

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Bùi Thị Ngân

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thị Thu Huyền

HẢI PHÒNG - 2014

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ
VẬN TẢI QUYẾT THẮNG**

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

Sinh viên : Bùi Thị Ngân

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thị Thu Huyền

HẢI PHÒNG - 2014

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Bùi Thị Ngân

Mã SV: 1012402008

Lớp: QT1401N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại
Công ty TNHH Thương mại và Vận tải Quyết Thắng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày tháng năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2014

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày tháng năm 2014

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	3
1.1. Hiệu quả kinh doanh và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.....	3
1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	3
1.1.2. Bản chất của hiệu quả hoạt động kinh doanh	6
1.1.3. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường	7
1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh	8
1.2.1. Các nhân tố khách quan.....	8
1.2.2. Các nhân tố chủ quan (nhân tố bên trong doanh nghiệp).....	12
1.3. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.	16
1.3.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát.	16
1.3.1.1. Hiệu quả sử dụng chi phí.....	16
1.3.1.2. Hiệu quả sử dụng lao động.....	17
1.3.1.3. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	18
1.3.1.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	20
1.4. Một số phương pháp nghiên cứu.	23
1.4.1. Phương pháp so sánh.....	23
1.4.2. Phương pháp đồ thị.....	23
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI QUYẾT THẮNG	24
2.1. Khái quát về công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.	24
2.1.1. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp	25
2.1.1.1. Chức năng của doanh nghiệp	25
2.1.1.2. Nhiệm vụ của doanh nghiệp.....	26
2.1.2. Cơ cấu tổ chức.	27
2.1.2.1. Giám đốc.....	28
2.1.2.2. Phó giám đốc	28
2.1.2.3. Bộ phận kế toán	29
2.1.2.4. Bộ phận phòng kinh doanh.....	29

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng	29
2.2.1. Sản phẩm của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.....	29
2.2.1.1. Dịch vụ vận tải:.....	30
2.2.1.2. Kho bãi cho thuê.....	30
2.2.1.3. Phụ tùng và các bộ phận phụ trợ xe ô tô và xe có động cơ khác.....	30
2.2.2. Thị trường của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng	30
2.2.3. Các hoạt động marketing trong công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng	32
2.2.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng	34
2.2.4.1. Thuận lợi.....	34
2.2.4.2. Khó khăn.....	35
2.3. Tình hình lao động tại công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng	37
2.3.1. Đặc điểm lao động trong công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng	37
2.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng	38
2.4.1. Đánh giá chung hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	38
2.4.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.....	42
2.4.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	42
2.4.2.2. Hiệu quả sử dụng chi phí.....	47
2.4.2.3. Hiệu quả sử dụng lao động.....	50
2.4.2.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	52
2.4.3. Kết luận chung về kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng giai đoạn 2011-2013.	65
2.4.3.1. Thành tích.....	65
2.4.3.2. Hạn chế.....	66
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI QUYẾT THẮNG.....	67
3.1. Phương hướng hoạt động kinh doanh của công ty Quyết Thắng trong giai đoạn tới.	67
3.1.1. Về công tác tổ chức lao động.	67
3.1.2. Về công tác kinh doanh.	67

3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.	68
3.2.1. Biện pháp tập trung mở rộng dịch vụ logistic nhằm tăng doanh thu, mở rộng qui mô kinh doanh.	68
3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp.	68
3.2.1.2. Nội dung biện pháp	69
3.2.1.3. Dự kiến kết quả đạt được.....	72
3.2.2. Quản lí hàng tồn kho.	72
3.2.2.1. Cơ sở biện pháp.....	72
3.2.2.2. Nội dung biện pháp.	72
3.2.2.3. Dự kiến kết quả đạt được.....	74
3.2.3. Kiểm soát chi phí trong doanh nghiệp.....	75
3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp.	75
3.2.3.2. Nội dung của biện pháp.....	76
3.2.3.3. Kết quả dự kiến đạt được.....	77
KẾT LUẬN	78
TÀI LIỆU THAM KHẢO	79

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài.

Nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Các doanh nghiệp của chúng ta hiện đang có nhiều cơ hội để phát triển nhưng cũng phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức đặc biệt là trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, môi trường kinh doanh ngày càng thay đổi đa dạng hơn. Trước những khó khăn thách thức đó Việt Nam không ngừng nỗ lực đi lên phát triển kinh tế không ngừng nhằm theo kịp các nước phát triển trên Thế giới.

Trong những doanh nghiệp đang cùng đua nhau phát triển kinh tế đất nước như doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh thép, doanh nghiệp xây dựng, doanh nghiệp kinh doanh nhiên liệu...thì doanh nghiệp vận tải cũng là một trong những doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế thị trường của đất nước. Các doanh nghiệp vận tải ra đời đáp ứng kịp thời nhu cầu đi lại của toàn thể con người cũng như khối lượng hàng hóa khổng lồ đang lưu chuyển ồ ạt vào Việt Nam. Một trong những công ty đang cố gắng hết sức mình để hoàn thiện mọi mặt về yêu cầu của thời đại đó là công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng. Tuy nhiên để kinh doanh thực sự đáp ứng được nhu cầu của thị trường và mang lại lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp cần có những biện pháp quản lí, kiểm soát để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đây là vấn đề luôn luôn có ý nghĩa và mang tính thời sự đối với các doanh nghiệp.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng là một công ty trách nhiệm hữu hạn còn non trẻ. Dù mới hoạt động với thời gian chưa được bao lâu nhưng công ty đã khẳng định được uy tín của mình trên thị trường bằng cung cách phục vụ khách hàng chu đáo, giá phục hợp lý do đó công ty có nhiều cơ hội được khách hàng quan tâm và tìm đến. Điều này ngày càng đưa công ty phát triển hội nhập vào thị trường với quy mô rộng hơn. Quá trình thực tập tại công ty, em đã có điều kiện tìm hiểu về hoạt động kinh doanh của công ty, nhận thấy có những điểm còn tồn tại trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy em đã mạnh nghiên cứu và hoàn thành luận văn tốt nghiệp với đề tài : “ Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng”.

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài.

Đánh giá thị trường dịch vụ vận tải tại Hải Phòng cũng như xem tình hình hoạt động của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng trong giai đoạn 2011-2013 để phát hiện ra những điểm mạnh điểm yếu trong nội tại công ty, từ đó có thể đề xuất những biện pháp nhằm phát huy điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

- Phạm vi nghiên cứu: Tình hình hoạt động của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng với số liệu nghiên cứu trong 3 năm 2011, 2012, 2013.

4. Nguồn số liệu nghiên cứu

Các nguồn số liệu được lấy từ báo cáo tài chính do phòng kế toán cung cấp, các văn bản của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng, kết hợp đi thực tế ở kho bãi.

5. Phương pháp nghiên cứu.

Đề tài đã sử dụng một số phương pháp như phương pháp so sánh, phương pháp phân tích đồ thị,...

Nghiên cứu dựa trên kiến thức đã được học, các số liệu thực tế phục vụ cho quá trình nghiên cứu đề tài.

6. Nội dung nghiên cứu.

Khóa luận được chia làm ba chương:

Chương 1: Lý luận chung về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Chương 2: Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Hiệu quả kinh doanh và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

a. Khái niệm về hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Trong thời đại ngày nay, hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với cuộc sống của con người, công việc sản xuất thuận lợi khi các sản phẩm tạo ra được thị trường chấp nhận tức là đồng ý sử dụng sản phẩm đó. Để được như vậy thì các chủ thể tiến hành sản xuất phải có khả năng kinh doanh.

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

- Hoạt động kinh doanh có đặc điểm:

+ Do một chủ thể thực hiện và gọi là chủ thể kinh doanh, chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp

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

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

+ Mục đích chủ yếu của hoạt động kinh doanh là *lợi nhuận*.

[Tài liệu tham khảo số 3]

•Doanh thu

Là tổng thu nhập của doanh nghiệp do tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ cho bên ngoài sau khi trừ các khoản thuế và các khoản giảm trừ. Doanh thu chỉ bao gồm tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được trong kỳ (tức được khách hàng chấp nhận, thanh toán.

[Tài liệu tham khảo số 3]

•Chi phí

- Trong quá trình sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp phải tiêu hao các loại vật tư, nguyên vật liệu, hao mòn máy móc thiết bị, trả công cho người lao động..v.v...

- Chi phí sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và về lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất, tiêu thụ sản phẩm và một số khoản tiền thuế gián thu mà doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện hoạt động sản xuất - kinh doanh trong một thời kỳ nhất định.

[Tài liệu tham khảo số 3]

- Sự tham gia của các yếu tố sản xuất vào quá trình sản xuất của doanh nghiệp có sự khác nhau, nó hình thành chi phí tương ứng. Vậy nên khi các doanh nghiệp giảm được chi phí sản xuất kinh doanh xuống là đã hạ được giá thành và tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Chính vì thế mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp là giảm chi phí, hạ giá thành, tăng lợi nhuận.

•Lợi nhuận

Lợi nhuận là phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí bỏ ra để có được khoản doanh thu đó:

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí}$$

[Tài liệu tham khảo số 3]

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ. Nếu doanh nghiệp phấn đấu cải tiến quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh dịch vụ làm giảm chi phí và hạ giá thành sẽ làm cho lợi nhuận tăng lên.

Lợi nhuận còn là nguồn tích lũy cơ bản để tái sản xuất mở rộng, là nguồn vốn rất quan trọng để đầu tư phát triển của một doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động có lợi nhuận sẽ có điều kiện nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần, đảm bảo quyền lợi cho người lao động, có điều kiện xây dựng quỹ như quỹ dự phòng tài chính, quỹ đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng, phúc lợi ... điều này khuyến khích người lao động tích cực làm việc, nâng cao ý thức trách nhiệm, phát huy tính sáng tạo trong lao động và gắn bó với doanh nghiệp. Nhờ vậy năng suất lao động sẽ được nâng cao góp phần đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh làm tăng lợi nhuận doanh nghiệp.

❖ *Khái niệm về hiệu quả hoạt động kinh doanh.*

Đối với tất cả các doanh nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế, với các cơ chế quản lý khác nhau thì có các nhiệm vụ mục tiêu hoạt động khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp cũng có các mục tiêu khác nhau. Nhưng có thể nói rằng trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay, mọi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh (doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn...) đều có mục tiêu bao trùm lâu dài là tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu này mọi doanh nghiệp phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp thích ứng với các biến động của thị trường, phải thực hiện việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh, phải kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp và đồng thời phải tổ chức thực hiện chúng một cách có hiệu quả.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là vấn đề được các nhà nghiên cứu kinh tế cũng như các nhà quản lí kinh doanh quan tâm hàng đầu

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

- Có một số tác giả lại cho rằng hiệu quả kinh tế được xác định bởi quan hệ tỷ lệ giữa sự tăng lên của hai đại lượng kết quả và chi phí. Các quan điểm này mới chỉ đề cập đến hiệu quả của phần tăng thêm chứ không phải của toàn bộ phần tham gia vào quy trình kinh tế.

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

- Hai tác giả Whohe và Doring lại đưa ra hai khái niệm về hiệu quả kinh tế. Đó là hiệu quả kinh tế tính bằng đơn vị hiện vật và hiệu quả kinh tế tính bằng đơn vị giá trị. Theo hai ông thì hai khái niệm này hoàn toàn khác nhau. "Mối quan hệ tỷ lệ giữa sản lượng tính theo đơn vị hiện vật (chiếc, kg...) và lượng các nhân tố đầu vào (giờ lao động, đơn vị thiết bị, nguyên vật liệu...) được gọi là tính hiệu quả có tính chất kỹ thuật hay hiện vật", "Mối quan hệ tỷ lệ giữa chi phí kinh doanh phải chi ra trong điều kiện thuận lợi nhất và chi phí kinh doanh thực tế phải chi ra được gọi là tính hiệu quả xét về mặt giá trị" và "Để xác định tính hiệu quả về mặt giá trị người ta còn hình thành tỷ lệ giữa sản lượng tính bằng tiền và các nhân tố đầu vào tính bằng tiền" Khái niệm hiệu quả kinh tế tính bằng đơn vị hiện vật của hai ông chính là năng suất lao động, máy móc thiết bị và hiệu suất tiêu hao vật tư, còn hiệu quả tính bằng giá trị là hiệu quả của hoạt động quản trị chi phí.

- Một khái niệm được nhiều nhà kinh tế trong và ngoài nước quan tâm chú ý và sử dụng phổ biến đó là : hiệu quả kinh tế của một số hiện tượng (hoặc một quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu đã xác định. Đây là khái niệm tương đối đầy đủ phản ánh được tính hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh.

[Tài liệu tham khảo số 4]

Từ các quan điểm về hiệu quả kinh tế thì có thể đưa ra khái niệm về hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh (hiệu quả sản xuất kinh doanh) của các doanh nghiệp như sau : hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực (lao động, máy móc, thiết bị, tiền vốn và các yếu tố khác) nhằm đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đã đề ra.

Trong khóa luận này, khi nói đến hiệu quả hoạt động kinh doanh chỉ xét trên phương diện hiệu quả kinh tế, ta có thể mô tả như sau:

Hiệu quả= Kết quả đầu ra/ Nguồn lực đầu vào gắn với kết quả đó.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả hoạt động kinh doanh

- Bản chất của hiệu quả hoạt động kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế, gắn với hai quy luật tương ứng của nền sản xuất xã hội là quy luật tăng năng suất lao động xã hội và quy luật tiết kiệm thời gian.

[Tài liệu tham khảo số 4]

- Để đạt được mục tiêu kinh doanh, doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu quả của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Chính vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu.

- Trong điều kiện xã hội nước ta, hiệu quả kinh doanh được đánh giá trên hai tiêu thức: Tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức về mặt xã hội. Tùy theo từng thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động kinh doanh mà vai trò của hai tiêu thức này khác nhau. Các doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty TNHH, công ty nước ngoài thì tiêu thức hiệu quả kinh tế được quan tâm nhiều hơn. Còn đối với các doanh nghiệp Nhà nước, các doanh nghiệp có sự chỉ đạo, góp vốn liên doanh với Nhà nước thì tiêu thức hiệu quả xã hội được đề cao hơn. Điều này phù hợp với mục tiêu của chủ nghĩa xã hội là không ngừng nâng cao nhu cầu vật chất tinh thần của toàn xã hội, không có sự bất bình đẳng, phân biệt giữa các thành phần kinh tế và giữa nội bộ nhân dân toàn xã hội.

- Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ gắn bó với nhau, là hai mặt của một vấn đề, do đó khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cần phải xem xét hai mặt này một cách đồng bộ. Hai mặt này phản ánh những khía cạnh khác nhau của quá trình kinh doanh nhưng lại không tách rời nhau. Vì vậy, xử lý mối quan hệ giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội phản ánh bản chất của hiệu quả.

[Tài liệu tham khảo số 5]

1.1.3. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường

✓ Đối với doanh nghiệp

Đối với nền kinh tế quốc dân, việc các doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh có ý nghĩa hết sức quan trọng vì nó góp phần phân bổ nguồn lực quốc gia một cách hợp lý, tránh lãng phí khi các nguồn lực có hạn.

Hiệu quả kinh doanh như thế nào quyết định đến sự tồn tại và phát triển của mọi doanh nghiệp. Vì trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt có nhiều doanh nghiệp cùng tham gia cung cấp sản phẩm dịch vụ, thị phần bị chia nhỏ, các doanh nghiệp phải tìm mọi cách để tăng kết quả thu được trên một đơn vị chi phí bỏ ra, điều đó đồng nghĩa với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

✓ Đối với kinh tế xã hội

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Nó phản ánh yêu cầu cao độ về tiết kiệm thời gian, sử dụng tối đa có hiệu quả các nguồn lực tự có, phản ánh mức độ hoàn thiện của các quan hệ sản xuất trong nền kinh tế thị trường. Hiệu quả kinh doanh càng được nâng cao thì quan hệ sản xuất và lực lượng sản xuất cũng phát triển hay ngược lại, quan hệ sản xuất và lực lượng sản xuất kém phát triển thể hiện sự kém hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

✓ Đối với người lao động

Khi hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp được nâng lên, chất lượng qui mô được mở rộng thì sẽ tạo ra nhiều công ăn việc làm, cũng như tạo ra môi trường làm việc chuyên nghiệp, hiệu quả, hướng tới lợi ích của người lao động. Tạo nền cho cuộc sống công nhân, nhân viên doanh nghiệp một điều kiện làm việc và đời sống tốt hơn.

Như vậy, nâng cao hiệu quả trong sản xuất kinh doanh là hạt nhân cơ bản của sự chiến thắng trong cuộc chạy đua không cân sức giữa các doanh nghiệp trên thương trường hiện nay.

1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh

1.2.1. Các nhân tố khách quan

• Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực

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

- Nhân tố môi trường nền kinh tế quốc dân

- Môi trường chính trị, luật pháp

Môi trường chính trị ổn định luôn luôn là tiền đề cho việc phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước. Các hoạt động đầu tư nó lại tác động trở lại rất lớn tới các hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

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

- Môi trường văn hoá xã hội

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

- Môi trường kinh tế

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

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

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

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

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

- Môi trường khoa học kỹ thuật công nghệ

Tình hình phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ, tình hình ứng dụng của khoa học kỹ thuật và công nghệ vào sản xuất trên thế giới cũng như trong nước ảnh hưởng tới trình độ kỹ thuật công nghệ và khả năng đổi mới kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp do đó ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm tức là ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

• Nhân tố môi trường ngành

- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện có trong ngành

Mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong cùng một ngành với nhau ảnh hưởng trực tiếp tới lượng cung cầu sản phẩm của mỗi doanh nghiệp, ảnh hưởng tới giá bán, tốc độ tiêu thụ sản phẩm... do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả của mỗi doanh nghiệp.

- Khả năng gia nhập mới của các doanh nghiệp

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay trong hầu hết các lĩnh vực, các ngành nghề sản xuất kinh doanh có mức doanh lợi cao thì đều bị rất nhiều các doanh nghiệp khác nhóm ngó và sẵn sàng đầu tư vào lĩnh vực đó nếu như không có sự cản trở từ phía chính phủ. Vì vậy buộc các doanh nghiệp trong các ngành có mức doanh lợi cao đều phải tạo ra các hàng rào cản trở sự ra nhập mới bằng cách khai thác triệt để các lợi thế riêng có của doanh nghiệp, bằng cách định giá phù hợp (mức ngăn chặn sự gia nhập, mức giá này có thể làm giảm mức doanh lợi) và tăng cường mở rộng chiếm lĩnh thị trường. Do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Sản phẩm thay thế

Hầu hết các sản phẩm của doanh nghiệp đều có sản phẩm thay thế, số lượng chất lượng, giá cả, mẫu mã bao bì của sản phẩm thay thế, các chính sách tiêu thụ của các sản phẩm thay thế ảnh hưởng rất lớn tới lượng cung cầu, chất lượng, giá cả và tốc độ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Do đó ảnh hưởng tới kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Người cung ứng

Các nguồn lực đầu vào của một doanh nghiệp được cung cấp chủ yếu bởi các doanh nghiệp khác, các đơn vị kinh doanh và các cá nhân. Việc đảm bảo chất lượng, số lượng cũng như giá cả các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào tính chất của các yếu tố đó, phụ thuộc vào tính chất của người cung ứng và các hành vi của họ. Nếu các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp là không có sự thay thế và do các nhà độc quyền cung cấp thì việc đảm bảo yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào các nhà cung ứng rất lớn, chi phí về các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào các nhà cung ứng rất lớn, chi phí về các yếu tố đầu vào sẽ cao hơn bình thường nên sẽ làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Còn nếu các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp là sẵn có và có thể chuyển đổi thì việc đảm bảo về số lượng, chất lượng cũng như hạ chi phí về các yếu tố đầu vào là dễ dàng và không bị phụ thuộc vào người cung ứng thì sẽ nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Người mua

Khách hàng là một vấn đề vô cùng quan trọng và được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm chú ý. Nếu như sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra mà không có người hoặc là không được người tiêu dùng chấp nhận rộng rãi thì doanh nghiệp không thể tiến hành sản xuất được. Mật độ dân cư, mức độ thu nhập, tâm lý và sở thích tiêu dùng... của khách hàng ảnh hưởng lớn tới sản lượng và giá cả sản phẩm sản xuất của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới sự cạnh tranh của doanh nghiệp vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả của doanh nghiệp.

1.2.2. Các nhân tố chủ quan (nhân tố bên trong doanh nghiệp)

• Bộ máy quản trị doanh nghiệp

Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp, bộ máy quản trị doanh nghiệp phải đồng thời thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau :

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

- Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp đã xây dựng.

- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động sản xuất kinh doanh đã đề ra.

- Tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

Với chức năng và nhiệm vụ vô cùng quan trọng của bộ máy quản trị doanh nghiệp, ta có thể khẳng định rằng chất lượng của bộ máy quản trị quyết định rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu bộ máy quản trị được tổ chức với cơ cấu phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, gọn nhẹ linh hoạt, có sự phân chia nhiệm vụ chức năng rõ ràng, có cơ chế phối hợp hành động hợp lý, với một đội ngũ quản trị viên có năng lực và tinh thần trách nhiệm cao sẽ đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh

của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao. Nếu bộ máy quản trị doanh nghiệp được tổ chức hoạt động không hợp lý (quá cồng kềnh hoặc quá đơn giản), chức năng nhiệm vụ chồng chéo và không rõ ràng hoặc là phải kiểm nhiệm quá nhiều, sự phối hợp trong hoạt động không chặt chẽ, các quản trị viên thì thiếu năng lực và tinh thần trách nhiệm sẽ dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không cao.

- Lao động tiền lương

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra công tác tổ chức phải hiệp lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng người đúng việc sao chi phát huy tốt nhất năng lực sở trường của người lao động là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm đưa các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao. Như vậy nếu ta coi chất lượng lao động (con người phù hợp trong kinh doanh) là điều kiện cần để tiến hành sản xuất kinh doanh thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, phụ thuộc vào chiến lược kinh doanh, kế hoạch kinh doanh, phương án kinh doanh... đã đề ra. Tuy nhiên công tác tổ chức lao động của bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần tuân thủ các nguyên tắc chung và sử dụng đúng người đúng việc, quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng sao cho có thể thực hiện nhanh nhất, tốt nhất các nhiệm vụ được giao, đồng thời phải phát huy được tính độc lập, sáng tạo của người lao động có như vậy sẽ góp phần vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh lao động thì tiền lương và thu nhập của người lao động cũng ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì tiền lương là một bộ phận cấu thành lên chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời nó còn tác động tới tâm lý người lao động trong doanh nghiệp. Nếu tiền lương cao thì chi phí sản xuất kinh doanh sẽ tăng do đó làm giảm hiệu

quả sản xuất kinh doanh, nhưng lại tác động tới tính thần và trách nhiệm người lao động cao hơn do đó làm tăng năng suất và chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp nên làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Còn nếu mà mức lương thấp thì ngược lại. Cho nên doanh nghiệp cần chú ý tới các chính sách tiền lương, chính sách phân phối thu nhập, các biện pháp khuyến khích sao cho hợp lý, hài hoà giữa lợi ích của người lao động và lợi ích của doanh nghiệp.

- Tình hình tài chính của doanh nghiệp

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

- Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, nó thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi... Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Điều này thấy khá rõ nếu một doanh nghiệp có hệ thống nhà xưởng, kho

tàng, cửa hàng, bến bãi được bố trí hợp lý, nằm trong khu vực có mật độ dân cư lớn, thu nhập về cầu về tiêu dùng của người dân cao... và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại cho doanh nghiệp một tài sản vô hình rất lớn đó là lợi thế kinh doanh đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

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

- Môi trường làm việc trong doanh nghiệp
- Môi trường văn hoá trong doanh nghiệp

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

- Môi trường thông tin :

Hệ thống trao đổi các thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng lớn hơn bao gồm tất cả các thông tin có liên quan đến từng bộ phận, từng phòng

ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh thì giữa các bộ phận, các phòng ban cũng như những người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, phải liên lạc và trao đổi với nhau các thông tin cần thiết. Do đó mà hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào hệ thống trao đổi thông tin của doanh nghiệp. Việc hình thành quá trình chuyên thông tin từ người nàu sang người khác, từ bộ phận này sang bộ phận khác tạo sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ sung những kinh nghiệm, những kiến thức và sự am hiểu về mọi mặt cho nhau một cách thuận lợi nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- Phương pháp tính toán của doanh nghiệp

Hiệu quả kinh tế được xác định bởi kết quả đầu ra và chi phí sử dụng các yếu tố đầu vào, hai đại lượng này trên thực tế đều rất khó xác định được một cách chính xác, nó phụ thuộc vào hệ thống tính toán và phương pháp tính toán trong doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp đều có một phương pháp, một cách tính toán khác nhau do đó mà tính hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất của doanh nghiệp cũng phụ thuộc rất nhiều vào phương pháp tính toán trong doanh nghiệp đó

1.3. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.3.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát.

1.3.1.1. Hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất là lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm, dịch vụ trong thời kì nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình tạo ra sản phẩm, dịch vụ. Ngoài ra doanh nghiệp còn phải trả thuế gián thu theo luật đã quy định: Thuế VAT, thuế XK-NK, tiêu thụ đặc biệt.

Nội dung các khoản chi phí trong sản xuất kinh doanh:

Chi phí NVL, chi phí nhiên liệu, động lực, chi phí tiền lương, các khoản trích theo lương, khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí dự phòng giảm giá hàng tồn kho, các khoản trợ cấp, chi phí hoạt động doanh nghiệp như thuê tài sản, chi phí tài chính....Các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng chi phí:

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kì}}{\text{Tổng chi phí trong kì}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao thì càng tốt.

[Tài liệu tham khảo số 4]

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

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng chi phí bỏ ra sản xuất kinh doanh thì thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

[Tài liệu tham khảo số 4]

1.3.1.2. Hiệu quả sử dụng lao động.

$$\text{Hiệu suất sử dụng lao động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số công nhân sản xuất trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động trực tiếp trong năm tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong một thời kì nhất định. Nếu chỉ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh ngày càng có hiệu quả.

[Tài liệu tham khảo số 4]

$$\text{Mức sinh lời của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Số lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu lợi nhuận trong một kỳ nhất định.

[Tài liệu tham khảo số 4]

1.3.1.3. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

- *Vốn cố định*

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng VCD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng VCD trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của công ty trong hoạt động sxkd tạo ra doanh thu càng tốt.

[Tài liệu tham khảo số 4]

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCD được sử dụng trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định rất tốt và ngược lại.

[Tài liệu tham khảo số 4]

$$\text{Sức sản xuất của VCD} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ của công ty đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

[Tài liệu tham khảo số 4]

$$\text{Sức sinh lời VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ đồng 1 đồng vốn kinh doanh bình quân của công ty đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế.

[Tài liệu tham khảo số 4]

- *Vốn lưu động*

$$\text{Hiệu quả sử dụng VLD} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{VLD bình quân năm}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn lưu động làm ra mấy đồng lợi nhuận trong kỳ

[Tài liệu tham khảo số 3]

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn lưu động vận động không ngừng, thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất (dự trữ - sản xuất - tiêu thụ). Để nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động, người ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng luân chuyển VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết VLD quay được mấy vòng trong kỳ. Nếu số vòng quay tăng, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại.

[Tài liệu tham khảo số 3]

$$\text{Thời gian của một vòng luân chuyển} = \frac{360}{\text{Số vòng quay VLD trong kì}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian của một vòng. Thời gian của một vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn.

[Tài liệu tham khảo số 3]

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, điều đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn tại các khoản phải thu.

[Tài liệu tham khảo số 3]

- *Vốn chủ sở hữu*

Đánh giá doanh lợi VCSH cần tính toán so sánh giữa hệ số doanh lợi của VCSH giữa kì phân tích và kì gốc, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh lợi càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số doanh lợi VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng VCSH tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này cũng nói lên khả năng độc lập về tài chính của công ty, vì tỉ số này nói lên sức sinh lời của đồng vốn khi đưa vào sản xuất kinh doanh. Nếu chỉ số này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh một cách có hiệu quả.

[Tài liệu tham khảo số 3]

1.3.1.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp

a. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn.

- Cơ cấu nguồn vốn là thể hiện tỉ trọng của các nguồn vốn trong tổng giá trị nguồn vốn mà doanh nghiệp huy động, sử dụng vào hoạt động kinh doanh.

- Quyết định về cơ cấu nguồn vốn là vấn đề tài chính hết sức quan trọng của doanh nghiệp, bởi lẽ:

✓ Cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp là một trong các yếu tố quyết định đến chi phí sử dụng vốn bình quân của doanh nghiệp.

✓ Cơ cấu nguồn vốn ảnh hưởng đến tỉ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu hay thu nhập trên 1 cổ phần và rủi ro tài chính của một doanh nghiệp.

Bên cạnh đó việc nghiên cứu cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản, tỷ suất tự tài trợ sẽ cung cấp cho các nhà quản trị tài chính một cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

• Hệ số nợ

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn (hoặc tổng tài sản)}}$$

Chỉ tiêu tài chính này phản ánh nợ phải trả chiếm bao nhiêu phần trăm trong nguồn vốn của doanh nghiệp hay trong tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu phần trăm được hình thành bằng nguồn nợ phải trả.

Hệ số nợ càng cao chứng tỏ khả năng độc lập của doanh nghiệp về mặt tài chính càng kém.

[Tài liệu tham khảo số 3]

• Tỷ suất tự tài trợ

Tỷ suất tự tài trợ đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Tỷ suất tự tài trợ cho thấy mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh riêng có của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn, chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao với các chủ nợ. Do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay.

[Tài liệu tham khảo số 3]

b. Các chỉ số về hoạt động

Các chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau.

• Số vòng quay hàng tồn kho:

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

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

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn, chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán.

[Tài liệu tham khảo số 3]

• Vòng quay các khoản phải thu:

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm, được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu của sản phẩm dịch vụ}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu khách hàng}}$$

[Tài liệu tham khảo số 3]

Nói chung, hệ số vòng quay các khoản phải thu càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp càng nhanh, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt cao, điều này giúp cho doanh nghiệp nâng cao luồng tiền mặt, tạo ra sự chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất. Ngược lại, nếu hệ số này càng thấp thì số tiền của doanh nghiệp bị chiếm dụng ngày càng nhiều, lượng tiền mặt sẽ ngày càng giảm, làm giảm sự chủ động của doanh nghiệp trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất và có thể doanh nghiệp sẽ phải đi vay ngân hàng để tài trợ thêm cho nguồn vốn lưu động này.

c. Các chỉ tiêu khả năng thanh toán.

Tỷ số thể hiện khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong ngắn hạn:

- *Khả năng thanh toán hiện hành*: phản ánh việc công ty có thể đáp ứng nghĩa vụ trả các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn hay không.

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

Tỷ số >1 thể hiện khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp trong tình trạng tốt. Nếu tỷ số này quá cao thì lại là một biểu hiện không tốt do việc tài sản ngắn hạn quá nhiều (tiền mặt, khoản phải thu, hàng tồn kho...) ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của công ty.

Vì vậy, khi phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn trên cơ sở đảm bảo tài sản ngắn hạn, cần phải phân tích chất lượng các yếu tố tài sản ngắn hạn qua các chỉ tiêu kì thu tiền bình quân, tốc độ luân chuyển hàng tồn kho.

[Tài liệu tham khảo số 2 – trang 219,220]

-Khả năng thanh toán nhanh: chỉ tiêu này phản ánh việc công ty có thể thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn đến mức độ nào căn cứ vào những tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển hóa thành tiền một cách nhanh nhất.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền} + \text{Đầu tư ngắn hạn} + \text{Khoản phải thu}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này tương tự như thanh toán hiện thời. nếu chỉ số cao thể hiện khả năng thanh toán nhanh của công ty tốt nhưng nếu quá cao sẽ là một biểu hiện không tốt khi đánh giá về khả năng sinh lời.

[Tài liệu tham khảo số 2 – trang 221]

d. Các chỉ số sinh lợi

Lâu nay khi phân tích đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, các nhà phân tích thường sử dụng chỉ tiêu ROE (Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu) và ROA(Sức sinh lợi của tài sản).

- *Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản*

- $$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Hệ số này mang ý nghĩa: trong kỳ trung bình một đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này càng cao thể hiện sự sắp xếp, phân bổ và quản lý tài sản càng hợp lý và có hiệu quả.

[Tài liệu tham khảo số 2 – trang 238]

- *Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu*

- $$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng trong kì}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng trong kì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế cho chủ sở hữu

Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, một mặt phụ thuộc vào hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh hay phụ thuộc vào trình độ sử dụng vốn. Mặt khác, hiệu quả sử dụng vốn còn phụ thuộc vào trình độ tổ chức nguồn vốn của doanh nghiệp. Hệ số này càng cao càng có hiệu quả.

[Tài liệu tham khảo số 2 – trang 241]

1.4. Một số phương pháp nghiên cứu.

1.4.1. Phương pháp so sánh.

Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét các chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh số liệu với một chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc). Tiêu chuẩn để so sánh thường là: Chỉ tiêu kế hoạch của một kỳ kinh doanh, tình hình thực hiện các kỳ kinh doanh đã qua, chỉ tiêu các doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành. Điều kiện để so sánh là: Các chỉ tiêu so sánh phải phù hợp về yếu tố không gian, thời gian, cùng nội dung kinh tế, đơn vị đo lường, phương pháp tính toán. Phương pháp so sánh có hai hình thức: So sánh tuyệt đối và so sánh tương đối. So sánh tuyệt đối dựa trên hiệu số của hai chỉ tiêu so sánh là chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu cơ sở. So sánh tương đối là tỷ lệ (%) của chỉ tiêu kỳ phân tích so với chỉ tiêu gốc để thể hiện mức độ hoàn thành hoặc tỷ lệ của số chênh lệch tuyệt đối với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng.

Phương pháp so sánh đòi hỏi các chỉ tiêu phân tích và các chỉ tiêu dùng làm cơ sở so sánh phải có những điều kiện sau:

- Phải thống nhất nhau về nội dung phản ánh và phương pháp tính toán.
- Phải xác định trong cùng độ dài thời gian hoặc những thời điểm tương ứng.
- Phải cùng đơn vị tính.

[Tài liệu tham khảo số 2 – trang 20,21]

1.4.2. Phương pháp đồ thị

Là phương pháp biểu diễn các số liệu, tài liệu thông qua đồ thị để thấy sự thay đổi của các số liệu qua các năm phân tích.

Nghiên cứu dựa trên kiến thức đã học, các thông tin tài liệu thực tế, các báo cáo về tình hình kinh doanh của công ty, từ đó tổng hợp, phân tích, đánh giá để phục vụ cho quá trình nghiên cứu đề tài.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI QUYẾT THẮNG

2.1. Khái quát về công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng được thành lập theo giấy phép đăng ký kinh doanh số: 0202000729 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp lần đầu ngày 14 tháng 5 năm 2002. Công ty có tư cách pháp nhân và có tài khoản mở tại Ngân hàng Techcombank chi nhánh Hải Phòng. Đến nay công ty đã 5 lần thay đổi đăng ký giấy phép kinh doanh, lần thứ 5 số 0202000729 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp phép ngày 15 tháng 07 năm 2009. Vốn điều lệ đã đăng ký 6.580.000 đồng (Sáu tỷ năm trăm tám mươi ngàn đồng chẵn).

Tên công ty viết bằng tiếng Việt : CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI QUYẾT THẮNG

Tên công ty viết bằng tiếng anh: QUYET THANG TRADING TRANSPORT COMPANY LIMITED

Tên công ty viết tắt: QUYET THANG CO.,LTD

Trụ sở chính : Km 12- QL 5- Xã Tân Tiến - Huyện An Dương – Thành phố Hải Phòng.

Văn phòng giao dịch: Số 12 Chùa Vẽ - Phường Đông Hải 1 – Quận Hải An – Thành phố Hải Phòng.

Điện thoại/ Fax : 031.3654.641

Mã số thuế : 0200515662

Tài khoản số : 10922742627015

Tại ngân hàng Techcombank – Chi nhánh Hải Phòng

- Danh sách thành viên góp vốn:

STT	Tên thành viên	Giá trị phần vốn góp	Tỉ lệ %
1	Công ty TNHH Phúc Tiến (Đại diện: Hà Văn Phúc)	1.190.000.000	18.08
2	Nguyễn Mạnh Tráng	2.500.000.000	38
3	Võ Thị Thùy Dung	1.000.000.000	15.2
4	Võ Hoàng Dũng	1.390.000.000	21.12
5	Đình Văn Đông	500.000	7.6

Như vậy, ông Nguyễn Mạnh Tráng là người có phần vốn góp cao nhất (38%) và giữ vị trí giám đốc công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng là công ty trách nhiệm hữu hạn có tư cách pháp nhân phù hợp với pháp luật Việt Nam, có tài khoản tại ngân hàng và được sử dụng con dấu theo mẫu quy định, hạch toán kinh tế độc lập và tự chủ về tài chính, tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hiện nay, công ty đã áp dụng hệ thống quản lý xe theo mô hình sử dụng thiết bị GPRS định vị toàn cầu. Mục tiêu của công ty là từng bước áp dụng công nghệ thông tin để đưa vào quản lý sử dụng để quản lý và khai thác đội xe có hiệu quả, góp phần nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng có nhu cầu chuyên chở vận chuyển đồng thời giảm được chi phí quản lý, cải thiện điều kiện làm việc nâng cao thu nhập và đời sống cho đội ngũ lái xe công ty, đảm bảo lợi ích của các thành viên tham gia góp vốn và làm tròn nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng được thành lập để đáp ứng yêu cầu vận chuyển với khối lượng hàng hóa khổng lồ từ thành phố Cảng Hải Phòng đưa đến các nơi thuộc mọi miền của tổ quốc. Trải qua hơn 11 năm kinh nghiệm, công ty đã nhận được rất nhiều hợp đồng vận tải, hợp đồng cầu hàng hóa tại các công trình lớn như : Là đơn vị duy nhất phục vụ hàng hóa containers của hãng Vinalines, Gemadept, đơn vị duy nhất phục vụ cầu lắp tại nhà máy thủy điện Sơn La, công trình Cát Bi plaza... Công ty cũng đã nhận được bằng khen của Cục thuế thành phố Hải Phòng về việc đã hoàn thành tốt nghĩa vụ thuế các năm 2009, 2010, 2011...

2.1.1. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp

2.1.1.1. Chức năng của doanh nghiệp

- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa
- Bốc xếp hàng hóa
- Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt)
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác.
- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác.
- Bán lẻ xe ô tô con (loại 12 chỗ trở xuống)

- Đại lý ô tô và xe có động cơ khác.
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường sắt và đường bộ
- Kinh doanh những ngành nghề mà nhà nước không cấm.
- Đại lý làm thủ tục hải quan xuất nhập khẩu hàng hóa.
- Xuất nhập khẩu hàng hóa, đặc biệt là hàng tạm nhập tái xuất.

2.1.1.2. Nhiệm vụ của doanh nghiệp.

- Thực hiện nhiệm vụ quản lý và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ trực tiếp trong ngành vận tải cũng như các nhu cầu khác của thị trường.
 - Chủ động xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh
 - Chủ động trong việc cung ứng các phương tiện vận tải tiên tiến nhất để phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh đạt chất lượng và hiệu quả cao.
 - Chủ động nghiên cứu phương án mở rộng mạng địa bàn hoạt động tìm kiếm nguồn hàng mới cho việc chuyên chở diễn ra thường xuyên, liên tục đảm bảo cuộc sống cho công nhân lái xe.
 - Thực hiện nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước
 - Thực hiện chế độ thanh toán tiền lương hàng tháng đúng quy định của nhà nước. Thực hiện khen thưởng cho các cá nhân, tập thể có thành tích xuất sắc góp phần vào hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty.
 - Thực hiện chế độ chính sách BHYT, BHXH; luôn cải thiện điều kiện làm việc, trang bị đầu tư trang thiết bị đầu tư bảo hộ lao động, vệ sinh môi trường, thực hiện đúng chế độ nghỉ ngơi, bồi dưỡng độc hại đảm bảo sức khỏe cho người lao động.
 - Thường xuyên tổ chức đào tạo, bồi dưỡng kỹ thuật, nghiệp vụ, tay nghề cho cán bộ công nhân viên.
 - Xây dựng và huấn luyện lực lượng bảo vệ, dân quân tự vệ, phòng chống cháy nổ, phối hợp với chính quyền địa phương giữ gìn an ninh chính trị và trật tự an toàn xã hội, đảm bảo tuyệt đối về người và tài sản của công ty. Làm tròn nghĩa vụ an ninh quốc phòng toàn dân.
 - Tập trung vào thị trường mục tiêu, tận dụng mọi cơ hội để thâm nhập thị trường và mở rộng thị trường.
 - Mở rộng kinh doanh đầu tư thêm máy móc thiết bị mới tạo ra thêm nhiều sản phẩm mới có ưu thế lớn đối với doanh nghiệp.
 - Phân bổ nguồn nhân lực xúc tiến nhanh các dự án đầu tư trọng điểm của công ty.

Với những thành quả đã đạt được, công ty đặt ra nhiệm vụ, mục tiêu sẽ luôn phấn đấu để giữ vững những thành quả, đưa công ty ngày càng phát triển bền vững. Công ty luôn luôn mong muốn mang đến cho mọi người sản phẩm tiêu chuẩn với chất lượng cao.

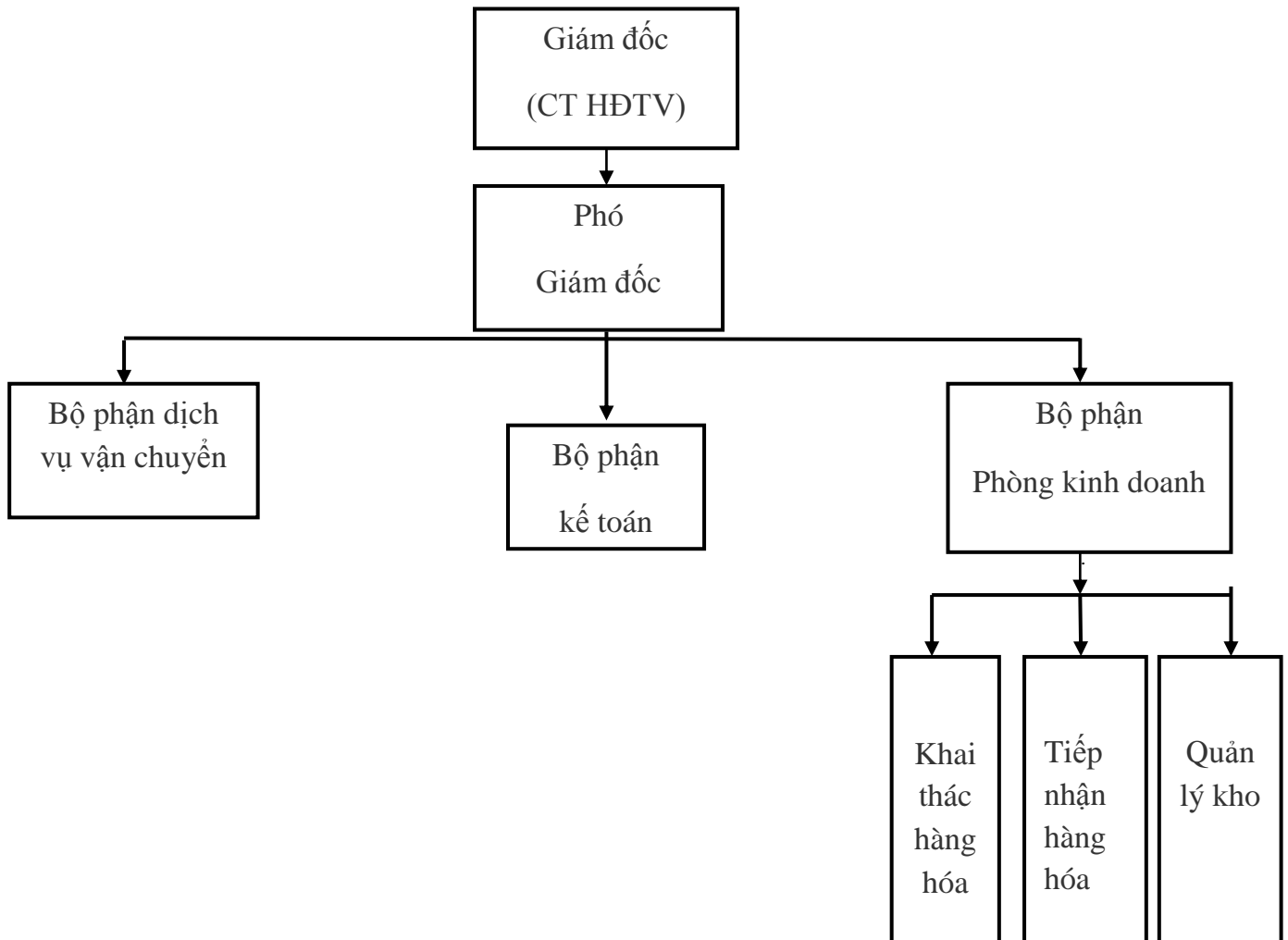
2.1.2. Cơ cấu tổ chức.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết thắng là công ty TNHH, được phân cấp quản lý theo mô hình tập trung hoạt động theo nguyên tắc tự chủ về tài chính.

Xuất phát từ những nguyên tắc trên công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng được tổ chức theo cơ chế: Chủ tịch hội đồng thành viên kiêm giám đốc lãnh đạo toàn diện, trực tiếp mọi hoạt động thông qua chỉ thị; Phó giám đốc chịu trách nhiệm chỉ đạo điều hành. Thông qua sơ đồ ta thấy ngay được mối quan hệ giữa các cấp chỉ đạo kinh doanh và các bộ phận trực tiếp. Đây là loại hình cơ cấu trực tuyến tương đối gọn nhẹ phù hợp với mục đích kinh doanh của công ty đồng thời đảm bảo được tính thống nhất trong quản lý. Đảm bảo chế độ tập trung - một thủ trưởng tăng cường chịu trách nhiệm cá nhân; tránh được tình trạng cấp dưới phải thi hành chỉ thị chông chéo.

Sơ đồ 2.1

Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý công ty TNHH TM và VT Quyết Thắng.



(Nguồn: Tài liệu phòng kế toán)

2.1.2.1. Giám đốc

Là người bao quát chung toàn Công ty. Có quyền ra các quyết định kinh doanh thông qua báo cáo của Phó giám đốc.

2.1.2.2. Phó giám đốc

Là người có nhiệm vụ bao quát toàn bộ các công việc diễn ra trong doanh nghiệp. Có quyền điều hành toàn bộ các bộ phận trong doanh nghiệp, đảm nhiệm vấn đề nhân sự trong doanh nghiệp. Tổng kết kết quả hoạt động của từng bộ phận. Chịu trách nhiệm về việc ra kế hoạch mua, bán các loại hàng hóa dịch vụ sau khi đã thống kê toàn bộ phản ánh của các bộ phận. Còn có quyền ra các quyết định thay giám đốc khi được sự ủy quyền.

2.1.2.3. Bộ phận kế toán

Có nhiệm vụ theo dõi, phản ánh thu, chi, nhập, theo dõi công nợ, tình hình tài chính của Công ty ... Bộ phận này đã có sự chuyên môn hóa cụ thể các nhiệm vụ: Kế toán trưởng, kế toán tổng hợp, kế toán mua bán hàng, kế toán công nợ, thủ quỹ.

2.1.2.4. Bộ phận phòng kinh doanh

Đây là bộ phận trực tiếp tiếp xúc với thị trường, có nhiệm vụ bám sát thị trường, theo dõi sự biến động của thị trường và lập những phương án kinh doanh cho từng kỳ thông qua chỉ đạo từ ban giám đốc. Từ các biến động này có sự phản ánh đến điều hành chung để có quyết định điều chỉnh kịp thời sau khi đã thông qua ý kiến của giám đốc.

a. Trưởng phòng kinh doanh

Đứng đầu phòng kinh doanh là trưởng phòng kinh doanh có trách nhiệm quản lý toàn bộ nhân viên trong phòng và chịu trách nhiệm trước ban giám đốc. Các phòng khai thác hàng hóa, tiếp nhận hàng hóa, và quản lý kho có trách nhiệm tìm kiếm nguồn hàng hóa để xe luôn hoạt động, mở tờ khai về nguồn hàng vừa tìm kiếm đồng thời nhận nguồn hàng ký gửi từ khách hàng. Những nhân viên này chịu sự chỉ đạo trực tiếp của trưởng phòng kinh doanh để thi hành công việc. Trưởng phòng có trách nhiệm giám sát quản lý điều phối nhân viên một cách hợp lý.

b. Bộ phận phục vụ vận chuyển

Bộ phận này trực tiếp giám sát máy móc thiết bị phương tiện xe tải, định kỳ bảo dưỡng thường xuyên liên tục. Phòng điều vận chịu trách nhiệm quản lý xe, sắp xếp kế hoạch cho xe chạy đều đặn tránh chông chéo công việc. Phòng dịch vụ vận tải chịu trách nhiệm điều hành mọi lịch trình của đội xe của công ty dưới sự chỉ đạo của Ban giám đốc.

2.2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI QUYẾT THẮNG.

2.2.1. Sản phẩm của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

Trong hoạt động kinh doanh của mình, công ty một mặt duy trì và phát triển dịch vụ vận tải, là ngành nghề chủ yếu mà công ty đã kinh doanh từ khi mới thành lập. Mặt khác còn đầu tư thêm một số nhà xưởng kho bãi cho khách hàng thuê để lưu giữ hàng hóa, làm thủ tục hải quan về xuất nhập khẩu hàng hóa, trực tiếp nhập khẩu hàng hóa từ các nước trên thế giới để xuất khẩu hàng

hóa sang các nước như Trung Quốc, Nhật Bản.... Điều này giúp công ty thuận tiện trong việc điều vận xe khi số lượng hàng hóa chuyên chở trong ngày không kịp đồng thời tối đa hoá doanh thu, tối đa hoá lợi nhuận...

Với chủ trương kinh doanh lấy chất lượng dịch vụ làm hiệu quả kinh doanh chính, công ty tăng cường tạo mối quan hệ thường xuyên với bạn hàng, đồng thời cũng tìm kiếm thêm các bạn hàng mới như những đơn vị buôn bán các loại hàng hóa có nhu cầu vận chuyển.

2.2.1.1. *Dịch vụ vận tải:*

- Ngoài việc đầu tư vào nâng cấp đổi mới hàng loạt phương tiện vận tải mới đó là thay đổi các loại xe tải, xe sơ mi có “đời” thấp sang một loạt xe Freight line đời 2005 với số vốn rất lớn. Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng còn đầu tư vào thiết bị định vị hành trình cho toàn bộ đầu xe container của công ty để kiểm soát chặt chẽ hơn tình hình vận tải hàng hóa.

2.2.1.2. *Kho bãi cho thuê*

- Hệ thống chiếu sáng, máy lạnh được bố trí hợp lý đầy đủ, đảm bảo an toàn cho hàng lưu kho.
- Trang bị hệ thống bình xịt khí và ống dẫn nước đầy đủ, đảm bảo cứu chữa kịp thời nếu xảy ra hỏa hoạn.
- Đội ngũ nhân viên bốc xếp hàng hóa đáp ứng được những yêu cầu cao của khách hàng, bên cạnh đó còn có máy nâng hàng hiện đại.

2.2.1.3. *Phụ tùng và các bộ phận phụ trợ xe ô tô và xe có động cơ khác*

Bao gồm các sản phẩm sau:

- Hệ thống điện điều hòa: như hệ thống cảm biến, hệ thống túi khí...
- Thân, vỏ, gương, đèn, kính: hệ thống bơm, gương, logo...
- Hệ thống động cơ hộp số: hệ thống trục, lóc, bạc...
- Hệ thống gầm – hệ thống phanh: hệ thống giảm xóc, hệ thống lò xo...
- Nội thất, chất lỏng, phụ kiện: hệ thống dầu nhớt, hệ thống táp bi...
- Hệ thống truyền động, hệ thống lái: trục lái, giảm chấn, bi....
- Hệ thống nhiên liệu và làm mát: hệ thống nhiên liệu, bơm xăng...
- Buôn bán lốp xe đầu kéo, xe tải, xe ô tô con.

2.2.2. **Thị trường của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng**

Là một doanh nghiệp dịch vụ vận tải của thành phố Cảng Hải Phòng, công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng có rất nhiều lợi thế để phát triển, tuy

nhiên bên cạnh những lợi thế đó là vô vàn những khó khăn trên thương trường cạnh tranh với hàng ngàn doanh nghiệp dịch vụ vận tải khác tại Hải Phòng. Sản phẩm chủ yếu của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng là dịch vụ vận tải bao gồm: vận chuyển hàng hóa đường bộ bằng xe tải, xe container; dịch vụ kho bãi; bốc xếp hàng hóa; vận tải hành khách nội thành và ngoại thành (trừ vận tải bằng xe buýt). Dịch vụ vận tải của doanh nghiệp chủ yếu là phục vụ cho khách hàng trong nước.

a. Khách hàng truyền thống:

- Công ty vận tải biển Vinalines
- Công ty TNHH MTV Gemadept
- Công ty cổ phần xây lắp điện 1
- Công ty TNHH Xuân Hà
- Công ty TNHH 27-7
- Công ty cổ phần Someco Sông Đà miền Bắc
- Công ty cổ phần Phú Xuyên
- Công ty cổ phần kim khí miền Bắc
- Công ty cổ phần thép Đất Việt
- Công ty TNHH thương mại và vận tải Minh Hoàng
- Công ty cổ phần bê tông Việt Nam
- Công ty TNHH thương mại và dịch vụ giao nhận An Phú

b. Khách hàng tiềm năng

Khách hàng của Công ty thường là các doanh nghiệp ở khắp mọi miền của Tổ Quốc. Các doanh nghiệp này hoạt động trên các lĩnh vực vận tải biển, khai thác cảng, dịch vụ môi giới hàng hải, vật liệu xây dựng, luyện kim, xuất nhập khẩu thực phẩm...., bên cạnh đó còn có những khách hàng là chính những doanh nghiệp cùng ngành. Do đó trong tương lai khi doanh nghiệp khẳng định được uy tín, thương hiệu của mình trên thương trường thì doanh nghiệp sẽ có những khách hàng lớn và có thị phần lớn trong lĩnh vực dịch vụ vận tải trên cả nước như:

- Công ty TNHH SITC Việt Nam
- Tổng công ty thép miền Bắc
- Công ty thép Việt - Úc
- Công ty cổ phần vận tải Vinaconex
- Công ty cổ phần hàng hải Hà Nội

- Công ty cổ phần hàng hải Đông Đô

c. Đối thủ cạnh tranh.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng có khoảng 1.300 đối thủ cạnh tranh lớn nhỏ tính riêng trên thành phố Hải Phòng, điều này cho thấy sự cạnh tranh gay gắt trong ngành dịch vụ vận tải. Trong các đối thủ cạnh tranh phải kể đến những doanh nghiệp dịch vụ vận tải tại Hải Phòng có tiếng trong ngành như: Công ty cổ phần vận tải ô tô số 1, công ty Giang Anh, công ty Trang Anh....

d. Nhà cung ứng

Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng tập trung phát triển mảng dịch vụ vận tải nên đầu vào chủ yếu là xăng, dầu diesel, dầu nhớt và lốp ô tô và sửa chữa thay thế phụ tùng. Công ty đã tạo dựng được mối quan hệ với các nhà cung ứng lâu năm, có uy tín trên thị trường cung ứng nguồn nhiên liệu, nguyên vật liệu có chất lượng đảm bảo, đáp ứng được yêu cầu của quá trình vận hành các loại xe. Có thể kể đến một số nhà cung ứng lớn sau:

- Công ty cổ phần kho vận và dịch vụ thương mại Vinatranco
- Công ty xăng dầu khu vực III – TNHH MTV
- Công ty cổ phần thương mại dịch vụ tổng hợp Cảng Hải Phòng
- Doanh nghiệp tư nhân Hùng Thịnh
- Công ty TNHH thương mại xuất nhập khẩu Phương Dung
- Công ty cổ phần thương mại Huấn Thành
- Công ty TNHH Anh Dũng

2.2.3. Các hoạt động marketing trong công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

Sự cạnh tranh gay gắt trên thương trường đã và đang đặt ra cho Doanh nghiệp nhiều thách thức. Khách hàng ngày càng có nhiều sự lựa chọn đối với cùng một loại dịch vụ. Thực tế đã chứng minh rằng các Doanh nghiệp có chiến lược và kế hoạch đầu tư chất lượng dịch vụ làm hài lòng khách hàng thường là các doanh nghiệp dành được thị phần lớn trong thương trường. Mọi doanh nghiệp đều ý thức được sự tồn tại và phát triển của họ phụ thuộc vào việc có giành được khách hàng không, có thỏa mãn được những yêu cầu thay đổi của họ không và có duy trì được lòng trung thành của khách hàng hay không. Để đạt được yêu cầu này, công ty đã và đang thực hiện các chính sách góp phần mở

rộng thị trường, tạo lòng tin cho khách hàng, nâng cao uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

Có thể nói các công ty dịch vụ vận tải nói chung và công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng nói riêng gặp rất nhiều khó khăn trong các hoạt động marketing, khó vận dụng các phương pháp marketing truyền thống do tính chất đặc trưng, khác biệt của ngành dịch vụ vận tải. Tuy nhiên ngay từ những ngày đầu bước vào hoạt động trong cơ chế thị trường, phải đối mặt với áp lực cạnh tranh và những nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, ban lãnh đạo công ty đã nhận thức được tầm quan trọng của marketing trong kinh doanh. Những hoạt động marketing được thực hiện mặc dù chưa mang lại hiệu quả cao.

Công ty đã thành lập bộ phận khai thác hàng hóa trong phòng kinh doanh với nhiệm vụ tổ chức các hoạt động thu thập thông tin ngoài thị trường, xử lý thông tin, tìm kiếm nguồn hàng mới và bàn giao cho bộ phận tiếp nhận hàng hóa. Ngoài ra bộ phận khai thác hàng hóa còn phụ trách công việc tạo dựng mối quan hệ với khách hàng mới và duy trì mối quan hệ với các khách hàng cũ. Bên cạnh đó bộ phận cùng với phòng kinh doanh còn phụ trách một số công việc hỗ trợ đắc lực cho các hoạt động marketing.

- Hoạt động nghiên cứu thị trường:

Các nhân viên được cử đi thu thập thông tin ngoài thị trường về đối thủ cạnh tranh, về nhu cầu khách hàng. Đồng thời qua việc thường xuyên tiếp xúc với khách hàng mà các nhân viên có thể tìm hiểu và nắm bắt được các nhu cầu của họ từ đó điều chỉnh chất lượng dịch vụ cho phù hợp.

- Hoạt động phân đoạn thị trường:

Hoạt động phân đoạn thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu luôn được thực hiện dựa vào kinh nghiệm của ban lãnh đạo công ty. Ngay từ những ngày đầu hoạt động kinh doanh, công ty đã xác định rằng đối tượng phục vụ của mình là toàn bộ khách hàng có nhu cầu mà công ty có khả năng đáp ứng. Như vậy, công ty đã lựa chọn cho mình thị trường đại trà để phục vụ. Có thể nói phương pháp lựa chọn thị trường mục tiêu này ban đầu đã mang lại hiệu quả khá cao cho công ty (thị phần của công ty trong giai đoạn đầu tăng bình quân 1.4%/năm) do mức độ cạnh tranh chưa cao và thị trường vẫn chưa có sự phân khúc đáng kể. Tuy nhiên, một vài năm gần đây, thị phần của công ty hầu như là ở mức độ ổn định hoặc tăng rất ít, năm 2013 còn giảm nhẹ. Điều này cho thấy phương pháp phân đoạn và lựa chọn thị trường mục tiêu của doanh nghiệp đã

bộ lộ nhiều khuyết điểm do thị trường dịch vụ vận tải đã có những chuyển biến lớn. Giờ đây mức độ cạnh tranh trên thị trường đã rất gay gắt do có quá nhiều công ty tư nhân tham gia vào thị trường. Hơn nữa nhu cầu khách hàng cũng phát triển và trở nên phức tạp hơn, đòi hỏi phải có những cuộc nghiên cứu sâu hơn về hành vi khách hàng.

- Hoạt động tìm kiếm khách hàng:

Từng nhân viên của công ty thông qua các mối quan hệ cá nhân sẽ tiếp xúc trực tiếp với từng khách hàng tiềm năng để tìm kiếm cơ hội khai thác. Đồng thời, phòng kinh doanh cũng sử dụng sự quen biết của khách hàng cũ để tìm kiếm khách hàng mới. Từ đó, danh sách các khách hàng tiềm năng sẽ được lập ra và các nhân viên phòng kinh doanh sẽ có kế hoạch tiếp cận khách hàng tương lai, giới thiệu về dịch vụ của công ty, bao gồm: giá cước, chiết khấu, các khoản bồi dưỡng khách hàng, chất lượng dịch vụ của công ty, các điều lệ trong hợp đồng.....Kết quả của những cuộc tiếp xúc này còn tùy thuộc vào kỹ năng tiếp cận và khả năng thuyết phục khách hàng của từng nhân viên, để khách hàng quyết định có kí hợp đồng với công ty hay không.

- Bên cạnh đó phương pháp marketing mix cũng được doanh nghiệp đưa vào áp dụng và bước đầu đem lại thay đổi tích cực nhất định.

2.2.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

2.2.4.1. Thuận lợi

- Kết quả khảo sát cho thấy, qua 30 năm đổi mới, cảng biển khu vực Hải Phòng có bước phát triển vượt bậc về mọi mặt. Từ chỗ năng suất bốc xếp chỉ 2,6 triệu tấn năm 1986, năm 2013 đã đạt 55,5 triệu tấn. Tạo nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp vận tải hàng hóa tại Hải Phòng

- Cho đến nay hệ thống cảng biển Việt Nam đã được quy hoạch đang hình thành và phát triển đa dạng, phong phú. Ngoài việc sửa chữa, nâng cấp, cải tạo một số cảng truyền thống như Hải Phòng, Đà Nẵng, Sài Gòn... nhiều cảng mới đã được đầu tư xây dựng như cảng Cái Lân, Chân Mây, Dung Quất, Thị Vải, VIC... trải đều để phục vụ các khu vực kinh tế của đất nước. Các loại hình cảng mới như cảng nước sâu, cảng container chuyên dụng... Hiện tại, ở Việt Nam có khoảng 80 cảng lớn nhỏ khác nhau trải đều từ Bắc vào Nam, với tổng chiều dài cầu tàu khoảng 22.000m với trên 1 triệu m² kho và khoảng 2,2 triệu m² bãi chứa hàng. Cảng Hải Phòng là một trong hai cảng lớn nhất tại Việt Nam có

bãi chuyên dùng cho loại hình vận tải container, tạo thuận lợi cho một doanh nghiệp vận tải Hải Phòng trong đó có công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

- Hơn 11 năm hình thành và phát triển, với về dày kinh nghiệm công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng đã có chỗ đứng vững chắc trong ngành vận tải Hải Phòng.

- Với đội ngũ lái xe giàu kinh nghiệm, công ty đã tạo được tín nhiệm từ khách hàng.

- Với trang thiết bị hiện đại, không ngừng cải tiến bổ sung và bố trí hợp lý đã tạo ra thuận lợi cho việc quản lí các đầu xe cũng như tình hình vận chuyển hàng hóa, tránh tình trạng trả hàng chậm thời gian hay ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa vận chuyển.

2.2.4.2. Khó khăn

- Tính riêng toàn thành phố Hải Phòng có khoảng 1.300 DN vận tải vừa và nhỏ, sức cạnh tranh trong ngành vận tải hàng hóa tại Hải Phòng luôn luôn gay gắt. Sự lớn mạnh của cảng kéo theo một số vấn đề bất cập về mô hình quản lý cảng, cạnh tranh lẫn nhau, kéo giảm giá cước, giá dịch vụ,

- Giá cả nhiên liệu như xăng, dầu diesel..... biến động và có xu hướng tăng lên đặt ra cho doanh nghiệp bài toán về chi phí.

- Số lượng xe container còn hạn chế, nhiều khi còn phải thuê xe của công ty khác để đáp ứng nhu cầu vận chuyển hàng hóa của khách hàng, ảnh hưởng đến lợi nhuận của công ty.

- Chịu ảnh hưởng của lạm phát và cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới.

- Năm 2012 & năm 2013 nền kinh tế Thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng gặp phải nhiều khó khăn và khủng hoảng điều này đã ảnh hưởng ít nhiều đến các doanh nghiệp trong và ngoài nước, kéo theo đó là sự ngưng trệ của nền kinh tế, và những rủi ro kèm theo.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng cũng không nằm ngoài ảnh hưởng trên. Dù trong thời điểm các doanh nghiệp khác cùng ngành nghề gặp khó khăn, khủng hoảng xong việc lựa chọn đội ngũ lãnh đạo có chuyên môn và đạt được hiệu quả sử dụng vốn vì vậy doanh nghiệp vẫn ký kết được nhiều hợp đồng vận tải lớn và tạo ra lợi nhuận đáng kể cho doanh nghiệp.

Nếu nhận xét cân đối cung - cầu trên phạm vi toàn quốc thì nhu cầu đầu tư mới các phương tiện vận tải là nhu cầu rất lớn, không những cho ngành vận

tải mà còn cho các ngành công nghiệp khác. Nhưng đầu tư các phương tiện vận tải ngoài việc đòi hỏi số vốn rất lớn còn khó có hiệu quả vì lợi nhuận từ doanh thu vận tải không cao.

Ngược lại nếu đầu tư các phương tiện quá cũ thì vốn đầu tư tuy ít nhưng hiệu quả sẽ thấp vì phương tiện khai thác sẽ không hiệu quả, chi phí sửa chữa lớn.

Vì vậy công ty lựa chọn phương tiện vận tải công suất lớn, có khả năng vận tải được với khối lượng hàng lớn, xe có đời mới và hiện đại phù hợp với địa hình giao thông ở Việt Nam.

Năm 2012 Công ty có quyết định đổi mới hàng loạt phương tiện vận tải mới đó là thay đổi các loại xe tải, xe sơ mi có “ đời” thấp sang một loạt xe Frieght line đời 2004 với số vốn lớn. Tuy nhiên nguồn vốn của công ty còn thiếu, các khoản vay tín dụng ngân hàng mở LC thường xuyên phải gia hạn thanh toán do không có nguồn trả kịp thời. Nhưng với đội ngũ ban lãnh đạo có uy tín và các phòng ban chuyên trách có phương án và cách giải quyết kịp thời nên dự án vẫn tiến hành nhanh chóng và bình thường không làm chậm tiến độ như đã tính.

Năm 2013: Có nhiều khách hàng mới đến ký hợp đồng vận chuyển. Tuy nhiên rủi ro trọng yếu trong quá trình quản lý kinh doanh mà công ty nào cũng gặp phải đó là khả năng thanh toán nợ của khách hàng. Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng dù rằng có doanh thu nhiều nhưng nợ thu hồi đến hạn thì thu hồi được ít, chậm. Quá trình xem xét khách hàng, khả năng đòi nợ còn hạn chế chưa khai thác được hết thông tin. Phòng kinh doanh, bộ phận quản lý cước của công ty còn có mặt hạn chế. Một khó khăn nữa mà công ty gặp phải đó là: đối với ngân hàng đây là thời điểm hết giai đoạn chạy đưa máy móc thiết bị chạy thử công ty buộc phải thanh toán 1 phần nợ gốc, lãi hàng tháng cho ngân hàng và phải thanh toán tiền máy móc thiết bị cho bên bán. Cho nên tại thời điểm năm 2013 Công ty vẫn còn tồn đọng những khó khăn về tài chính khó tháo gỡ. Đến cuối năm 2013 tình hình tài chính đã ổn định hơn, khó khăn đã được khắc phục dần, quá trình bán hàng và thu tiền thông suốt và ổn định hơn. Các phòng ban đã có cách sắp xếp hợp lý và phân công lao động hợp lý. Nguồn vốn được cân đối kịp thời. Đây là tín hiệu tốt và là tiền đề cho năm 2014 phát triển hơn.

Quá trình hình thành hoạt động và phát triển của Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng đã trải qua những giai đoạn thử thách, khó khăn, song dưới sự lãnh đạo của Ban Giám đốc Công ty cùng với sự quan tâm của các cấp, các ngành trong thành phố, sự quyết tâm cao của tập thể cán bộ, công nhân viên trong Công ty. Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng vẫn giữ ổn định phát triển sản xuất kinh doanh và ngày một phát triển đi lên.

2.3. Tình hình lao động tại công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng

2.3.1. Đặc điểm lao động trong công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

Vấn đề con người trong dịch vụ vận tải chính là tổ chức, kiểm tra, giám sát toàn bộ quá trình dịch vụ. Vì vậy công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng luôn đặt vấn đề nhân lực lên tầm quan trọng hàng đầu. Để hiểu rõ hơn về tình hình nhân sự của công ty, ta đi vào phân tích bảng sau:

Bảng 2.3.1: Cơ cấu nhân sự và sự biến động nhân sự năm 2012-2013

STT	Các chỉ tiêu	2011		2012		2013		Chênh lệch	
		Số người	%	Số người	%	Số người	%	Số người	%
1	Tổng số lao động	10	100	10	100	12	100	2	20
2	Theo tính chất lao động								
	Trực tiếp	5	50	5	50	7	58.33	2	40
	Gián tiếp	5	50	5	50	5	41.67	0	0
3	Theo trình độ học vấn								
	Đại học	2	20	3	30	3	25.00	0	0
	Trung cấp, cao đẳng.	3	30	2	20	2	16.67	0	0
	Lao động phổ thông	5	50	5	50	7	58.33	2	40
4	Theo giới tính								
	Nam	8	80	8	80	10	83.33	2	25
	Nữ	2	20	2	20	2	16.67	0	0

Nguồn: P.Phó giám đốc

Nhận xét chung:

- Thông qua bảng trên ta thấy tình hình lao động của công ty Quyết Thắng trong 3 năm không có sự biến động đáng kể. Từ năm 2011 đến năm 2012 tình hình lao động không thay đổi cả về số lượng lẫn cơ cấu. Đến năm 2013 công ty tuyển thêm 1 lái xe và 1 công nhân làm lớp ô tô do công ty mua thêm xe

phục vụ cho lĩnh vực dịch vụ vận tải và bắt đầu đầu tư cho mảng kinh doanh lốp ô tô còn lại hầu hết vẫn không thay đổi. Tuy nhiên đây chỉ là sự đánh giá khái quát vì trong 3 năm việc thay đổi lao động là điều rất có thể.

- Do đặc trưng ngành nghề nên số lương lao động nam luôn chiếm tỉ trọng lớn (luôn $\geq 80\%$). Lao động phổ thông luôn ở mức $\geq 50\%$.

- Dựa trên số liệu tổng quát về tình hình lao động của công ty Quyết Thắng có thể thấy cơ cấu lao động là phù hợp với lĩnh vực kinh doanh. Về số lượng cũng ko biến động nhiều và ở mức thấp, như vậy doanh nghiệp đang tận dụng nguồn nhân lực một cách triệt để.

2.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

2.4.1. Đánh giá chung hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bảng 2.4.1. BẢNG TỔNG HỢP KẾT QUẢ KINH DOANH

(ĐVT: đồng)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	18,975,535,144	8,699,839,319	9,209,839,574	-10,275,695,825	-54.15	510,000,255	5.86
2	Các khoản giảm trừ doanh thu							
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	18,975,535,144	8,699,839,319	9,209,839,574	-10,275,695,825	-54.15	510,000,255	5.86
4	Giá vốn hàng bán	17,516,171,368	7,633,905,674	8,129,402,659	-9,882,265,694	-56.42	495,496,985	6.49
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ.	1,459,363,776	1,054,932,645	1,080,436,915	-404,431,131	-27.71	25,504,270	2.42
6	Doanh thu hoạt động tài chính.	9,599,818	584,793	262,123	-9,015,025	-93.91	-322,670	-55.18
7	Chi phí tài chính	688,176,600	594,878,099	364,948,658	-93,298,501	-13.56	-229,929,441	-38.65
	- Trong đó chi phí lãi vay	688,176,600	594,878,099	364,948,658	-93,298,501	-13.56	-229,929,441	-38.65
8	Chi phí quản lý kinh doanh	670,693,348	381,737,282	631,267,393	-288,956,066	-43.08	249,530,111	65.37
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	110,093,649	78,902,057	84,482,987	-31,191,592	-28.33	5,580,930	7.07
10	Thu nhập khác	285,000,000	214,595,660	695,500,000	-70,404,340	-24.70	480,904,340	224.10
11	Chi phí khác	270,793,166	248,330,115	679,744,377	-22,463,051	-8.30	431,414,262	173.73
12	Lợi nhuận khác	14,206,834	(33,734,455)	15,755,623	-47,941,289	-337.45	49,490,078	146.70
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	124,300,480	45,167,602	100,238,610	-79,132,878	-63.66	55,071,008	121.93
14	Chi phí thuế TNDN	31,075,120	17,769,596	20,047,722	-13,305,524	-42.82	2,278,126	12.82
15	Lợi nhuận sau thuế TNDN	93,225,360	27,398,007	80,190,888	-65,827,353	-70.61	52,792,881	192.69

Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu này, ta có thể thấy:

- Tổng doanh thu:

Phân tích số liệu qua 3 năm ta thấy doanh thu năm 2012 giảm mạnh so với năm 2011, cụ thể năm 2011 tổng doanh thu là 18,975,535,144đ đến năm 2012 giảm 54.15% xuống còn 8,699,839,319đ. Lý do của sự giảm mạnh này chính là doanh nghiệp cũng chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế trong giai đoạn 2011-2012. Đến năm 2013 doanh nghiệp đã có khởi sắc trở lại khi doanh thu tăng 510,000,255đ lên 9,209,839,574đ tương ứng tăng 5.86%. Tuy nhiên sự tăng lên ở mức độ nhỏ và chưa thể phục hồi như năm 2011

- Giá vốn

Doanh thu tăng kéo theo giá vốn hàng bán tăng là điều dễ hiểu, tuy nhiên tốc độ tăng của giá vốn hàng bán tại công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng lại cao hơn so với tốc độ tăng của doanh thu, cụ thể: Giá vốn hàng bán năm 2012 là 633.905.674 VNĐ, năm 2013 là 8.129.402.659 VNĐ, tăng 495.496.986 VNĐ tương ứng 6.49% cao hơn tốc độ tăng của tổng doanh thu 0.63%. Năm 2013 là 1 năm đầy biến động của giá xăng dầu thế giới cũng như trong nước, để thực hiện mục tiêu kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, chia sẻ hài hòa lợi ích giữa doanh nghiệp, người tiêu dùng và đảm bảo cân đối ngân sách nhà nước, Liên Bộ Tài chính - Công Thương vẫn yêu cầu các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu đầu mỗi tiếp tục giữ ổn định giá xăng dầu thị trường trong nước (công văn số 12143/BTC-QLG ngày 12/9/2013); đồng thời tiếp tục cho sử dụng quỹ bình ổn giá xăng dầu (BOG) như mức điều hành ngày 22/8/2013. Tuy nhiên đến những tháng cuối năm giá xăng dầu vẫn có xu hướng tăng vì vậy là 1 doanh nghiệp dịch vụ vận tải chạy xe container, sử dụng nguồn nhiên liệu chính là dầu diesel thì việc tăng chi phí trong giá vốn là điều không thể tránh khỏi.

- Chi phí quản lí kinh doanh

Chi phí này giảm 43.08% trong giai đoạn 2011-2012, tuy nhiên đến giai đoạn 2012-2013 lại tăng 65.37%, cụ thể năm 2012 chi phí là 381,737,282đ đến năm 2013 tăng lên 631,267,393đ. Chi phí này tăng do giai đoạn 2012-2013 tình hình kinh tế bất ổn, lạm phát tăng dẫn đến các loại chi phí như điện, nước, chi phí sửa chữa TSCĐ, công tác phí... đều tăng.

- Chi phí lãi vay

Chi phí lãi vay của công ty trong năm 2013 giảm 38.65 % so với năm 2012. Gánh nặng chi phí lãi vay luôn là điều khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn khi lợi nhuận bị bào mòn bởi chi phí vay mượn. Việc giảm chi phí lãi vay của doanh nghiệp là kết quả của việc chính sách hạ thấp mức lãi vay trong năm 2013. mặt bằng lãi suất huy động của NHTM nhà nước phổ biến không kỳ hạn từ 1-1,2%/năm, kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng khoảng 5-6,5%/năm, kỳ hạn từ 6 tháng đến dưới 12 tháng khoảng 6,5-7%/năm, kỳ hạn trên 12 tháng khoảng 7,5-8%/năm.

- Thu nhập khác

Trong giai đoạn 2011-2013 thu nhập khác của năm 2013 tăng 480.904.340 VNĐ là do việc nhượng bán, thanh lí TSCĐ có giá trị lớn như bán xe tải, xe container không còn phù hợp với mục đích kinh doanh để nâng cấp, lên đời xe hay là lấy vốn đầu tư sang mặt hàng kinh doanh khác như mảng lớp ô tô.

- Lợi nhuận gộp

Trong giai đoạn 2011-2012 lợi nhuận gộp giảm từ 1,459,363,776đ xuống còn 1,054,932,645đ tương ứng giảm 27.71%, nhưng đến giai đoạn 2012-2013 lợi nhuận gộp dường như không biến động nhiều, năm 2013 tăng nhẹ so với năm 2012 với mức tăng là 25,504,270đ tương ứng 2.42 %. Sự tăng lên của lợi nhuận gộp không bằng lượng tăng lên của doanh thu do chỉ tiêu giá vốn tăng nhiều hơn doanh thu.

- Lợi nhuận sau thuế

Lợi nhuận sau thuế của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng năm 2011 là 93,225,360đ, năm 2012 giảm xuống còn 27.398.007 VNĐ tương ứng giảm 70.61%. Đến năm 2013 đã tăng lên 80.190.888VNĐ như vậy so với năm 2012 lợi nhuận sau thuế của công ty đã tăng 52.792.881 VNĐ tương ứng 192.69 %. Lí do lợi nhuận sau thuế tăng vọt như vậy là do lợi nhuận khác tăng từ việc nhượng bán thanh lí tài sản cố định trong năm 2013 tăng 146.7%. Tuy kết quả này chỉ phản ánh mức độ lợi nhuận khi doanh nghiệp vừa bán tài sản đi nhưng kết hợp với sự tăng nhẹ của lợi nhuận về bán hàng và cung cấp dịch vụ thì cũng được xem như một sự khởi sắc của doanh nghiệp trong năm 2013 và hứa hẹn những bước phát triển mới trong năm 2014.

2.4.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

2.4.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

❖ Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định là một nội dung quan trọng của hoạt động tài chính doanh nghiệp. Thông qua đó doanh nghiệp có những căn cứ xác đáng để đưa ra các quyết định về mặt tài chính như điều chỉnh quy mô, cơ cấu vốn đầu tư của mình. Một số chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả vốn cố định như sau:

Bảng 2.4.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Bảng 2.4.2. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỐ ĐỊNH

ĐVT: đồng

STT	Chi tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	18,975,535,144	8,699,839,319	9,209,839,574	-10,275,695,825	-54.15	510,000,255	5.86
2	Lợi nhuận sau thuế	93,225,360	53,308,785	80,190,888	-39,916,575	-42.82	26,882,103	50.43
3	VCD bình quân	3,310,318,067	3,291,385,621	2,194,974,812	-18,932,446	-0.57	-1,096,410,809	-33.31
4	Hiệu suất sử dụng VCD (1/3)	5.73	2.64	4.20	-3.09	-53.89	1.55	58.74
6	Tỷ suất lợi nhuận VCD (2/3)	0.03	0.02	0.04	-0.01	-42.49	0.02	125.57

(Nguồn: Phòng kế toán)

- Hiệu suất sử dụng VCD của doanh nghiệp năm 2011 cứ đồng vốn cố định tạo ra 5.73 đồng doanh thu, năm 2012 thu được 2.64 đồng doanh thu giảm 3.09 đồng tương ứng giảm 53.89%, đến năm 2013 1 đồng VCD tạo ra 4.2 đồng doanh thu tăng 1.55 đồng so với năm 2012 tăng tương ứng 58.74%. Như vậy, Năm 2012 doanh nghiệp đã khai thác không có hiệu quả nguồn vốn cố định, biểu hiện ở việc doanh thu và lợi nhuận cùng giảm. Đến năm 2013 hiệu suất sử dụng vốn cố tăng lên, tuy nhiên điều này chưa chắc đã có thể đánh giá là doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn cố định trong năm này.

- Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định: doanh nghiệp bỏ ra 1 đồng VCD thu về được 0.03 đồng lợi nhuận trước thuế vào năm 2011, đến năm 2012 giảm 0.01 đồng còn 0.02 đồng, năm 2013 lại tăng lên 0.04 đồng tương ứng 125.57% và là tỷ suất cao nhất trong 3 năm giai đoạn 2011-2013. Nguyên nhân của sự tăng giảm này là do :

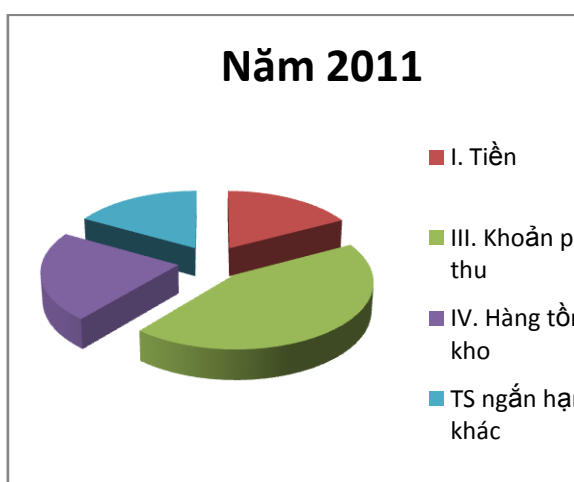
- Giai đoạn 2011-2012: Lợi nhuận sau thuế giảm 39,916,575đ tương ứng giảm 42.82% giảm nhiều hơn VCD bình quân là giảm 0.57 lần.
- Giai đoạn 2012-2013: Lợi nhuận sau thuế tăng 26,882,103đ tăng tương ứng 50.43% trong khi đó VCD giảm mạnh 1,096,410,809 tương ứng giảm 33.31%.

Như vậy doanh nghiệp cần có những biện pháp để khai thác hiệu quả hơn nguồn vốn cố định của mình.

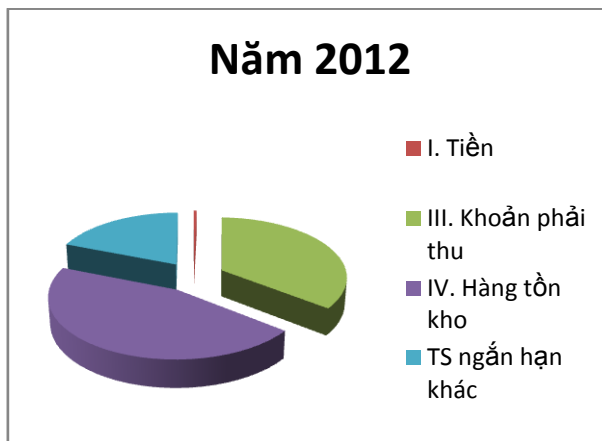
❖ Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Để xem xét hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng, ta đi vào phân tích bảng số liệu sau:

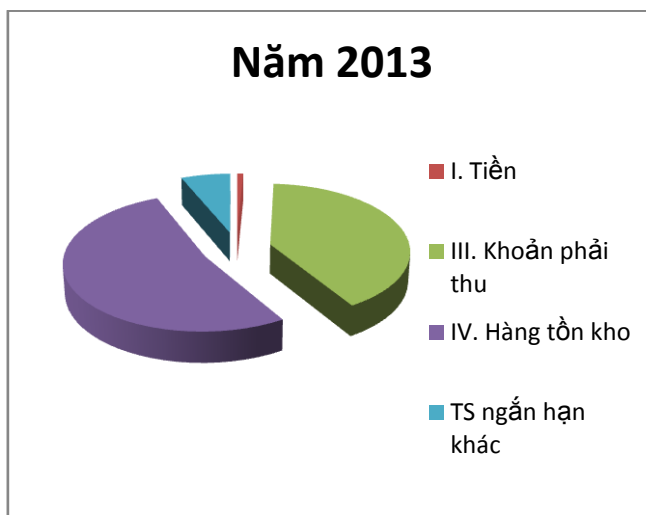
Ta xem xét cơ cấu vốn lưu động thông qua biểu đồ sau:



Chỉ tiêu	Năm 2011
I. Tiền	1,663,158,886
III. Khoản phải thu	4,217,580,440
IV. Hàng tồn kho	2,124,519,308
TS ngắn hạn khác	1,620,000,000



Chỉ tiêu	Năm 2012
I. Tiền	43,522,859
III. Khoản phải thu	3,836,049,250
IV. Hàng tồn kho	4,961,256,561
TS ngắn hạn khác	2,079,102,867



Chỉ tiêu	Năm 2013
I. Tiền	99,169,718
III. Khoản phải thu	5,252,559,989
IV. Hàng tồn kho	6,811,424,542
TS ngắn hạn khác	820,000,000

Bảng 2.4.3. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG
(ĐVT: đồng)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Lợi nhuận sau thuế	93,225,360	53,308,785	80,190,888	-39,916,575	-42.82	26,882,103	50.43
2	VLĐ bình quân	10,605,179,917	10,259,639,197	11,916,087,504	-345,540,720	-3.26	1,656,448,307	16.15
3	Doanh thu thuần	18,975,535,144	8,699,839,319	9,209,839,574	-10,275,695,825	-54.15	510,000,255	5.86
4	Tỷ suất lợi nhuận VLĐ (1/2)	0.009	0.005	0.007	-0.004	-40.89	0.002	29.52
5	Số vòng quay VLĐ (3/2)	1.789	0.85	0.77	-0.941	-52.61	-0.075	-8.85
6	Số ngày 1 vòng quay VLĐ 360 ngày/ 5)	201.20	424.54	465.78	223.345	111.01	41.239	9.714
7	Hệ số đảm nhiệm VLĐ (2/3)	0.559	1.18	1.29	0.620	111.01	0.115	9.714

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

- Năm 2011 tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động là 0.009 lần, năm 2012 là 0.005 lần giảm 40.89%. Đến năm 2013 tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động tăng lên 0.007 lần tăng 29.52%. Nguyên nhân của sự tăng giảm này là do năm 2011-2012 tỉ lệ giảm vốn lưu động bình quân là 3.26% , lợi nhuận sau thuế giảm nhiều hơn 42.82%. Năm 2012-2012 cả vốn lưu động bình quân và lợi nhuận sau thuế đều tăng, thậm chí lợi nhuận sau thuế còn tăng mạnh đạt 50.43% gấp nhiều lần số với tỉ lệ tăng của vốn lưu động bình quân. Tuy nhiên tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động của doanh nghiệp vẫn ở mức độ thấp, là vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm và giải quyết.

- Số vòng quay vốn lưu động có xu hướng giảm trong giai đoạn 2011-2013, giảm mạnh trong 2 năm 2011-2012 giảm 52.61% kéo theo số ngày 1 vòng quay VLD có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 2011-2013, từ 201.20 ngày cho 1 vòng quay VLD trong năm 2011 đến năm 2013 đã lên đến 465.78

ngày. Như vậy phần 1 vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp có thời gian là rất dài, vốn đã bị ứ đọng tại khoản mục hàng tồn kho hay nợ xấu khách hàng thì doanh nghiệp cần tìm hiểu và giải quyết.

- Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2011 là 0.559 chứng tỏ để có 1 đồng doanh thu thì cần bỏ ra 0.559 đồng vốn lưu động, năm 2013,2012 hệ số này tương ứng lần lượt là 1.18 và 1.29. Hệ số này có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 2011-2013 chứng tỏ số vốn lưu động tiết kiệm được có xu hướng giảm đi và được đánh giá là không tốt đối với doanh nghiệp.

- Nói chung tình hình sử dụng VLD của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thăng là không tốt trong năm 2011-2013, các chỉ tiêu còn thấp, duy nhất chỉ tiêu sức sinh lời VLD có dấu hiệu phục hồi nhưng lại chưa cao và chưa thể thoát ra khỏi mức thấp. Dựa vào bảng cân đối kế toán ta có thể thấy phần VLD ứ đọng nằm nhiều ở hàng tồn kho và các khoản phải thu khách hàng. Năm 2013 hàng tồn kho bình quân chiếm 49.28% trong VLD bình quân, mặt khác hàng tồn kho bình quân năm 2013 còn tăng 66.39% so với năm 2012. Các khoản phải thu bq chiếm 38.13% VLD bình quân và cũng tăng 12.8 %. Vì thế để cải thiện tình hình sử dụng VLD doanh nghiệp cần giải quyết được khó khăn trong vấn đề hàng tồn kho và các khoản phải thu khách hàng.

2.4.2.2. Hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng 2.4.4. CÁC CHỈ TIÊU CHI PHÍ**(ĐVT: đồng)**

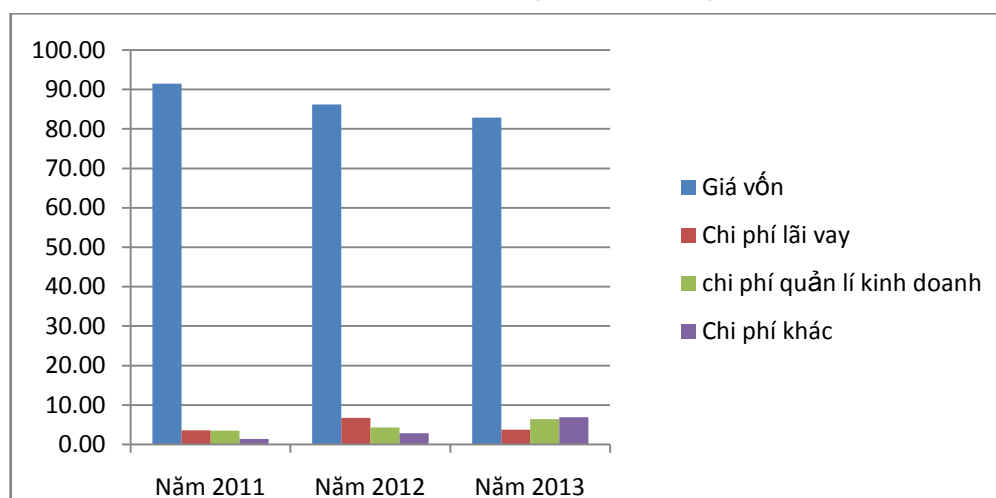
STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Giá vốn hàng bán	17,516,171,368	7,633,905,674	8,129,402,659	-9,882,265,694	-56.42	495,496,985	6.49
2	Chi phí lãi vay	688,176,600	594,878,099	364,948,658	-93,298,501	-13.56	-229,929,441	-38.65
3	Chi phí quản lí kinh doanh	670,693,348	381,737,282	631,267,393	-288,956,066	-43.08	249,530,111	65.37
4	Chi phí khác	270,793,166	248,330,115	679,744,377	-22,463,051	-8.30	431,414,262	173.73
5	Tổng chi phí (1+2+3+4)	19,145,834,482	8,858,851,170	9,805,363,087	-10,286,983,312	-53.73	946,511,917	10.68
6	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	18,975,535,144	8,699,839,319	9,209,839,574	-10,275,695,825	-54.15	510,000,255	5.86
7	Doanh thu hoạt động tài chính	9,599,818	584,793	262,123	-9,015,025	-93.91	-322,670	-55.18
8	Tổng doanh thu	18,985,134,962	8,700,424,112	9,210,101,697	-10,284,710,850	-54.17	509,677,585	5.86
9	Lợi nhuận sau thuế TNDN	93,225,360	53,308,785	80,190,888	-39,916,575	-42.82	26,882,103.00	50.43
10	Hiệu suất sử dụng chi phí (8/5)	0.992	0.98	0.94	-0.009	-0.957	-0.04	-4.36
11	Tỷ suất lợi nhuận chi phí (9/5)	0.005	0.006	0.01	0.001	23.58	0.002	35.91

(Nguồn: phòng kế toán)

BIỂU ĐỒ CƠ CẤU CHI PHÍ CỦA DOANH NGHIỆP GIAI ĐOẠN NĂM 2011-2013

	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Giá vốn	91.49	86.17	82.91
Chi phí lãi vay	3.59	6.72	3.72
chi phí quản lí kinh doanh	3.50	4.31	6.44
Chi phí khác	1.41	2.80	6.93

(Nguồn: Phòng kế toán)



Qua biểu đồ cơ cấu chí phí của doanh nghiệp giai đoạn 2011-2013 ta có thể thấy được tỷ lệ từng loại chi phí trên tổng chi phí của doanh nghiệp bỏ ra trong kì. Tỷ lệ giá vốn hàng bán có xu hướng giảm từ 91.49% vào năm 2011 giảm xuống còn 86.17% trong năm 2012 và tiếp tục giảm xuống 82.91% trong năm 2013. Chi phí lãi vay giảm xuống còn 3.72% trong năm 2013, thấp nhất trong giai đoạn. Chi phí quản lí kinh doanh có xu hướng tăng trong 3 năm, tăng mạnh vào năm 2012-2013 tăng 2.13%. Chi phí khác trong năm 2011 chiếm một tỉ lệ rất nhỏ trong cơ cấu chi phí, tuy nhiên đến năm 2012-2013 có xu hướng tăng, đặc biệt năm 2013 còn cao hơn chi phí quản lí kinh doanh, nguyên nhân do việc bán tài sản bị lỗ.

Ta đi vào phân tích cho tiết bảng hiệu quả sử dụng chi phí:

Năm 2011 tổng chi phí là 19,145,834,482đ đến năm 2012 giảm xuống còn 8,858,851,170đ giảm 10,286,983,312đ tương ứng 53.73%. Đến năm 2013 tổng chi phí lại tăng lên 9,805,363,087đ tương ứng 10.68%. Nguyên nhân của sự biến động trên là do doanh thu cung cấp dịch vụ năm 2012 giảm mạnh so với

năm 2011 nên giá vốn và các loại chi phí kéo theo đều giảm. Năm 2012-2013 chi phí khác tăng nhiều nhất trong các loại chi phí, cụ thể tăng 173.73% nguyên nhân do việc bán tài sản cố định lỗ mà doanh nghiệp phải chịu làm cho tổng chi phí tăng lên. Bên cạnh đó việc lạm phát tăng giá xăng dầu, tăng giá điện... trong năm 2013 cũng là nguyên nhân khiến tổng chi phí tăng lên. Có thể thấy việc tổng chi phí tăng 10.68% trong năm 2012-2013 là con số không nhỏ nhưng cũng không lớn, quản lý sử dụng chi phí sao cho có hiệu quả là vấn đề của mọi doanh nghiệp trong đó có công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

Hiệu suất sử dụng chi phí có xu hướng giảm trong giai đoạn 2012-2013. Chỉ tiêu này nói lên cứ 1 đồng chi phí doanh nghiệp bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Năm 2011 1 đồng chi phí doanh nghiệp thu được 0.992 đồng doanh thu, năm 2012 là 0.98 đồng, năm 2013 là 0.94 đồng. Hiệu suất sử dụng chi phí của doanh nghiệp chưa đạt ngưỡng 1 lần là ở mức thấp, bên cạnh đó còn giảm đi cho thấy tổng chi phí ở mức cao và tăng lên trong năm 2012-2013, tăng cao hơn cả tỉ lệ tăng doanh thu nên việc kinh doanh của công ty mang lại lợi nhuận thấp. Điều này cho thấy tình hình sử dụng chi phí của doanh nghiệp không thực sự đem lại hiệu quả kinh tế cao.

Tỷ suất lợi nhuận có xu hướng tăng trong giai đoạn 2012-2013. Năm 2011 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thu được 0.005 đồng lợi nhuận, năm 2012 là 0.006 đồng đến năm 2013 tăng lên 0.01 đồng tương ứng lần lượt là 23.58% và 35.91%. Nguyên nhân của việc tỷ suất lợi nhuận tăng trong cả giai đoạn 2011-2013 là do năm 2011-2012 tốc độ giảm của lợi nhuận nhỏ hơn tốc độ giảm của chi phí và năm 2012-2013 tốc độ tăng của lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng của tổng chi phí. Tuy có sự tăng lên nhưng chỉ số vẫn còn ở mức thấp vì vậy doanh nghiệp cần cố gắng hơn nữa để việc sử dụng chi phí thực sự mang lại những lợi ích kinh tế.

2.4.2.3. Hiệu quả sử dụng lao động

Với đặc trưng của một doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ, nhân sự luôn là vấn đề mấu chốt tạo nên kết quả kinh doanh. Để đánh giá tình hình lao động của công ty ta đi bào phân tích bảng số liệu sau:

Bảng 2.4.5. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Tổng số lao động	10	10	12	0	0	2	16.67
2	Doanh thu thuần	18,975,535,144	8,699,839,319	9,209,839,574	10,275,695,825	-54.15	510,000,255	5.54
3	Lợi nhuận sau thuế	93,225,360	53,308,785	80,190,888	-39,916,575	-42.82	26,882,103	33.52
4	Năng suất lao động(2/1)	1,897,553,514	869,983,932	767,486,631	-1,027,569,583	-54.15	-102,497,301	-13.35
5	Sức sinh lời 1 lao động (3/1)	9,322,536	5,330,879	6,682,574	-3,991,658	-42.82	1,351,696	20.23

(Nguồn: Tài liệu phòng kế toán)

- Qua bảng số liệu trên ta thấy số lao động năm 2011 và năm 2012 không có biến động về số lượng, năm 2013 tăng lên 2 lao động. Việc tuyển thêm lao động vào năm 2013 tác động đến lợi ích kinh tế của doanh nghiệp cụ thể như sau:

- Năng suất lao động năm 2011 là 1,897,553,514đ/ người, năm 2012 giảm xuống còn 790,894,484 đ/ người giảm tương ứng 54.15%. Năm 2013 chỉ tiêu này tiếp tục giảm 102,497,301đ/người xuống còn 767,486,631đ/ người tương ứng giảm 13.35%. Đây được xem là khuyết điểm của doanh nghiệp khi mà tỉ lệ tăng của số lượng lao động không tạo ra một tỉ lệ tăng doanh thu tương ứng, cụ thể: doanh thu năm 2013 tăng 5.54% trong khi đó tỉ lệ tăng lao động là 16.67%.

- Sức sinh lời của 1 lao động ở mức thấp và biến động tăng giảm trong giai đoạn 2011-2013. Năm 2012 giảm 3,991,658 đ so với năm 2011, năm 2013 tăng 1,351,696 đ lên 6,682,574 đ. Sức sinh lời của 1 lao động giảm tương ứng với lợi nhuận sau thuế năm 2011-2012, nhưng lại tăng thấp hơn tỉ lệ tăng lợi nhuận trong năm 2013.

- Qua 3 năm ta có thể thấy việc sử dụng lao động của doanh nghiệp chưa có hiệu quả, nguyên nhân có thể là do nhân viên phải kiêm nhiệm nhiều chức năng, không có sự chuyên môn hóa dẫn đến hiệu quả lao động không cao. Vì vậy doanh nghiệp cần tìm biện pháp khắc phục những mặt còn tồn tại trong doanh nghiệp.

2.4.2.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp.

❖ Cơ cấu nguồn vốn trong doanh nghiệp.

Bảng 2.4.6. CƠ CẤU NGUỒN VỐN TRONG CÔNG TY QUYẾT THẮNG**(ĐVT: đồng)**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	A. Nợ phải trả	6,216,264,309	6,795,589,664	7,239,183,002	579,325,355	9.320	443,593,338	6.528
2	I. Nợ ngắn hạn	5,341,264,309	5,695,589,664	6,789,183,002	354,325,355	6.634	1,093,593,338	19.201
3	II. Nợ dài hạn	875,000,000	1,100,000,000	450,000,000	225,000,000	25.714	-650,000,000	-59.091
4	B Nguồn vốn chủ sở hữu	7,050,823,399	7,039,372,263	7,102,979,703	-11,451,136	-0.162	63,607,440	0.904
5	Tổng nguồn vốn	13,267,087,708	13,834,961,927	14,342,162,705	567,874,219	4.280	507,200,778	3.666
6	Hệ số nợ (1/5)	0.469	0.491	0.505	0.023	4.832	0.014	2.760
7	Hệ số VCSH (4/5)	0.531	0.509	0.495	-0.023	-4.260	-0.014	-2.665

Nguồn: Phòng kế toán.

Qua bảng ta thấy:

- Hệ số nợ phản ánh 1 đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay, Năm 2011 hệ số này là 0.469 lần, năm 2012 hệ số nợ tăng lên 0.491 lần tương ứng 4.832%, đến năm 2013 hệ số tăng lên 0.505 lần tương ứng 2.76%. Trong giai đoạn 2011-2013 tổng nguồn vốn luôn tăng tương ứng hoặc lớn hơn hệ số nợ. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp không bị quá lệ thuộc vào vốn đi vay tuy nhiên xu hướng tăng lên của hệ số nợ trong giai đoạn là vấn đề doanh nghiệp cần chú ý, tránh dẫn đến tình trạng khó khăn khi các món vay đáo hạn hay khi chủ nợ đòi thanh toán.

- Hệ số vốn chủ sở hữu của công ty có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2011-2013. Hệ số vốn chủ năm 2011-2012 từ 0.531 lần giảm xuống còn 0.509 và tiếp tục giảm xuống trong năm 2013 còn 0.495 lần.

- Qua phân tích 2 chỉ tiêu hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu cho thấy mức độ về độc lập tài chính của doanh nghiệp là chấp nhận được. Doanh nghiệp cần duy trì tình hình này để tránh các rủi ro do vay nợ gây ra và có thể làm chủ được tài chính của mình.

❖ Cơ cấu tài sản trong doanh nghiệp.

Bảng 2.4.7. CƠ CẤU TÀI SẢN CỦA CÔNG TY QUYẾT THẮNG.**(ĐVT: đồng) – Nguồn: Phòng kế toán**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	I. Tài sản ngắn hạn	9,625,257,634	10,919,931,537	12,938,154,249	1,294,673,903	13.451	2,018,222,712	18.482
2	II. Tài sản dài hạn	3,641,830,074	2,940,941,168	1,359,008,456	-700,888,906	-19.246	-1,581,932,712	-53.790
3	Tổng tài sản	13,267,087,708	13,860,872,705	14,297,162,705	593,784,997	4.476	436,290,000	3.148
4	Tỷ suất đầu tư TSDH	0.275	0.212	0.0951	-0.062	-22.705	-0.117	-55.200
5	Tỷ suất đầu tư TSNH	0.725	0.788	0.9049	0.062	8.591	0.117	14.866

- Tỷ suất đầu tư TSDH năm 2011 là 0.275 lần, năm 2012 giảm xuống còn 0.212 tương ứng giảm 22.705%, đến năm 2013 giảm mạnh xuống còn 0.0951 lần tương ứng giảm 55.2%. Tỷ suất này ở mức thấp và có xu hướng giảm là tín hiệu khả quan khi doanh nghiệp không bị lệ thuộc vào việc chi trả tài sản cố định.

- Tỷ suất đầu tư vào TSNH có xu hướng tăng trong giai đoạn 2011-2013, việc tăng lên của chỉ tiêu này là hệ quả của các khoản phải thu khó đòi làm tốc độ chu chuyển vốn chậm, bên cạnh đó việc hàng tồn kho luôn chiếm tỉ trọng lớn và có xu hướng tăng lên trong giai đoạn 2011-2013 cũng là nguyên nhân gây nên sự tăng lên này.

- Qua đây, doanh nghiệp cần xem xét lại việc quản lý dòng vốn của mình, cũng như tìm ra những phương pháp thích hợp giải quyết vấn đề nợ khó đòi và hàng tồn kho.

❖ Số vòng quay hàng tồn kho.

Bảng 2.4.8. SỐ VÒNG QUAY HÀNG TỒN KHO*Nguồn: Phòng kế toán*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Giá vốn hàng bán	17,516,171,368	7,607,994,896	8,129,402,659	-9,908,176,472	-56.566	521,407,763	6.85
2	Trị giá HTK bình quân	1,133,856,521	2,101,810,588	4,445,263,705	967,954,067	85.368	2,343,453,117	111.50
3	Số vòng quay HTK (1/2)	15.45	3.62	1.83	-11.83	-76.57	-1.79	-49.48
4	Số ngày quay 1 vòng HTK (360/3)	23.30	99.45	196.85	76.15	326.78	97.40	97.93

Năm 2011 số vòng quay hàng tồn kho là 15.45 vòng/năm, chứng tỏ doanh nghiệp nhập kho khoảng 15 lần/ năm, khoảng 25 ngày nhập 1 lô , năm 2012 số vòng quay hàng tồn kho giảm xuống còn 3.62 suy ra xấp xỉ 100.828 ngày mới nhập kho, tỷ trọng giảm 76.57% là con số lớn. Năm 2013 số vòng quay HTK tiếp tục giảm xuống còn 1.83 lần tương đương 199 ngày mới nhập kho. Lượng hàng tồn kho lớn đồng thời số ngày quay 1 vòng HTK tăng lên, nguyên nhân so doanh nghiệp mới mở rộng hướng kinh doanh sang mảng lớp ô tô bắt đầu vào cuối năm 2012. Ở địa điểm mà công ty đặt cửa hàng lớp tại số 578 Lê Thánh Tông là trục đường mà các công ty lớp cả cũ cả mới, cả to cả nhỏ với số lượng lớn, công ty Quyết Thắng là doanh nghiệp đi sau trong ngành nhưng chưa tìm ra phương thức bán hàng nào thu hút khách hàng nên lượng hàng nhập về với giá trị lớn nhưng việc bán hàng lại chậm. Bên cạnh đó các loại phụ tùng xe tải vẫn còn tồn kho từ những năm trước mà chưa tìm được hướng giải quyết. Việc này dẫn tới tăng các loại chi phí kèm theo như chi phí hao mòn hàng hóa theo thời gian, chi phí lưu kho

- ❖ Số vòng quay các khoản phải thu.

Bảng 2.4.9. SỐ VÒNG QUAY CÁC KHOẢN PHẢI THU

STT	Chi tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	18,975,535,144	8,688,838,319	9,209,839,574	-10,286,696,825	-54.21	521,001,255	6.00
2	Các khoản phải thu bình quân	5,130,958,152	3,981,814,845	4,544,304,620	-1,149,143,307	-22.40	562,489,775	14.13
3	Vòng quay khoản phải thu (1/2)	3.70	2.18	2.03	-1.52	-41.00	-0.16	-7.12
4	Kì thu tiền bình quân (2*360/1)	97.34	164.98	177.63	67.63	69.48	12.65	7.67

Nguồn:

Phòng kế toán

Thông qua bảng số liệu trên ta thấy số vòng quay các khoản phải thu năm 2011 là 3.7 vòng, năm 2012 giảm xuống còn 2.18 vòng, tương ứng giảm 41%, năm 2013 tiếp tục giảm xuống còn 2.03 lần tương ứng 7.12%. Vòng quay các khoản phải thu giảm dần trong giai đoạn 2011-2013 kéo theo kì thu tiền bình quân tăng dần trong giai đoạn này, kì thu tiền bình quân tăng lên chứng tỏ số ngày thu hồi nợ của doanh nghiệp ngày càng bị kéo dài, doanh nghiệp rơi vào tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn. Mặt khác việc tốc độ thu hồi vốn chậm như số liệu bảng trên khiến ảnh hưởng đến sự luân chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp.

Vì vậy, công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng cần sớm tìm ra biện pháp khắc phục những tồn tại quản lí hàng tồn kho và các khoản phải thu.

❖ Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán.

Các chỉ số về khả năng thanh toán phản ánh tình độ lập và chất lượng của công tác tài chính của doanh nghiệp. Nếu tình hình hoạt động tài chính tốt thì doanh nghiệp ít phải đi vay nợ, khả năng thanh toán đảm bảo kịp thời và ngược lại. Để tìm hiểu chi tiết ta đi vào phân tích bảng số liệu sau:

Bảng 2.4.10. NHÒM CHỈ TIÊU KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA DOANH NGHIỆP

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh 2011/2012		So Sánh 2012/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Tổng tài sản	13,267,087,708	13,860,872,705	14,342,162,705	593,784,997	4.48	481,290,000	3.47
2	Tài sản ngắn hạn	9,625,257,634	10,919,931,537	12,938,154,249	1,294,673,903	13.45	2,018,222,712	18.48
3	Hàng tồn kho	2,124,518,308	4,961,256,561	6,811,424,542	2,836,738,253	133.52	1,850,167,981	37.29
4	Tiền và các khoản tương đương tiền	1,663,158,886	43,522,859	99,196,718	-1,619,636,027	-97.38	55,673,859	127.92
5	Tổng nợ phải trả	6,216,264,309	6,795,589,664	7,239,183,002	579,325,355	9.32	443,593,338	6.53
6	Tổng nợ ngắn hạn	5,341,264,309	5,695,589,664	6,789,183,002	354,325,355	6.63	1,093,593,338	19.20
7	Hệ số thanh toán tổng quát(1/5)	2.13	2.04	1.98	-0.095	-4.43	-0.059	-2.87
8	Hệ số thanh toán hiện thời (2/6)	1.80	1.92	1.91	0.115	6.39	-0.012	-0.60
9	Hệ số thanh toán tức thời (4/6)	0.31	0.008	0.015	-0.304	-97.55	0.007	91.21
10	Hệ số thanh toán nhanh(2-3)/6)	1.40	1.05	0.90	-0.358	-25.50	-0.144	-13.74

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy

- Trong giai đoạn 2011-2013 hệ số thanh toán tổng quát luôn ổn định ở mức độ chấp nhận được tuy nhiên đang có xu hướng giảm, phản ánh khả năng thanh toán chung của các loại tài sản của doanh nghiệp. Năm 2011 hệ số này đạt 2.13 lần có nghĩa là 1 đồng đi vay của doanh nghiệp được đảm bảo chi trả bởi 2.13 đồng tài sản. Năm 2012 hệ số này giảm nhẹ xuống còn 2.04 lần và tiếp tục giảm trong năm 2013 xuống còn 1.98 lần tương ứng giảm 2.87%. Nguyên nhân của việc giảm này là do tổng nợ phải trả tăng với tốc độ lớn hơn tổng tài sản, cụ thể: từ năm 2011 đến năm 2013 tổng nợ phải trả tăng lần lượt là 6,216,264,309đ lên 6,795,589,664đ và lên 7,239,183,002đ tương ứng với tỉ lệ tăng lần lượt là 9.32% và 6.53%. Trong khi đó tổng tài sản trong giai đoạn 2011-2013 có tốc độ tăng lần lượt là 4.48% và 3.47%.

- Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Năm 2011 hệ số này là 1.8 lần đến năm 2012 tăng lên 1.92 lần tương ứng tăng tuyệt đối là 0.115 lần và tương đối là 6.39%. Đến năm 2013 hệ số này giảm nhẹ xuống còn 1.91 lần. hệ số luôn > 1 có nghĩa là công ty Quyết Thắng vẫn đảm bảo khả năng thanh toán bằng TSLĐ. Tuy nhiên hệ số này chưa phản ánh chính xác khả năng thanh khoản của doanh nghiệp vì thế chung ta nên xem xét tiếp các hệ số thanh toán sau.

- Hệ số thanh toán tức thời phản ánh khả năng thanh toán của doanh nghiệp bằng tiền và các khoản tương đương tiền. Hệ số này trong giai đoạn 2011-2013 luôn ở mức rất thấp. Năm 2011 là 0.31 lần thì năm 2012 giảm mạnh xuống còn 0.008 lần tương ứng 97.55%. Đến năm 2013 hệ số này có tăng trở lại là 0.015 lần tương ứng 91.21%. Nguyên nhân là do tiền và các khoản tương đương tiền biến động tương ứng qua các năm. Năm 2011-2012 giảm 1,619,636,027đ tương ứng 97.31%. Năm 2012-2013 tăng 55,673,859đ lên 99,196,718đ tương ứng tăng 127.92%. Thông qua hệ số này cho thấy khả năng trả nợ của doanh nghiệp bằng tiền mặt và các khoản tương đương tiền là khó khăn.

- Khả năng thanh toán nhanh được hiểu là khả năng doanh nghiệp dùng tiền hoặc tài sản có thể chuyển đổi thành tiền để trả nợ ngay khi đến hạn và quá hạn. Tiền ở đây có thể là tiền gửi, tiền mặt, tiền đang chuyển; tài sản là các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn (cổ phiếu, trái phiếu). Hệ số thanh toán nhanh trong giai đoạn 2011-2013 có xu hướng giảm dần, từ 1.4 lần trong năm

2011 giảm xuống 1.05 lần trong năm 2012 tương ứng giảm 25.5%, đến năm 2013 giảm xuống 0.9 lần tương ứng giảm 13.74%. Điều này chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp bằng các loại tài sản có tính thanh khoản cao còn bị hạn chế, khiến doanh nghiệp chưa thể yên tâm.

- Các số liệu trong hệ số thanh toán tức thời đều < 1 chứng tỏ khả năng thanh khoản chưa cao, tình hình thanh toán nợ của công ty chưa được đảm bảo ở mức độ an toàn, đặc biệt là khả năng thanh toán bằng tiền và các khoản tương đương tiền. Lý do là hàng tồn kho chiếm tỉ trọng lớn và có xu hướng tăng trong giai đoạn 2012-2013, bên cạnh đó là các khoản phải thu mà doanh nghiệp chưa thể thu hồi từ khách hàng. Vì vậy doanh nghiệp cần quản lí thu hồi nợ, quản lí hàng tồn kho và vốn bằng tiền một cách hiệu quả hơn.

❖ Phân tích hệ số sinh lời

Bảng 2.4.11. HỆ SỐ SINH LỜI

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Lợi nhuận sau thuế	93,225,360	53,308,785	80,190,888	-39,916,575	-42.82	26,882,103	50.43
2	Vốn CSH	7,028,690,496	7,058,053,220	7,084,131,372	29,362,724	0.42	26,078,152	0.37
3	Vốn kinh doanh bình quân	13,966,104,621	13,563,980,207	14,101,517,705	-402,124,414	-2.88	537,537,499	3.96
4	ROA (1/3)	0.007	0.004	0.006	-0.003	-41.12	0.002	44.69
5	ROE (1/2)	0.013	0.008	0.011	-0.006	-43.06	0.004	49.87

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu trên ta thấy khả năng sinh lời của doanh nghiệp như sau:

- Chỉ số ROA- suất sinh lời ròng của tài sản, năm 2011 với 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra thu được 0.007 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2012 chỉ số này giảm 41.12 % xuống còn 0.004. Đến năm 2013 tăng lên 0.006 tương ứng tăng 44.69 %. Nguyên nhân là do sự biến động của tỉ lệ tăng vốn kinh doanh bình quân và lợi nhuận sau thuế.

- ROE- tỉ suất sinh lời vốn chủ. Năm 2011 1 đồng vốn chủ bỏ ra thu được 0.013 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2012 giảm xuống còn 0.008 và đến năm 2013 tăng trở lại 0.011. Nguyên nhân của sự biến động này là do năm 2011-2012 lợi nhuận sau thuế giảm 42.82% nhưng vốn chủ sở hữu lại tăng nhẹ ở mức 0.42%. Sang năm 2012-2013 lợi nhuận sau thuế tăng 50.43% trong khi đó vốn chủ lại chỉ tăng nhẹ 0.37% , điều này kéo theo sự tăng giảm tương ứng của chỉ số ROE giai đoạn 2011-2013.

- Nhìn chung các chỉ số về doanh lợi của công ty Quyết Thắng có biến động tăng giảm nhưng luôn ở mức thấp, điều này được đánh giá là không tốt trong việc sử dụng vốn kinh doanh và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

2.4.3. Kết luận chung về kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng giai đoạn 2011-2013.

2.4.3.1. Thành tích

Qua hơn 11 năm hoạt động Công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng và đã đạt được những kết quả rất tích cực.

✓ Trải qua hơn 11 năm xây dựng và trưởng thành trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ vận tải kết hợp với việc liên tục ứng dụng các thành tựu mới của khoa học công nghệ cùng với đội ngũ cán bộ quản lí và lái xe có trình độ vững vàng, tuy qui mô còn nhỏ công ty đã tạo cho mình một thương hiệu và uy tín cao, có một chỗ đứng trên thị trường. Điều đó tạo lòng tin và sự ưu tiên của khách hàng khi sử dụng dịch vụ của công ty.

✓ Công ty đã mạnh dạn thâm nhập vào kinh doanh mặt hàng lớp ô tô, đem lại những đồng doanh thu đầu tiên, vì còn mới nên chưa mang lại lợi ích kinh tế cao nhưng cho thấy sự cố gắng nỗ lực của ban lãnh đạo doanh nghiệp. Với thị trường vận tải phát triển như ở Hải Phòng thì hứa hẹn lĩnh vực lớp ô tô sẽ phát triển và mang lại nhiều lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp.

✓ Trong thời buổi kinh tế khó khăn, công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng là một trong số ít doanh nghiệp vừa và nhỏ mà có mức độ vốn

vay không cao, cho thấy sự độc lập về tài chính của doanh nghiệp là ở mức độ chấp nhận được và tiết kiệm được phần chi phí lãi vay.

2.4.3.2. Hạn chế

Trong tình hình hiện nay và xu hướng thị trường trong tương lai, công ty còn gặp phải nhiều hạn chế như:

- ✓ Nguồn vốn lưu động của công ty còn rất hạn chế và khiêm tốn ứ đọng nhiều ở hàng tồn kho và các khoản phải thu, tốc độ thu hồi vốn chậm, không đảm bảo được khả năng luân chuyển vốn của doanh nghiệp.

- ✓ Các loại chi phí vẫn tăng mà hiệu quả sử dụng chi phí chưa cao.

- ✓ Các nguồn nhiên liệu đầu vào của công ty chủ yếu là dầu diesel và lốp ô tô. Về dầu diesel thì giá cả luôn biến động theo thị trường nhưng hầu như có xu hướng tăng theo thời gian. Về lốp ô tô công ty phần lớn sử dụng các loại lốp nhập khẩu từ Trung Quốc, giá thành rẻ thì chất lượng không thể yên tâm, lốp nhập khẩu thì giá thành cao.

- ✓ Doanh thu và lợi nhuận tuy có tăng nhưng tỷ suất trên doanh thu và lợi nhuận vẫn ở mức thấp.

- ✓ Tình hình sử dụng lao động mang lại hiệu quả kinh tế không cao. Không có sự chuyên môn hóa của nhân viên trong doanh nghiệp.

Tất cả những hạn chế trên doanh nghiệp cần lưu tâm tìm nguyên nhân và biện pháp khắc phục.

CHƯƠNG 3. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI QUYẾT THẮNG

3.1. Phương hướng hoạt động kinh doanh của công ty Quyết Thắng trong giai đoạn tới.

Phát triển từ một doanh nghiệp nhỏ, tuy chưa có thành tích nào quá nổi bật nhưng công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng đã trải qua những năm tháng thăng trầm cùng nền kinh tế đất nước và thế giới. Với những gì đã đạt được, doanh nghiệp đang xây dựng cho mình một nền móng vững chắc để tồn tại và phát triển trong tương lai. Phương hướng cho những năm tới được đề ra cụ thể như sau:

3.1.1. Về công tác tổ chức lao động.

- Vì qui mô của công ty còn nhỏ nên vẫn giữ nguyên các bộ phận phòng ban, tên gọi cũng như chức năng, nhiệm vụ. Tuy nhiên trong một phòng ban nên cơ cấu lại sao cho phù hợp với chuyên môn từng nhân viên, đẩy mạnh chuyên môn hóa lao động để tăng hiệu quả lao động. Từ bỏ khái niệm “nhân viên đa chức năng” vốn có của doanh nghiệp.

- Cần tăng cường bổ sung kiến thức giao thông cho đội ngũ lái xe, tránh các loại chi phí liên quan đến giải quyết tai nạn giao thông.

- Quan tâm đến đời sống vật chất cũng như tinh thần cho nhân viên, lái xe... tạo sự ổn định cả về số lượng, cơ cấu trong đội ngũ lao động của công ty.

3.1.2. Về công tác kinh doanh.

- Doanh nghiệp tiếp tục tập trung và mở rộng lĩnh vực ngành nghề kinh doanh chính là dịch vụ vận tải. Sao cho có thể giảm thiểu được một số khoản mục chi phí.

- Đầu tư tìm hiểu thị trường và vạch ra những chiến lược marketing thích hợp để đẩy mạnh công tác bán hàng tại cửa hàng lớp ô tô.

- Tăng cường công tác quản lý hàng tồn kho và thu hồi công nợ khách hàng. Quản lý nguồn vốn bằng tiền trong doanh nghiệp, tác động tích cực đến các chỉ tiêu thanh toán, đặc biệt là chỉ tiêu thanh toán tức thời.

- Vận tải nên gắn liền với logistic, một ngành nghề chưa bao giờ là lạc hậu tại thành phố Cảng Hải Phòng. Việc đầu tư vào logistic sẽ mang lại nhiều mặt lợi ích cho doanh nghiệp.

3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

3.2.1. Biện pháp tập trung mở rộng dịch vụ logistic nhằm tăng doanh thu, mở rộng qui mô kinh doanh.

3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp.

- Hơn 11 năm hình thành và phát triển, công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng vẫn hoạt động ở qui mô vừa và nhỏ, nguồn doanh thu và lợi nhuận mang lại là hạn chế. Đứng trên thị trường vận tải sôi nổi và cạnh tranh khốc liệt như ở thành phố Cảng Hải Phòng đặt ra cho công ty nhiều thách thức nhưng bên cạnh đó cũng là những cơ hội để doanh nghiệp có thể mở rộng qui mô kinh doanh nhằm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận. Ngành nghề dịch vụ logistic là một cơ hội mới cho công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng.

- Dịch vụ Logistics là loại hình dịch vụ có quy mô mở rộng và phức tạp hơn nhiều so với hoạt động vận tải giao nhận thuần túy. Trước kia người kinh doanh dịch vụ vận tải giao nhận chỉ cung cấp cho khách hàng những dịch vụ đơn giản, thuần túy và đơn lẻ. Ngày nay do phát triển của sản xuất, lưu thông, các chi tiết của một sản phẩm có thể do nhiều quốc gia cung ứng và ngược lại một loại sản phẩm của doanh nghiệp có thể tiêu thụ tại nhiều quốc gia, nhiều thị trường khác nhau. Vì vậy dịch vụ mà khách hàng yêu cầu từ người kinh doanh vận tải giao nhận phải đa dạng và phong phú. Người vận tải giao nhận ngày nay đã triển khai cung cấp các dịch vụ nhằm đáp ứng yêu cầu thực tế của khách hàng. Họ trở thành người cung cấp dịch vụ Logistics (Logistics Service Providers). Rõ ràng dịch vụ Logistics đã góp phần làm tăng giá trị kinh doanh của các doanh nghiệp vận tải giao nhận.

- Việc cung cấp các dịch vụ Logistics đa dạng trọn gói đã có tác dụng giảm rất nhiều các chi phí cho giấy tờ, chứng từ trong buôn bán quốc tế. Người vận tải giao nhận ngày nay trở thành người cung cấp các dịch vụ Logistics như gom hàng, tổ chức giao nhận chuyên chở hàng. Tổ chức thực hiện việc giao nhận vận chuyển hàng từ kho người bán đến tận kho người mua (Door to Door), trên các phương thức vận tải khác nhau mà chỉ cần một hợp đồng vận tải thể hiện trên một chứng từ với một chế độ trách nhiệm thống nhất. Dịch vụ vận tải đa phương thức do người kinh doanh dịch vụ Logistics cung cấp đã loại bỏ đi rất nhiều chi phí cho giấy tờ thủ tục, đồng thời nâng cấp và chuyển hoá chứng từ

cũng như giảm khối lượng công việc văn phòng trong lưu thông hàng hoá, từ đó nâng cao hiệu quả buôn bán quốc tế.

- Bên cạnh đó khi mở rộng sang ngành nghề này, doanh nghiệp có thể kết hợp tăng cường dịch vụ giao nhận, nhận hợp đồng thông quan hàng hóa cho các đối tác để tận dụng triệt để nguồn nhân lực tài công ty.

3.2.1.2. Nội dung biện pháp

a. Đa dạng hóa các hoạt động về Logistics

Quá trình toàn cầu hóa và phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ dịch vụ logistics để đáp ứng quá trình giao lưu buôn bán, trao đổi hàng hóa toàn cầu. Như vậy trong tương lai dịch vụ logistics sẽ còn rất phát triển trên toàn thế giới nói chung và Việt nam nói riêng, nó sẽ là công cụ, đòn bẩy cho sản xuất phát triển, và là cầu nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Tại công ty TNHH Thương mại và vận tải Quyết Thắng dịch vụ logistics vẫn còn rất nhỏ lẻ chưa phát huy được hết lợi thế và tiềm năng sẵn có của công ty. Vì vậy công ty công ty đã có một số định hướng phát triển dịch vụ logistics một cách sâu rộng hơn theo đúng nghĩa của một hoạt động logistics hoàn chỉnh. Các hoạt động công ty có thể hướng tới trong tương lai tận dụng được vị trí địa lý và nguồn lực sẵn có như:

- Tham gia vào lĩnh vực vận tải đường biển, đường sông, đường sắt, thậm chí cả đường hàng không nếu có thể.

- Thu gom hàng lẻ, cung cấp bao bì, đóng gói hàng, xây dựng hệ thống kiểm soát hàng xuất nhập.

- Nhận dịch vụ thông quan hàng hóa cho các đối tác.

Công ty phát triển theo hướng đa sở hữu, đa dạng hóa, có chọn lọc các ngành nghề kinh doanh trong đó kinh doanh dịch vụ vận tải và thủ tục hải quan là nền tảng để thúc đẩy mảng sản xuất phát triển tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững của công ty từng bước đa dạng hoá các hoạt động sản xuất kinh doanh. Ưu tiên đầu tư phát triển đội vận tải và mảng dịch vụ logistics. Đầu tư cho công tác đào tạo, huấn luyện cán bộ quản lý, công nhân viên và các lực lượng lao động khác nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty và tham gia hội nhập. Mở rộng hợp tác với các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước vì sự phát triển và lợi ích của các bên. Huy động và sử dụng vốn có hiệu quả trong quá trình phát triển sản xuất nhằm đạt mức lợi nhuận cao nhất có thể, tăng cổ tức cho các cổ

đồng, tạo việc làm ổn định cho người lao động, đóng góp vào ngân sách nhà nước.

b. Tăng cường cơ chế phối hợp giữa các hoạt động

Hiện tại giữa các mảng hoạt động của dịch vụ logistics của công ty chưa gắn kết chặt chẽ với nhau, không thể bổ sung hỗ trợ nhau, góp phần làm gia tăng giá trị dịch vụ và làm tăng doanh thu cho doanh nghiệp. Chẳng hạn như thủ tục giao nhận tại hải quan, công ty có thể kết hợp với đội vận tải để đảm nhận luôn công tác vận chuyển hoặc cho thuê kho bãi nếu khách hàng có nhu cầu. Tuy nhiên, do bất cập trong quá trình quản lý dẫn đến sự phối hợp không đồng bộ khi mà phòng kinh doanh phụ trách tờ khai hải quan còn phòng giao nhận kho vận phụ trách vận chuyển hàng hoá. Do vậy, các hoạt động không ăn khớp với nhau liên tục, nó sẽ gây ra độ trễ trong quá trình ra quyết định. Vì thế, công ty cần cơ cấu lại bộ máy quản lý, sao cho có một phòng logistics hoàn chỉnh. Điều này sẽ giúp cho hoạt động gắn kết chặt chẽ với nhau đạt hiệu quả cao, ứng dụng công nghệ thông tin trong quá trình quản lý.

- Đầu tư thêm phương tiện hoạt động, thường xuyên duy tu bảo dưỡng các phương tiện vận tải, thiết bị nâng hạ

- Giảm mức tổn thất tối thiểu cho khách hàng khi thực hiện việc giao nhận vận chuyển tạo dựng uy tín của công ty .

- Duy trì lượng khách hàng hiện tại, tìm kiếm thêm lượng khách hàng mới

- Rút ngắn thời gian giao hàng, giao hàng đúng địa điểm theo yêu cầu của khách, góp phần giảm tổn thất cho khách hàng, duy trì sản xuất liên tục cho khách hàng, tạo dựng lòng tin đối với doanh nghiệp.

- Phát triển hơn nữa các loại hình dịch vụ logistics như gom hàng lẻ, vận tải kết hợp...

c. Bồi dưỡng phát triển nguồn nhân lực

Nâng cao trình độ của cán bộ công nhân viên, đặc biệt là cán bộ phụ trách giao nhận và nhân viên phòng kinh doanh, nâng cao trình độ ngoại ngữ của cán bộ, bảo đảm giao dịch tốt hơn đối với các hãng tàu nước ngoài.

Từng bước nâng cao trình độ chuyên môn, ngoại ngữ của các nhân viên phục vụ quá trình giao nhận. Đây là yếu tố rất quan trọng mang tính chất sống còn đối với doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế, quốc tế khi mà cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt khốc liệt. Chất lượng nguồn nhân lực thể hiện ở

hai yếu tố chính là trình độ quản lý của nhà quản lý cấp cao và tay nghề của người lao động. Các nhà quản lý phải có tầm nhìn xa, có khả năng lãnh đạo, ra quyết định giúp doanh nghiệp phát triển mạnh mẽ. Trình độ của người lao động thể hiện ở năng suất lao động và chất lượng dịch vụ. Vì vậy, nâng cao trình độ nguồn nhân lực sẽ là nhân tố chính giúp nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Tại công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng hiện nay chất lượng nguồn nhân lực được coi là một điểm yếu rất nguy hiểm. Vì thế nâng cao tính chuyên nghiệp của đội ngũ quản lý là yêu cầu cấp bách hiện nay, công ty nên lựa chọn các giải pháp mang tính mạnh mẽ quyết liệt như tinh giảm biên chế đối với những cán bộ thiếu năng lực. Khi tuyển nhân viên phải tuyển chọn ngay từ khâu đầu vào nêu rõ các tiêu chí dự tuyển, chỉ tuyển những nhân viên hội đủ các tiêu chí của doanh nghiệp đáp ứng được công việc mà công ty giao.

Có chính sách đãi ngộ hợp lý đối với cán bộ công nhân viên, khen thưởng nếu có thành tích xuất sắc, kỷ luật nếu không thực hiện công việc đúng tiến độ gây ảnh hưởng đến uy tín của công ty.

Công ty thường xuyên cập nhật các kiến thức mới cho nhân viên về các lĩnh vực logistics, pháp luật trong nước, quốc tế liên quan đến nghiệp vụ ngoại thương.

Khi nghiệp vụ của nhân viên ngày càng chuyên nghiệp sẽ giúp doanh nghiệp giảm được các chi phí ngoài luồng, tạo dựng thương hiệu uy tín.

Cử các cán bộ trẻ có năng lực, tâm huyết đi đào tạo thêm về nghiệp vụ chuyên môn, ngoại ngữ. Tuyển dụng thêm quản lý cao cấp nếu có thể.

d. Tổ chức nghiên cứu thị trường, mở rộng thêm đối tác bạn hàng

Nghiên cứu thị trường có một vai trò đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp hiện nay, đặc biệt là các doanh nghiệp cung cấp sản phẩm, dịch vụ. Vì các hoạt động dịch vụ, ngày càng phong phú, phát triển, gia tăng theo thị hiếu, nhu cầu của khách hàng. Do vậy, đòi hỏi doanh nghiệp phải nghiên cứu kỹ thị trường để có thể nắm bắt, đáp ứng kịp thời nhu cầu đó một cách nhanh chóng.

Nghiên cứu thị trường cần nắm bắt thông tin về các đối thủ cạnh tranh, thông tin về giá cả thị trường, các chính sách pháp luật của nhà nước liên quan đến lĩnh vực hoạt động của công ty. Nghiên cứu các dịch vụ mà công ty có lợi thế cạnh tranh hơn các đối thủ để đưa ra các chính sách phát triển phù hợp.

- Hoàn thiện hơn công tác quản lý doanh nghiệp tạo điều kiện thuận lợi cho các bộ phận hoạt động một cách linh hoạt và hiệu quả.

- Tìm cách liên doanh, liên kết với các đơn vị để huy động thêm nguồn lực.

3.2.1.3. Dự kiến kết quả đạt được.

Sau khi thực hiện dự án dự kiến tổng doanh thu tăng lên 15%, tổng chi phí tăng lên 12% theo đó lợi nhuận kế toán trước thuế tăng lên 308,46%. Kết quả được tổng hợp trong bảng dự kiến sau:

KẾT QUẢ DỰ KIẾN ĐẠT ĐƯỢC SAU KHI THỰC HIỆN DỰ ÁN

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	trước thực hiện	sau thực hiện	chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Doanh thu	9,905,601,697	11,391,441,952	1,485,840,255	15
2	Chi phí	9,805,363,087	10,982,006,657	1,176,643,570	12
3	Lợi nhuận trước thuế	100,238,610	409,435,294	309,196,684	308.46

3.2.2. Quản lý hàng tồn kho.

3.2.2.1. Cơ sở biện pháp

Qua số liệu đã phân tích ở chương 2, ta thấy việc ứ đọng hàng tồn kho có xu hướng tăng và đang chiếm tỉ trọng lớn làm cho doanh nghiệp gặp khó khăn lớn trong việc luân chuyển vốn lưu động. Cụ thể năm 2011 hàng tồn kho chiếm 22.07% nguồn VLD, đến năm 2012 đã tăng lên 45.43% và năm 2013 lên tới 52.46%. Bên cạnh đó hàng tồn kho còn làm doanh nghiệp phải gia tăng các loại chi phí như chi phí lưu kho, chi phí hao mòn hàng hóa, chi phí lãi vay nếu vay tiền để nhập hàng.... Hàng tồn kho nằm chủ yếu tại kho lốp ô tô, mảng kinh doanh mới của doanh nghiệp. Như vậy để làm chủ được tình hình kinh doanh của mình công ty Quyết Thắng cần tìm ra biện pháp để quản lý hàng tồn kho.

3.2.2.2. Nội dung biện pháp.

- Đẩy mạnh bán hàng (mặt hàng lớp ô tô):

+ Vì là doanh nghiệp đi sau trong ngành nghề không còn mới nên việc tích cực các hoạt động marketing là điều cần thiết. Trước hết là các đối tác làm ăn, bạn hàng, và các doanh nghiệp trong ngành dịch vụ vận tải, việc gửi giới thiệu mặt hàng và báo giá qua fax và email tiết kiệm chi phí và công sức.

+ Chiến lược giá thấp tuy là cũ nhưng rất cần thiết và thu hút trong thời điểm kinh tế hiện tại. Để thực hiện được chiến lược này thì doanh nghiệp cần tìm được nhà cung ứng tốt, đảm bảo về giá cả và chất lượng.

+ Chăm sóc khách hàng: thường xuyên liên lạc qua điện thoại, fax, email để hỏi thăm tình hình sử dụng sản phẩm lớp của công ty và thái độ phục vụ của nhân viên là việc làm vô cùng cần thiết để khách hàng thấy được chuyên nghiệp và tin tưởng vào sản phẩm doanh nghiệp. Bên cạnh đó việc biếu quà tặng vào dịp lễ tết cho những khách hàng lớn cũng là việc nên làm để tạo dựng hình ảnh cho doanh nghiệp và giữ mối làm ăn.

+ Chính sách chiết khấu và điều kiện thanh toán.

Sẽ có ưu đãi cho khách hàng trả tiền ngay, xét chi tiết như bảng sau:

Các khoản nợ	Chiết khấu	Tính lãi theo số nợ (%) / tháng
Dưới 15 ngày	2%	0
Từ 15 ngày đến 40 ngày	0	0
Trên 40 ngày	0	1

Dự kiến bán ra của hàng tồn kho

Hàng tồn kho	Tỷ trọng	Số tiền
Dưới 15 ngày	35%	1,555,842,296
Từ 15 ngày đến 40 ngày	15%	666,789,556

Dự kiến Chi phí của biện pháp.

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Số tiền chiết khấu cho khách hàng	311,168,459 VNĐ
2	Tổng chi phí	311,168,459 VNĐ

3.2.2.3. Dự kiến kết quả đạt được.

Trước khi thực hiện biện pháp, hàng tồn kho bình quân năm 2013 là 4,445,263,705 đ. Khi thực hiện biện pháp dự kiến bán được 50 % hàng tồn kho tương ứng 2,222,631,852đ. Ta đi xét cụ thể bảng kết quả dự kiến sau:

BẢNG KẾT QUẢ DỰ KIẾN

STT	Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	9,209,839,574	9,854,528,344	644,688,770	7
1	Giá vốn hàng bán	8,129,402,659	7,560,344,473	-569,058,186	-7.00
2	Trị giá HTK bình quân	4,445,263,705	2,222,631,853	-	-50.00
3	Số vòng quay HTK (1/2)	1.83	3.40	2	85.88
4	Số ngày quay 1 vòng HTK (360/3)	196.85	105.83	-91	-46.24

Như vậy theo kết quả dự kiến trên trị giá hàng tồn kho bình quân giảm đi 50% làm cho số vòng quay hàng tồn kho tăng 85.88% kéo theo số vòng quay hàng tồn kho giảm 46.24% tương đương giảm 91 ngày xuống còn 105.83%.

Sau khi giải phòng được 50% lượng hàng tồn kho sẽ tác động đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp, đặc biệt là khả năng chi trả nợ bằng tiền, ta xét bảng dự kiến khả năng thanh toán của doanh nghiệp như sau:

CÁC CHỈ SỐ VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA DOANH NGHIỆP SAU KHI THỰC HIỆN BIỆN PHÁP

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Trước biến pháp		So sánh Tuyệt đối
			Trước biến pháp	Sau biến pháp	
1	Tổng tài sản	đồng	14,342,162,705	14,342,162,705	0
2	Tài sản ngắn hạn	đồng	12,938,154,249	12,938,154,249	0
3	Hàng tồn kho	đồng	6,811,424,542	3,405,712,271	-3,405,712,271
4	Tiền và các khoản tương đương tiền	đồng	99,196,718	3,504,908,989	3,405,712,271
5	Tổng nợ phải trả	đồng	7,239,183,002	7,239,183,002	0
6	Tổng nợ ngắn hạn	đồng	6,789,183,002	6,789,183,002	0
7	Hệ số thanh toán tổng quát(1/5)	lần	1.98	1.98	0.00
8	Hệ số thanh toán hiện thời (2/6)	lần	1.91	1.91	0.00
9	Hệ số thanh toán tức thời (4/6)	lần	0.015	0.516	0.50
10	Hệ số thanh toán nhanh(2-3)/6)	lần	0.90	1.40	0.50

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp hệ số thanh toán tức thời từ 0.015 lần tăng lên 0.516 lần. Hệ số thanh toán nhanh từ 0.9 tăng lên 1.4 lần. Do đó doanh nghiệp có thể tạm thời yên tâm với khả năng chi trả của mình.

3.2.3. Kiểm soát chi phí trong doanh nghiệp.

3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp.

Quản lý chi phí là quá trình tổng hợp, phân tích, đánh giá thực trạng về việc sử dụng các nguồn vốn và chi phí, từ đó đưa ra những quyết định về các chi phí ngắn hạn cũng như dài hạn của doanh nghiệp. Kiểm soát chi phí là một hoạt động quan trọng của quản lý chi phí. Đối với nhà quản lý, để kiểm soát được chi phí phát sinh, điều quan trọng là phải nhận diện ra các loại chi phí, đặc biệt là phải nhận diện được chi phí nào có thể giảm được (biến phí) và chi phí nào không thể giảm được (định phí) để từ đó đưa ra các biện pháp thích hợp và hiệu quả nhất.

Để tiến hành kinh doanh doanh nghiệp cần bỏ ra rất nhiều loại chi phí, có thể phân ra làm 2 loại đó là biến phí và định phí.

Định phí thường bao gồm các khoản mục sau:

- Chi phí khấu hao TSCĐ chi phí tiền lương (về nguyên tắc, chi phí tiền lương gồm định phí và biến phí. Tuy nhiên, theo cơ chế giao quỹ lương như hiện nay, chúng ta có thể xem khoản mục chi phí này tương đối như là định phí); chi phí tiền thuê nhà, thuê đất; chi phí trả lãi vay (nếu có); thuế môn bài, thuế nhà, đất.

Biến phí bao gồm các khoản mục cơ bản sau:

- Chi phí phát triển khách hàng, sửa chữa thường xuyên, chi phí sửa chữa lớn tài sản cố định; chi phí dịch vụ mua ngoài: điện, nước, điện thoại, nhiên liệu, văn phòng phẩm, hội nghị, khánh tiết, công tác phí...; các chi phí trả bằng tiền khác.

Như vậy để kiểm soát và giảm chi phí, chúng ta cần tập trung các giải pháp để giảm các khoản mục chi phí thuộc biến phí.

3.2.3.2. Nội dung của biện pháp

a. Giảm các chi phí dịch vụ mua ngoài

- Thực hiện tiết kiệm chi phí điện, nước, điện thoại trong làm việc, đặc biệt là thực hiện tiết kiệm điện trong cơ quan. Đây là những khoản chi phí chiếm tỷ trọng khá lớn trong chi phí mua ngoài và những khoản mục chi phí này hoàn toàn có thể giảm được. Vì vậy cần nâng cao ý thức của mỗi nhân viên, dán các logo nhắc nhở tại bàn làm việc, cửa phòng làm việc như “Tắt máy in”, “Tắt điện khi rời khỏi phòng” hay “Tiết kiệm điện là sự đóng góp của bạn cho doanh nghiệp”... Chắc chắn sẽ mang lại hiệu quả tích cực.

- Đối với các loại chi phí quản lý như: văn phòng phẩm, sửa chữa máy in, máy tính,... phục vụ cho kinh doanh, ban lãnh đạo công ty cần thay đổi phương thức quản lý. Ngoài việc nâng cao ý thức của nhân viên thì việc giới hạn định mức theo tháng sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm được một khoản nhất định.

- Ban lãnh đạo cần sát sao với lái xe trong việc sử dụng xe container, tài sản có giá trị lớn tại doanh nghiệp. Cần có những buổi trao đổi để bổ sung kiến thức lái xe và an toàn giao thông. Cho xe đi kiểm tra định kì để tránh rủi ro khi đang vận chuyển hàng và nhưng hỏng hóc quá lớn. Ngoài ra việc tiết kiệm nhiên liệu cũng là vấn đề mà doanh nghiệp cần trao đổi với lái xe. Tất cả lượng dầu diesel mua trong tháng đều có phiếu, hóa đơn, chúng từ rõ ràng, kế toán phải ghi

sở, nắm bắt được lượng dầu tiêu hao trung bình trong tháng. Từ đó quản lí lượng dầu sao cho hợp lí, tránh lãng phí gây thất thoát chi phí.

- Ngoài ra các loại chi phí như tiếp khách, hội họp, doanh nghiệp cần đưa ra định mức hợp lí. Tất cả đều phải có hóa đơn, chứng từ rõ ràng. Tránh lãng phí xảy ra.....

3.2.3.3. Kết quả dự kiến đạt được.

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp chi phí của doanh nghiệp sẽ giảm được 5 % tổng chi phí.

Số tiền tiết kiệm được = 9,805,363,087 x 0.4% = 490,268,154 đồng.

Ta đi vào xét cụ thể kết quả đạt được trong bảng sau:

KẾT QUẢ DỰ KIẾN

STT	Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	So sánh
				Tuyệt đối
1	Tổng doanh thu	9,905,601,697	9,905,601,697	0
2	Tổng chi phí	9,805,363,087	9,315,094,933	-490,268,154
3	Lợi nhuận sau thuế	80,190,888	472,405,411	392,214,523
4	Hiệu suất sử dụng chi phí (1/2)	1.01	1.063	0.05
5	Tỷ suất sử dụng chi phí (3/2)	0.01	0.05	0.04

Như trên bảng kết quả dự kiến ta thấy sau khi áp dụng thành công các biện pháp tiết kiệm chi phí lợi nhuận sau thuế tăng lên 392,214,523 đồng. Hiệu quả sử dụng chi phí cũng tăng theo, hiệu suất tăng lên 1.063 lần và tỷ suất tăng lên 0.05 lần.

Tóm lại, kiểm soát chi phí là một trong những nội dung quan trọng trong quản lý tài chính doanh nghiệp. Nhận diện, phân tích các hạng mục chi phí phát sinh, xác định các nhân tố ảnh hưởng đến các khoản mục chi phí sẽ giúp cho nhà quản lý đề ra các giải pháp phù hợp để giảm các khoản mục chi phí, từ đó góp phần tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

KẾT LUẬN

Mở rộng thị trường và tạo dựng hình ảnh tốt đẹp trong tâm trí khách hàng luôn là mong muốn của bất kì doanh nghiệp nào, do vậy các công ty luôn định hướng cho hoạt động kinh doanh của mình xuất phát từ nhu cầu thị trường. Một công ty muốn đứng vững trên thị trường thì phải nghiên cứu nhu cầu của khách hàng, tìm hiểu các đối thủ cạnh tranh để có thể đưa ra kế hoạch, chiến lược kinh doanh phù hợp, tìm ra các giải pháp có hiệu quả để thực hiện các chiến lược đó một cách tốt nhất.

Qua một thời gian tìm hiểu tại công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng em thấy công ty đã áp dụng một số công cụ marketing, các chiến lược, kế hoạch kinh doanh nhằm mở rộng thị phần, tăng lợi nhuận và phát triển công ty. Tuy vậy vẫn còn những hạn chế và tồn tại trong thực trạng hoạt động kinh doanh dịch vụ vận tải mà em đã đề cập bên trên. Trên cơ sở đó em cũng mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhằm cá nhân để phần nào cải thiện được hiệu quả kinh doanh trong thời buổi kinh tế khó khăn như hiện nay.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn Giảng viên, Thạc sĩ Phan Thị Thu Huyền đã tận tình giúp đỡ, chỉ bảo em hoàn thành bài viết này. Xin chân thành cảm ơn các anh chị cán bộ quản lí và ban lãnh đạo công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng đã nhiệt tình giúp đỡ em có một thời gian thực tập rất bổ ích.

Tuy nhiên do thời gian có hạn và sự hạn chế về trình độ nhận thức của bản thân mà bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Do vậy em rất mong nhận được sự thông cảm và đóng góp ý kiến của thầy cô giáo, ban lãnh đạo cùng các anh chị trong công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng để bài viết thêm hoàn thiện.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Nguyễn Đình Kiệm. Giáo trình tài chính doanh nghiệp, NXB Thống Kê.
2. Phân tích tài chính doanh nghiệp. Ths. Ngô Kim Phượng, TS. Lê Thị Thanh Hà, Ths. Lê Mạnh Hưng, Ths. Lê Hoàng Vinh. NXB Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
3. quantri.vn. Hiểu lý thuyết biết thực hành.
4. voer.edu.vn. Thư viện học liệu mở Việt Nam.
5. Khóa luận tốt nghiệp sinh viên trường đại học dân lập Hải Phòng, ngành quản trị doanh nghiệp khóa 12, 13.
6. Một số tài liệu liên quan do phòng kế toán công ty TNHH thương mại và vận tải Quyết Thắng cung cấp.

PHỤ LỤC 1. Bảng cân đối kế toán năm 2012

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

Niên độ tài chính năm 2012

Mã số thuế: **0200515662**

Người nộp thuế: **Công ty TNHH TM & VT Quyết Thắng**

Đơn vị tiền: Đồng việt nam

STT	CHỈ TIÊU	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	TÀI SẢN				
A	A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100		10,919,931,537	9,625,257,634
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III.01	43,522,859	1,663,158,886
II	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120=121+129)	120	III.05	0	0
1	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129		0	0
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		3,836,049,250	4,217,580,440
1	1. Phải thu của khách hàng	131		3,836,049,250	4,217,580,440
2	2. Trả trước cho người bán	132		0	0
3	3. Các khoản phải thu khác	138		0	0
4	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		0	0
IV	IV. Hàng tồn kho	140		4,961,256,561	2,124,518,308
1	1. Hàng tồn kho	141	III.02	4,935,345,783	2,124,518,308
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0
V	V. Tài sản ngắn hạn khác	150		2,079,102,867	1,620,000,000
1	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		0	0
2	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		50,103,867	0
3	3. Tài sản ngắn hạn khác	158		2,028,999,000	1,620,000,000
B	B - TÀI SẢN DÀI HẠN	200		2,940,941,168	3,641,830,074

	(200=210+220+230+240)				
I	I. Tài sản cố định	210	III.03.04	2,940,941,168	3,641,830,074
1	1. Nguyên giá	211		10,796,082,972	10,955,291,327
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212		(7,855,141,804)	(7,313,461,253)
3	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		0	0
II	II. Bất động sản đầu tư	220		0	0
1	1. Nguyên giá	221		0	0
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		0	0
III	III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230	III.05	0	0
1	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		0	0
IV	IV. Tài sản dài hạn khác	240		0	0
1	1. Phải thu dài hạn	241		0	0
2	2. Tài sản dài hạn khác	248		0	0
3	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249		0	0
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 =100 + 200)	250		13,860,872,705	13,267,087,708
	NGUỒN VỐN				
A	A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320)	300		6,795,589,664	6,216,264,309
I	I. Nợ ngắn hạn	310		5,695,589,664	5,341,264,309
1	1. Vay ngắn hạn	311		2,474,000,000	2,490,000,000
2	2. Phải trả cho người bán	312		2,767,114,171	2,795,361,483
3	3. Người mua trả tiền trước	313		0	0
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	III.06	24,475,493	55,902,826
5	5. Phải trả người lao động	315		0	0
6	6. Chi phí phải trả	316		0	0
7	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		430,000,000	0
8	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319		0	0
II	II. Nợ dài hạn	320		1,100,000,000	875,000,000
1	1. Vay và nợ dài hạn	321		1,100,000,000	875,000,000
2	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất	322		0	0

	việc làm				
3	3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328		0	0
4	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329		0	0
B	B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)	400		7,065,283,041	7,050,823,399
I	I. Vốn chủ sở hữu	410	III.07	7,039,372,263	7,050,823,399
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		6,580,000,000	6,580,000,000
2	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0
3	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		0	0
4	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		0	0
5	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		0	0
6	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416		0	0
7	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		485,283,041	470,823,399
II	II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	430		0	0
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)	440		13,860,872,705	13,267,087,708
	CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG				
1	1- Tài sản thuê ngoài			0	0
2	2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công			0	0
3	3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược			0	0
4	4- Nợ khó đòi đã xử lý			0	0
5	5- Ngoại tệ các loại			0.00	0.00

PHỤ LỤC 2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

Niên độ tài chính năm 2012

Mã số thuế: 0200515662

Người nộp thuế: Công ty TNHH TM & VT Quyết Thắng

Đơn vị tiền: Đồng Việt Nam

Stt	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	8,688,838,319	18,975,535,144
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		8,688,838,319	18,975,535,144
4	Giá vốn hàng bán	11		7,607,994,896	17,516,171,368
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		1,080,843,423	1,459,363,776
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21		584,793	9,599,818
7	Chi phí tài chính	22		594,878,099	688,176,600
8	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		594,878,099	688,176,600
9	Chi phí quản lý kinh doanh	24		381,737,282	670,693,348
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		104,812,835	110,093,646
11	Thu nhập khác	31		214,595,660	285,000,000
12	Chi phí khác	32		248,330,115	270,793,166
13	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		(33,734,455)	14,206,834
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV.09	7,078,380	124,300,480
15	Chi phí thuế TNDN	51		17,769,595	31,075,120
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		53,308,785	93,225,360

PHỤ LỤC 3. Bảng cân đối kế toán năm 2013**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN***(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)*

Niên độ tài chính năm 2013

Mã số thuế: 0200515662**Người nộp thuế: Công ty TNHH TM & VT Quyết Thắng**

Đơn vị tiền: Đồng Việt nam

STT	CHỈ TIÊU	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	TÀI SẢN				
A	A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100		12,983,154,249	10,894,020,759
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III.01	99,169,718	43,522,859
II	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120=121+129)	120	III.05	0	0
1	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129		0	0
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		5,252,559,989	3,836,049,250
1	1. Phải thu của khách hàng	131		5,252,559,989	3,836,049,250
2	2. Trả trước cho người bán	132		0	0
3	3. Các khoản phải thu khác	138		0	0
4	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		0	0
IV	IV. Hàng tồn kho	140		6,811,424,542	4,935,345,783
1	1. Hàng tồn kho	141	III.02	6,811,424,542	4,935,345,783
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0
V	V. Tài sản ngắn hạn khác ([150] = [151] + [152] + [157] + [158])	150		820,000,000	2,079,102,867
1	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		0	0

2	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		0	50,103,867
3	3. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	157		0	0
4	4. Tài sản ngắn hạn khác	158		820,000,000	2,028,999,000
B	B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)	200		1,359,008,456	2,940,941,168
I	I. Tài sản cố định	210	III.03.04	1,359,008,456	2,940,941,168
1	1. Nguyên giá	211		7,451,954,862	10,796,082,972
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212		(6,092,946,406)	(7,855,141,804)
3	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		0	0
II	II. Bất động sản đầu tư	220		0	0
1	1. Nguyên giá	221		0	0
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		0	0
III	III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230	III.05	0	0
1	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		0	0
IV	IV. Tài sản dài hạn khác	240		0	0
1	1. Phải thu dài hạn	241		0	0
2	2. Tài sản dài hạn khác	248		0	0
3	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249		0	0
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 =100 + 200)	250		14,342,162,705	13,834,961,927
	NGUỒN VỐN				
A	A - NỢ PHẢI TRẢ ([300] = [310] + [330])	300		7,239,183,002	6,795,589,664
I	I. Nợ ngắn hạn ([310] = [311] + [312] + [313] + [314] + [315] + [316] + [318] + [323] + [327] + [328]+ [329])	310		6,789,183,002	5,695,589,664
1	1. Vay ngắn hạn	311		900,000,000	2,474,000,000
2	2. Phải trả cho người bán	312		1,593,200,548	2,767,114,171

3	3. Người mua trả tiền trước	313		580,924,339	0
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	III.06	135,058,115	24,475,493
5	5. Phải trả người lao động	315		0	0
6	6. Chi phí phải trả	316		0	0
7	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		3,580,000,000	430,000,000
8	8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		0	0
9	9. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	327		0	0
10	10. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	328		0	0
11	11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	329		0	0
II	II. Nợ dài hạn ([330] = [331] + [332] + [334] + [336] + [338] + [339])	330		450,000,000	1,100,000,000
1	1. Vay và nợ dài hạn	331		450,000,000	1,100,000,000
2	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	332		0	0
3	3. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	334		0	0
4	4. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	336		0	0
5	5. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	338		0	0
6	6. Dự phòng phải trả dài hạn	339		0	0
B	B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410)	400		7,102,979,703	7,039,372,263
I	I. Vốn chủ sở hữu	410	III.07	7,102,979,703	7,039,372,263
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		6,580,000,000	6,580,000,000
2	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0
3	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		0	0
4	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		0	0
5	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		0	0
6	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở	416		0	0

	hữu				
7	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		522,979,703	459,372,263
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)	440		14,342,162,705	13,834,961,927
	CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG				
1	1- Tài sản thuê ngoài			0	0
2	2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công			0	0
3	3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược			0	0
4	4- Nợ khó đòi đã xử lý			0	0
5	5- Ngoại tệ các loại			0.00	0.00

PHỤ LỤC 4. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

Niên độ tài

chính năm 2013

Mã số thuế: **0200515662**

Người nộp thuế: **Công ty TNHH TM & VT Quyết Thắng**

Đơn vị tiền: **Đồng Việt Nam**

Stt	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Số năm nay	Số năm trước
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	9,209,839,574	8,688,838,319
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		9,209,839,574	8,688,838,319
4	Giá vốn hàng bán	11		8,129,402,659	7,633,905,674
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		1,080,436,915	1,054,932,645
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21		262,123	584,793
7	Chi phí tài chính	22		364,948,658	594,878,099
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		364,948,658	594,878,099
8	Chi phí quản lý kinh doanh	24		631,267,393	381,737,282
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		84,482,987	78,902,057
10	Thu nhập khác	31		695,500,000	214,595,660
11	Chi phí khác	32		679,744,377	248,330,115
12	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		15,755,623	(33,734,455)
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV.09	100,238,610	45,167,602
14	Chi phí thuế TNDN	51		20,047,722	17,769,595
15	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		80,190,888	27,398,007