năng thanh toán của công ty có xu hướng cải thiện rõ rệt, đặc biệt là trong năm 2024. Các chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện thời (1,809 lần), thanh toán nhanh (1,809 lần) và tức thời (0,646 lần) đều tăng mạnh so với năm trước, vượt ngưỡng

an toàn tài chính. Điều này cho thấy công ty đã chủ động hơn trong việc cân đối dòng tiền, đảm bảo khả năng thanh toán ngắn hạn và nâng cao uy tín tài chính.

Thứ ba, doanh nghiệp đã giảm dần sự phụ thuộc vào nợ vay, tăng cường vốn tự có để nâng cao khả năng tự chủ tài chính. Trong năm 2024, hệ số nợ giảm còn 0,53, trong khi hệ số vốn chủ sở hữu tăng lên 0,47, phản ánh sự cải thiện trong cơ cấu nguồn vốn. Sự chuyển dịch này giúp công ty giảm rủi ro tài chính, đồng thời tạo nền tảng vững chắc cho đầu tư và phát triển bền vững.

Thứ tư, công ty đã quản lý hiệu quả hàng tồn kho, thể hiện qua chỉ số vòng quay hàng tồn kho đạt 331 vòng/năm vào năm 2024 – tăng mạnh so với hai năm trước. Điều này chứng tỏ tốc độ luân chuyển hàng hóa nhanh, giảm thiểu chi phí lưu kho, qua đó hỗ trợ tích cực cho dòng tiền và hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Thứ năm, doanh nghiệp nâng cao được hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, thể hiện qua chỉ tiêu vòng quay tài sản cố định liên tục tăng qua các năm, đạt 22,49 lần vào năm 2024. Việc tận dụng tốt tài sản dài hạn để tạo ra doanh thu là tín hiệu cho thấy công ty đang khai thác hiệu quả nguồn lực đầu tư sẵn có mà không cần gia tăng quy mô tài sản quá mức.

Tổng hợp lại, những ưu điểm trên cho thấy Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đã có những bước tiến tích cực trong việc cải thiện hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Đây là tiền đề quan trọng để công ty tiếp tục ổn định, mở rộng và phát triển trong giai đoạn tới..

2.3.2. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả tích cực đã đạt được, trong giai đoạn 2022–2024, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định, cần được nhận diện để có giải pháp khắc phục phù hợp trong thời gian tới.

Thứ nhất, doanh thu thuần của công ty giảm mạnh trong năm 2024, chỉ đạt hơn 13.648 tỷ đồng, giảm tới 41,2% so với năm 2023. Đây là mức sụt giảm đáng kể, cho thấy công ty đang đối mặt với những khó khăn về thị trường tiêu thụ, khả năng cạnh

tranh hoặc mất đi một phần khách hàng quan trọng. Việc không duy trì được đà tăng trưởng doanh thu đặt ra thách thức lớn trong việc đảm bảo nguồn thu ổn định cho hoạt động kinh doanh.

Thứ hai, hiệu quả quản lý công nợ chưa được cải thiện bền vững. Chỉ số vòng quay các khoản phải thu giảm từ 4,12 vòng xuống còn 2,57 vòng trong năm 2024, đồng nghĩa với việc thời gian thu hồi công nợ kéo dài lên tới 142 ngày, cao hơn đáng kể so với hai năm trước. Tình trạng này khiến dòng tiền bị chậm luân chuyển, gia tăng rủi ro về thanh khoản và chi phí tài chính trong ngắn hạn.

Thứ ba, hiệu suất sử dụng tài sản lưu động có xu hướng giảm. Mặc dù doanh nghiệp đầu tư ngày càng nhiều vào tài sản ngắn hạn (chiếm hơn 96% tổng tài sản trong năm 2024), nhưng số vòng quay tài sản ngắn hạn lại giảm liên tục từ 2,56 vòng (2022) xuống 1,27 vòng (2024). Điều này cho thấy tài sản lưu động không được khai thác hiệu quả, gây lãng phí và làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Thứ tư, việc sử dụng tổng tài sản chưa đạt hiệu quả cao, thể hiện qua chỉ tiêu vòng quay tổng tài sản chỉ còn 1,20 lần trong năm 2024, thấp hơn nhiều so với mức 2,16 lần năm 2022. Mặc dù tổng tài sản không tăng thêm đáng kể, nhưng khả năng tạo ra doanh thu từ tài sản vẫn giảm, phản ánh mức độ sử dụng tài nguyên của doanh nghiệp chưa tối ưu.

Thứ năm, tài sản dài hạn có xu hướng giảm sâu qua các năm. Trong năm 2024, tài sản dài hạn bình quân chỉ còn hơn 606 tỷ đồng, giảm tới 44,15% so với năm trước. Tỷ lệ đầu tư vào tài sản dài hạn cũng giảm xuống chỉ còn 4%, cho thấy doanh nghiệp đang cắt giảm mạnh các khoản đầu tư cho hạ tầng, phương tiện và tài sản cố định. Nếu tình trạng này kéo dài, công ty có thể sẽ gặp khó khăn trong việc đảm bảo năng lực sản xuất – vận tải ổn định và lâu dài.

Tóm lại, những tồn tại nêu trên cho thấy hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Khải Nguyên tuy đã có dấu hiệu cải thiện trong năm 2024, nhưng vẫn còn nhiều điểm cần được xem xét và điều chỉnh. Việc đảm bảo sự cân bằng giữa tăng trưởng doanh thu,

hiệu quả sử dụng tài sản và khả năng kiểm soát công nợ sẽ là yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp duy trì tính ổn định và hướng tới phát triển bền vững trong tương lai..

2.3.3. Nguyên nhân của hạn chế

Để lý giải các hạn chế trong hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên giai đoạn 2022–2024, có thể chia nguyên nhân thành hai nhóm chính: nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan.

a) Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, sự biến động của môi trường kinh tế vĩ mô là yếu tố ảnh hưởng lớn đến hoạt động của doanh nghiệp. Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam phải đối mặt với nhiều thách thức như hậu quả kéo dài của đại dịch COVID-19, áp lực lạm phát, giá nhiên liệu đầu vào tăng cao, lãi suất biến động và chi phí vận chuyển leo thang. Những yếu tố này đã làm tăng chi phí hoạt động và ảnh hưởng đến sức mua của thị trường, gây khó khăn trong việc duy trì doanh thu và lợi nhuận ổn định.

Thứ hai, mức độ cạnh tranh gay gắt trong ngành vận tải và thương mại cũng là nguyên nhân khiến hoạt động kinh doanh gặp khó khăn. Sự tham gia của nhiều doanh nghiệp có tiềm lực lớn hơn, ứng dụng công nghệ tốt hơn trong quản lý và vận hành đã tạo áp lực lớn lên các doanh nghiệp vừa và nhỏ như Khải Nguyên. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng duy trì khách hàng, mức giá cạnh tranh và thị phần tiêu thụ.

Thứ ba, sự thay đổi hành vi tiêu dùng và thói quen mua sắm trong bối cảnh chuyển đổi số, thương mại điện tử và logistics thông minh phát triển nhanh chóng cũng gây thách thức cho các doanh nghiệp truyền thống. Việc không kịp thích ứng với sự thay đổi này có thể khiến doanh nghiệp mất đi các cơ hội tiếp cận thị trường mới.

b) Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, công tác quản trị doanh thu chưa hiệu quả, thể hiện ở việc doanh thu sụt giảm mạnh trong năm 2024 mà không có biện pháp điều chỉnh kịp thời. Điều này cho thấy chiến lược phát triển thị trường và giữ chân khách hàng của công ty còn yếu, chưa theo kịp tốc độ thay đổi của thị trường.

Thứ hai, việc kiểm soát công nợ còn lỏng lẻo, dẫn đến vòng quay các khoản phải thu giảm, thời gian thu hồi công nợ kéo dài. Việc thiếu chính sách tín dụng phù hợp, chưa phân loại tốt khách hàng theo mức độ rủi ro có thể là nguyên nhân dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn và ảnh hưởng đến dòng tiền.

Thứ ba, khả năng khai thác tài sản ngắn hạn và tài sản cố định chưa tối ưu. Dù đầu tư phần lớn vào tài sản lưu động, hiệu quả sử dụng lại không cao, phản ánh sự chưa hợp lý trong cơ cấu tài sản. Đồng thời, tài sản dài hạn giảm mạnh qua các năm, cho thấy công ty chưa có chiến lược đầu tư lâu dài để củng cố năng lực sản xuất – vận tải.

Thứ tư, chưa ứng dụng công nghệ hiện đại và chuyển đổi số một cách hiệu quả. Trong bối cảnh ngành thương mại – vận tải đang dần chuyển mình mạnh mẽ theo xu hướng số hóa, việc chậm thích nghi có thể khiến doanh nghiệp bị tụt hậu, mất lợi thế cạnh tranh.

Tóm lại, các nguyên nhân dẫn đến hạn chế trong hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Khải Nguyên đến từ cả yếu tố khách quan bên ngoài và yếu tố nội tại trong quá trình vận hành. Nhận diện rõ các nguyên nhân này sẽ là tiền đề quan trọng để doanh nghiệp xây dựng giải pháp đúng đắn và định hướng phát triển bền vững hơn trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI KHẢI NGUYÊN

3.1. Phương hướng sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên trong thời gian tới

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang từng bước phục hồi và chuyển dịch theo hướng số hóa, xanh hóa và hội nhập sâu rộng, Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên xác định rõ vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để duy trì năng lực cạnh tranh, ổn định tài chính và phát triển bền vững.

Thứ nhất, tiếp tục duy trì và nâng cao chất lượng dịch vụ vận tải. Công ty sẽ chú trọng đầu tư vào hệ thống phương tiện vận chuyển hiện đại, tiết kiệm nhiên liệu và thân thiện với môi trường; đồng thời tăng cường đào tạo đội ngũ nhân viên vận hành nhằm đảm bảo tính chuyên nghiệp, an toàn và đúng tiến độ trong khâu giao – nhận hàng hóa.

Thứ hai, đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh gắn với chuỗi cung ứng logistics. Ngoài hoạt động vận tải hàng hóa bằng đường bộ, công ty định hướng phát triển thêm các dịch vụ hỗ trợ như kho bãi, bốc xếp, giao nhận, cho thuê xe theo hợp đồng, và bán buôn thiết bị – phụ tùng ngành vận tải. Việc mở rộng sang các phân khúc có liên quan giúp gia tăng nguồn thu, phân tán rủi ro và nâng cao năng lực cạnh tranh toàn diện.

Thứ ba, ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động quản lý và vận hành. Công ty hướng tới triển khai phần mềm quản lý đơn hàng, quản lý phương tiện, phần mềm kế toán – tài chính và hệ thống giám sát hành trình GPS theo thời gian thực. Việc chuyển đổi số không chỉ giúp kiểm soát chi phí, nâng cao hiệu suất mà còn tăng độ tin cậy và khả năng phản ứng nhanh với nhu cầu khách hàng.

Thứ tư, củng cố năng lực tài chính và kiểm soát chi phí hiệu quả. Công ty sẽ tiếp tục cắt giảm các chi phí vận hành không cần thiết, tăng cường kiểm tra – giám sát dòng tiền, xây dựng quỹ dự phòng rủi ro và linh hoạt trong kế hoạch đầu tư. Đồng thời, ưu tiên nguồn vốn vào các hoạt động mang lại giá trị cao, có khả năng sinh lời nhanh và ít rủi ro hơn.

Thứ năm, mở rộng thị trường và tăng cường quan hệ đối tác. Trong thời gian tới, công ty dự kiến tìm kiếm thêm các khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu vận tải thường xuyên, đẩy mạnh hợp tác với các sàn giao dịch vận tải, doanh nghiệp sản xuất, chuỗi cung ứng hàng hóa... để khai thác ổn định lượng đơn hàng và mở rộng quy mô hoạt động ra các tỉnh thành khác ngoài Hải Phòng.

Thứ sáu, phát triển nguồn nhân lực theo hướng chuyên nghiệp – thích ứng – hiệu quả. Công ty xác định con người là yếu tố cốt lõi trong mọi chiến lược phát triển. Do đó, công ty sẽ chú trọng tuyển dụng, đào tạo và giữ chân lao động chất lượng cao, xây dựng môi trường làm việc minh bạch, có chính sách khuyến khích và tạo động lực cho người lao động phát huy năng lực tối đa.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên

3.2.1. Tăng cường kiểm soát chi phí và nâng cao hiệu quả quản trị tài chính

Kiểm soát chi phí và quản trị tài chính là nền tảng quan trọng giúp doanh nghiệp vận hành hiệu quả và đảm bảo khả năng sinh lời trong điều kiện thị trường biến động. Đối với Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên – một doanh nghiệp có quy mô vừa, hoạt động trong ngành có mức độ cạnh tranh cao, việc sử dụng hiệu quả từng đồng vốn và kiểm soát sát sao các khoản chi tiêu là yếu tố sống còn.

Trước hết, công ty cần tiến hành đánh giá lại toàn bộ cơ cấu chi phí, từ chi phí sản xuất (vận hành phương tiện, bảo trì xe, nhiên liệu...) đến chi phí quản lý (văn phòng, nhân sự, hành chính) và chi phí tài chính (lãi vay, phí ngân hàng). Việc phân tích chi phí chi tiết theo từng bộ phận sẽ giúp phát hiện các điểm gây lãng phí, từ đó có cơ sở để đưa ra quyết định điều chỉnh, cắt giảm hợp lý mà không làm ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ.

Tiếp theo, công ty nên xây dựng bộ định mức chi phí chuẩn cho từng loại hoạt động cụ thể, từ chi phí/km cho xe tải đến mức chi tiêu tối đa cho các hoạt động văn

phòng. Các định mức này nên được cập nhật theo thời gian và so sánh với thực tế phát sinh để đánh giá mức độ tuân thủ và hiệu quả sử dụng nguồn lực.

Về mặt tài chính, công ty cần áp dụng hệ thống kế toán quản trị nhằm cung cấp số liệu kịp thời, chính xác phục vụ cho việc ra quyết định. Đồng thời, phải quản lý chặt chẽ các khoản vay nợ, tránh lạm dụng đòn bẩy tài chính, nhất là trong bối cảnh lãi suất chưa ổn định. Ngoài ra, công ty nên duy trì quỹ dự phòng rủi ro, chủ động trong việc xử lý các biến động bất thường như: tăng giá nhiên liệu, khách hàng hủy hợp đồng hoặc sự cố phương tiện.

Tăng cường kiểm soát chi phí và quản trị tài chính không chỉ giúp công ty cải thiện lợi nhuận mà còn tạo ra sự chủ động trong điều hành, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh một cách bền vững.

3.2.2. Đẩy mạnh chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong vận hành

Trong thời đại công nghệ 4.0, chuyển đổi số không còn là lựa chọn mà đã trở thành yêu cầu tất yếu để doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tối ưu hóa chi phí và bắt kịp xu hướng phát triển hiện đại. Đối với Công ty Khải Nguyên – đơn vị hoạt động trong ngành vận tải, việc ứng dụng công nghệ có thể tạo ra nhiều lợi thế cạnh tranh rõ rệt.

Một trong những giải pháp cấp thiết là triển khai phần mềm quản lý vận tải (TMS), giúp theo dõi lộ trình xe, kiểm soát thời gian vận hành, lịch trình giao hàng và tình trạng phương tiện theo thời gian thực. Việc tích hợp GPS với hệ thống TMS sẽ hỗ trợ việc giám sát đội xe, giảm thiểu thời gian chết, giảm hao phí nhiên liệu và nâng cao độ tin cậy của dịch vụ.

Bên cạnh đó, cần đầu tư vào phần mềm kế toán nội bộ, hỗ trợ doanh nghiệp trong việc hạch toán chi phí, quản lý công nợ, tính lương, lập báo cáo tài chính... một cách chính xác, nhanh chóng và minh bạch. Việc ứng dụng công nghệ còn giúp tăng khả năng kiểm soát chi phí ở từng phòng ban, đơn vị.

Ngoài ra, công ty có thể áp dụng các công cụ quản lý khách hàng (CRM) và hệ thống thanh toán điện tử, giúp khách hàng dễ dàng đặt dịch vụ, theo dõi đơn hàng, tra

cứu hóa đơn và phản hồi chất lượng dịch vụ. Những tiện ích này không chỉ tạo thuận lợi trong vận hành mà còn nâng cao trải nghiệm và sự hài lòng của khách hàng.

Về lâu dài, chuyển đổi số còn mang lại khả năng phân tích dữ liệu lớn (Big Data), giúp công ty đưa ra các quyết định dự báo và hoạch định chiến lược chính xác hơn. Việc đầu tư vào công nghệ, dù ban đầu có thể tốn kém, nhưng sẽ mang lại giá trị lâu dài, giúp doanh nghiệp vận hành tinh gọn, linh hoạt và hiệu quả hơn.

3.2.3. Cải thiện chính sách tín dụng thương mại và quản lý các khoản phải thu

Hiệu quả quản lý các khoản phải thu có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng quay vòng vốn, thanh khoản và hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay, việc mở rộng tín dụng để thu hút khách hàng là điều cần thiết, tuy nhiên nếu thiếu kiểm soát, sẽ dẫn đến rủi ro mất vốn và giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Công ty cần rà soát lại toàn bộ chính sách tín dụng thương mại, từ điều kiện thanh toán, thời hạn công nợ đến hạn mức tín dụng cấp cho từng nhóm khách hàng. Cần phân loại khách hàng theo mức độ rủi ro tín dụng, dựa trên lịch sử giao dịch, mức độ ổn định và khả năng thanh toán. Đối với khách hàng có độ tín nhiệm thấp, cần áp dụng các biện pháp như thanh toán trước, ký quỹ, bảo lãnh ngân hàng hoặc giới hạn đơn hàng.

Bên cạnh đó, cần thiết lập quy trình theo dõi và thu hồi công nợ khoa học, trong đó có phân công rõ trách nhiệm cho từng bộ phận theo dõi, nhắc nhở và xử lý nợ. Các công cụ như hệ thống nhắc nợ tự động qua email, SMS, hoặc phần mềm kế toán có cảnh báo công nợ đến hạn sẽ giúp cải thiện hiệu quả quản lý.

Ngoài ra, công ty có thể áp dụng các chính sách khuyến khích thanh toán sớm như chiết khấu từ 1%–2%, đồng thời xử lý nghiêm các trường hợp chậm thanh toán nhiều lần. Trong những trường hợp đặc biệt, việc sử dụng dịch vụ bảo hiểm tín dụng thương mại hoặc ủy thác thu nợ cũng là giải pháp hữu hiệu để hạn chế rủi ro tài chính.

Quản lý công nợ hiệu quả không chỉ giúp công ty cải thiện dòng tiền mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho việc tái đầu tư, mở rộng sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh doanh toàn diện.

3.2.4. Nâng cấp phương tiện vận tải và tối ưu hóa công suất khai thác

Trong lĩnh vực vận tải hàng hóa, phương tiện vận tải là tài sản cốt lõi quyết định trực tiếp đến chất lượng dịch vụ, năng suất lao động, chi phí vận hành cũng như khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Vì vậy, việc nâng cấp đội xe và tối ưu công suất khai thác không chỉ giúp công ty tiết kiệm chi phí, mà còn gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh về lâu dài.

Hiện nay, một số phương tiện của Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên đã đưa vào sử dụng nhiều năm, dẫn đến tình trạng tiêu hao nhiên liệu lớn, tần suất hỏng hóc cao và hiệu suất vận hành thấp. Điều này không chỉ làm tăng chi phí sửa chữa – bảo trì, mà còn ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng, độ tin cậy của dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng.

Trước thực tế đó, công ty cần xây dựng kế hoạch đầu tư và thay thế phương tiện theo chu kỳ, ưu tiên các dòng xe tải, xe container hiện đại, tiết kiệm nhiên liệu, thân thiện với môi trường và phù hợp với nhiều loại địa hình. Ngoài ra, nên lựa chọn phương tiện có dung tích và tải trọng linh hoạt để phục vụ cho các đơn hàng nhỏ, lẻ hoặc theo yêu cầu đặc thù của khách hàng.

Song song với đầu tư mới, công ty cũng cần tăng cường quy trình bảo trì – bảo dưỡng định kỳ theo khuyến cáo của nhà sản xuất. Việc kiểm tra định kỳ giúp phát hiện kịp thời những hư hỏng tiềm ẩn, kéo dài tuổi thọ phương tiện và giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận hành. Nên thiết lập hệ thống theo dõi tình trạng xe bằng phần mềm hoặc sổ theo dõi riêng, gán trách nhiệm cụ thể cho đội ngũ kỹ thuật.

Bên cạnh đó, việc tối ưu hóa công suất khai thác cũng đóng vai trò quan trọng. Công ty cần lập kế hoạch vận chuyển hợp lý để hạn chế tình trạng xe chạy rỗng, tăng số chuyến trên mỗi phương tiện và phân phối đơn hàng khoa học giữa các tuyến. Có thể xem xét phương án hợp tác, chia sẻ đội xe với các đối tác để tối ưu hóa chi phí vận hành và đảm bảo sử dụng tối đa năng lực phương tiện trong từng giai đoạn.

Việc đầu tư và khai thác hiệu quả đội xe không chỉ nâng cao chất lượng dịch vụ mà còn góp phần giảm giá thành vận chuyển, cải thiện lợi nhuận và tạo nền tảng để công ty phát triển bền vững hơn trong môi trường cạnh tranh hiện nay.

3.2.5. Phát triển dịch vụ giá trị gia tăng và mở rộng chuỗi cung ứng

Để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh một cách toàn diện và bền vững, Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên cần chuyển đổi từ mô hình doanh nghiệp chỉ cung cấp dịch vụ vận tải đơn thuần sang mô hình doanh nghiệp logistics tích hợp – nơi kết hợp nhiều khâu trong chuỗi cung ứng như kho bãi, giao nhận, bốc xếp, quản lý hàng hóa và cả dịch vụ hậu cần thương mại. Đây là hướng đi phù hợp với xu thế hiện đại, khi khách hàng ngày càng có nhu cầu sử dụng dịch vụ trọn gói, tiết kiệm thời gian, chi phí và đảm bảo tính nhất quán trong vận hành.

Thứ nhất, công ty cần nghiên cứu và phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng như: lưu kho theo yêu cầu, đóng gói – dán nhãn sản phẩm, kiểm đếm và phân loại hàng hóa, quản lý tồn kho theo mã vạch hoặc RFID, giao hàng tận nơi đến từng chi nhánh hoặc đại lý của khách hàng. Việc cung cấp các dịch vụ này không chỉ giúp công ty tăng doanh thu trên một đơn hàng, mà còn nâng cao khả năng giữ chân khách hàng thông qua việc đáp ứng đa dạng nhu cầu.

Thứ hai, công ty nên đầu tư xây dựng hoặc liên kết để khai thác hệ thống kho bãi tại các vị trí thuận lợi như gần khu công nghiệp, cảng biển hoặc tuyến đường giao thông trọng yếu. Kho bãi không chỉ là nơi lưu trữ mà còn là trung tâm trung chuyển, giúp rút ngắn thời gian vận chuyển, giảm tải cho hệ thống xe vận tải và tạo ra giá trị gia tăng thực tế. Việc đầu tư vào hệ thống kho có thể kết hợp với cung cấp dịch vụ cho thuê kho theo diện tích, thời gian linh hoạt, góp phần tối ưu hóa hiệu suất sử dụng tài sản.

Thứ ba, về mặt chiến lược, công ty cần chủ động mở rộng mối liên kết trong chuỗi cung ứng. Thay vì hoạt động đơn lẻ, công ty nên xây dựng mạng lưới hợp tác với các doanh nghiệp sản xuất (đặc biệt là các doanh nghiệp trong khu công nghiệp, khu chế xuất), các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, các sàn giao dịch vận tải – logistics, hoặc các startup công nghệ trong lĩnh vực giao nhận. Việc thiết lập quan hệ hợp tác sẽ giúp công

ty tận dụng đơn hàng từ nhiều nguồn, chia sẻ hạ tầng vận chuyển, đồng thời tạo ra lợi thế quy mô và giảm chi phí đầu tư vào hạ tầng cố định.

Thứ tư, trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng sẽ giúp công ty định vị lại vai trò của mình từ một nhà cung cấp dịch vụ sang một đối tác chiến lược trong chuỗi giá trị của khách hàng. Điều này sẽ tạo ra sự khác biệt rõ nét so với các đối thủ chỉ cung cấp dịch vụ vận tải đơn lẻ, qua đó gia tăng năng lực cạnh tranh và khả năng mở rộng thị phần trong khu vực.

Thứ năm, công ty cũng cần chú trọng đến việc ứng dụng công nghệ trong quản lý chuỗi cung ứng như phần mềm SCM (Supply Chain Management), hệ thống theo dõi vận đơn tự động, giao diện khách hàng trực tuyến, để tạo sự minh bạch, tiện lợi và đồng bộ hóa giữa các khâu dịch vụ. Việc kết nối số với khách hàng và đối tác sẽ nâng cao trải nghiệm dịch vụ và tăng mức độ hài lòng, từ đó cải thiện doanh thu và hiệu quả kinh doanh tổng thể.

Tóm lại, việc phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng và mở rộng tham gia vào chuỗi cung ứng là một giải pháp chiến lược lâu dài giúp Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên chuyển dịch từ mô hình kinh doanh truyền thống sang hướng tiếp cận hiện đại, tích hợp và bền vững, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động và tạo ra lợi thế cạnh tranh vững chắc trên thị trường vận tải – logistics trong giai đoạn tới.

3.2.6. Phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quyết định đến sự thành công và hiệu quả vận hành của doanh nghiệp. Đặc biệt trong lĩnh vực vận tải – thương mại, nơi mà con người trực tiếp tham gia vào các khâu như điều phối, lái xe, quản lý kho, chăm sóc khách hàng..., việc đầu tư vào phát triển nguồn nhân lực không chỉ giúp nâng cao năng suất lao động mà còn đảm bảo chất lượng dịch vụ và uy tín thương hiệu.

Thực tế tại Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên cho thấy, lực lượng lao động hiện nay còn chưa đồng đều về trình độ, một bộ phận chưa được đào tạo bài bản, đặc biệt là trong các kỹ năng mềm, công nghệ thông tin, ngoại

ngữ và ứng xử dịch vụ. Điều này ảnh hưởng đến khả năng đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và làm giảm hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận trong công ty.

Do đó, công ty cần triển khai chiến lược phát triển nhân sự bài bản, bắt đầu từ việc rà soát lại cơ cấu lao động, phân tích nhu cầu đào tạo và lập kế hoạch đào tạo định kỳ cho từng nhóm nhân sự: tài xế, điều hành vận tải, nhân viên kho, nhân viên văn phòng. Nội dung đào tạo không chỉ dừng ở kỹ thuật chuyên môn, mà còn cần bổ sung các kỹ năng về quản lý thời gian, giao tiếp với khách hàng, sử dụng công nghệ, an toàn lao động và xử lý tình huống thực tế.

Ngoài đào tạo nội bộ, công ty cũng nên khuyến khích nhân viên tham gia các khóa học bên ngoài, liên kết với các trường, trung tâm đào tạo hoặc các hiệp hội ngành nghề để nâng cao trình độ. Việc xây dựng văn hóa học tập liên tục trong doanh nghiệp sẽ giúp nâng cao chất lượng đội ngũ và khả năng thích ứng với thay đổi.

Bên cạnh đó, công ty cần có chính sách thu hút và giữ chân người lao động chất lượng cao, thông qua các cơ chế lương thưởng công bằng, đánh giá hiệu quả làm việc minh bạch, cơ hội thăng tiến rõ ràng và môi trường làm việc thân thiện, công bằng. Các chế độ phúc lợi như bảo hiểm, hỗ trợ ăn trưa, phụ cấp trách nhiệm cũng cần được cân nhắc để nâng cao sự hài lòng và gắn bó của người lao động.

Việc phát triển toàn diện nguồn nhân lực sẽ không chỉ giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu suất làm việc hiện tại mà còn xây dựng được một đội ngũ đủ năng lực để đảm nhận những vai trò cao hơn trong giai đoạn phát triển tiếp theo.

KẾT LUẬN

Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là một trong những chỉ tiêu quan trọng phản ánh năng lực tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường đầy cạnh tranh hiện nay. Đối với Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên – một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực vận tải và thương mại dịch vụ, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ có ý nghĩa trong ngắn hạn nhằm cải thiện lợi nhuận, mà còn là nền tảng lâu dài để mở rộng thị trường, gia tăng năng lực cạnh tranh và khẳng định vị thế thương hiệu.

Khóa luận đã tập trung nghiên cứu toàn diện các vấn đề liên quan đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty thông qua việc hệ thống hóa cơ sở lý luận, phân tích thực trạng hoạt động giai đoạn 2022–2024 trên các khía cạnh: doanh thu, chi phí, lợi nhuận, hiệu quả sử dụng tài sản, quản trị công nợ và vòng quay vốn lưu động. Trên cơ sở số liệu thu thập được, khóa luận đã đánh giá khách quan những ưu điểm, hạn chế cũng như nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Từ đó, khóa luận đã đề xuất một hệ thống giải pháp đồng bộ và khả thi, bao gồm: tăng cường kiểm soát chi phí và tài chính, đẩy mạnh chuyển đổi số trong quản lý vận hành, cải thiện công tác quản lý các khoản phải thu, đầu tư nâng cấp phương tiện vận tải, phát triển chuỗi dịch vụ logistics tích hợp và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Các giải pháp này không chỉ xuất phát từ yêu cầu thực tiễn mà còn gắn chặt với định hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp trong bối cảnh hội nhập và đổi mới công nghệ mạnh mẽ.

Tuy đã có nhiều nỗ lực trong quá trình nghiên cứu, nhưng do hạn chế về thời gian, phạm vi khảo sát và nguồn lực thực hiện, khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Em xin chân thành mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu từ quý thầy cô để hoàn thiện hơn trong các nghiên cứu sau.

Hy vọng rằng, những nội dung trình bày trong khóa luận có thể góp phần hỗ trợ Công ty TNHH Đầu tư phát triển Thương mại và Vận tải Khải Nguyên trong việc hoạch định chiến lược và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS. TS. Ngô Thế Chi, PGS. TS Nguyễn Trọng Cơ (2009), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
2. PGS. TS. Nguyễn Trọng Cơ – Nghiêm Thị Thà (2010) *Giáo trình Phân tích Tài chính doanh nghiệp - Lý thuyết và thực hành*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
3. Trần Đức Cân - Nguyễn Mạnh Hùng - Đường Thị Thanh Hải (2012), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội.
4. PGS.TS Vũ Huy Đào (2010), *Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp* NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
5. PGS. TS Phạm Thị Gái (2011), *Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
6. TS. Lưu Thị Hương (2010), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Giáo dục, Hà Nội.
7. PGS.TS Nguyễn Đình Kiệm – TS. Bạch Đức Hiền, (2009), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
8. TS. Nguyễn Minh Kiều (2009), *Tài chính doanh nghiệp căn bản*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
9. PGS. TS Ngô Kim Thanh (2012) *Giáo trình Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

PHỤ LỤC

Báo cáo tài chính của Công ty năm 2022 – 2024