

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH</b> .....	2
<b>1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh</b> .....	2
<b>1.2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh</b> .....	2
<b>1.3. Vai trò của hiệu quả hoạt động SXKD</b> .....	3
1.3.1. Hiệu quả hoạt động SXKD là công cụ quản trị doanh nghiệp.....	3
1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.....	4
<b>1.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp</b> .....	4
1.4.1. Các nhân tố bên ngoài.....	4
1.4.2. Các nhân tố bên trong.....	6
<b>1.5. Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD</b> .....	8
<b>1.6. Các phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh</b> .....	9
1.6.1. Phương pháp so sánh.....	9
1.6.2. Phương pháp liên hệ cân đối.....	11
1.6.3. Phương pháp so sánh tương quan.....	11
<b>1.7. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động SXKD</b> .....	11
1.7.1. Hiệu quả sử dụng lao động.....	11
1.7.2. Hiệu quả sử dụng tài sản.....	11
1.7.3. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	13
1.7.4. Hiệu quả sử dụng chi phí.....	15
1.7.5. Một số chỉ tiêu tài chính khác.....	15
1.7.5.1. Chỉ số khả năng thanh toán.....	15
1.7.5.2. Các hệ số cơ cấu vốn và tài sản.....	16
1.7.5.3. Nhóm chỉ số về hoạt động.....	17
1.7.5.4. Chỉ số sinh lời.....	18
<b>1.8. Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh</b> .....	19
<b>CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TM - VT THÚY ANH</b> .....	20
<b>2.1. Một số nét khái quát về Công ty cổ phần thương mại - vận tải Thúy Anh</b> .....	20
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....	20
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty cổ phần TM-VT Thúy Anh.....	20
2.1.3. Cơ cấu tổ chức.....	22

---

2.1.4. Đặc điểm lao động của công ty .....	25
2.1.5. Phương pháp trả lương, thưởng của công ty .....	26
2.1.6. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.....	29
2.1.7. Hoạt động Marketing của Công ty .....	31
2.1.8. Những thuận lợi và khó khăn của công ty .....	34
<b>2.2. Đánh giá hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần TM - VT Thúy Anh ...</b>	<b>35</b>
2.2.1. Một số kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.....	35
2.2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. ....	46
2.2.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.....	46
2.2.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí .....	48
2.2.2.2. Chỉ số về khả năng thanh toán.....	50
2.2.2.3. Chỉ tiêu cơ cấu vốn và cơ cấu tài sản .....	54
2.2.2.4. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn .....	56
2.2.2.7. Chỉ số sinh lời .....	63
2.2.3. Kết luận chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty .....	64
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH</b>	
<b>CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI - VẬN TẢI THÚY ANH.....</b>	<b>66</b>
<b>3.1. Mục tiêu, phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp</b>	
<b>trong giai đoạn tới .....</b>	<b>66</b>
3.1.1. Công tác tổ chức và lao động.....	66
3.1.2. Công tác kinh doanh .....	66
3.1.3. Về thông tin nội bộ.....	66
3.1.4. Về sản lượng, chất lượng sản phẩm dịch vụ .....	67
<b>3.2. Giải pháp tăng doanh thu và lợi nhuận.....</b>	<b>67</b>
3.2.1. Biện pháp đẩy mạnh hoạt động marketing.....	67
3.2.2. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ công nhân viên trong công ty.....	69
3.2.3. Giảm thiểu chi phí trong kinh doanh.....	71
3.2.4. Giải pháp tăng tốc độ thu hồi các khoản phải thu .....	72
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>75</b>
<b>Tài liệu tham khảo .....</b>	<b>76</b>

---

### Danh mục viết tắt

TM-VT	Thương mại – Vận tải
SXKD	Sản xuất kinh doanh
DN	Doanh nghiệp
KH-KT	Khoa học – Kỹ thuật
DT	Doanh thu
LN	Lợi nhuận
TCP	Tổng chi phí
TTS	Tổng tài sản
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
VLĐ	Vốn cố định
VCSH	Vốn chủ sở hữu
ROS	Tỷ suất sinh lời trên doanh thu thuần
ROA	Khả năng sinh lời của tổng tài sản
ROE	Khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu

---

---

## **Danh mục sơ đồ và bảng biểu**

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý	22
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán	24
Bảng 2.1: Cơ cấu lao động	25
Bảng 2.2: Bảng tính lương chi tiết cho lao động trực tiếp	27
Bảng cân đối kế toán năm 2011	35
Bảng cân đối kế toán năm 2012	38
Bảng cân đối kế toán năm 2013	41
Bảng 2.3: Một số kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	42
Bảng 2.4: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	44
Bảng 2.5: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động	47
Bảng 2.6: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí	49
Bảng 2.7: Khả năng thanh toán của Công ty Cổ phần TM-VT Thúy Anh	51
Bảng 2.8: Tốc độ quay hàng tồn kho và số vòng quay các khoản phải thu	53
Bảng 2.9: Cơ cấu nguồn vốn và tài sản của Công ty Cổ phần TM-VT Thúy Anh	55
Bảng 2.10: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh	57
Bảng 2.11: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định	59
Bảng 2.12: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động	61
Bảng 2.13: Các chỉ số về khả năng sinh lời	63
Bảng 3.1: Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	69
Bảng 3.2: Bảng dự tính kết quả khi giảm chi phí	72
Bảng 3.3: Chính sách chiết khấu	73
Bảng 3.4: Dự kiến chi phí chiết khấu	73
Bảng 3.5: Bảng dự kiến kết quả khi tăng thu hồi các khoản phải thu	74

---

---

## LỜI MỞ ĐẦU

Xu thế toàn cầu hoá đang diễn ra hết sức mạnh mẽ và tạo nhiều thời cơ cũng như thách thức cho các quốc gia trong việc phát triển kinh tế. Với việc phát triển mạnh mẽ của sản xuất và thương mại, nhu cầu về dịch vụ vận tải hàng hoá ngày càng tăng. Đây là cơ hội mở cho các doanh nghiệp vận tải, nhưng đi đôi với nó là sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Các doanh nghiệp luôn phải vận động và tìm hướng đi cho phù hợp. Việc đứng vững này được khẳng định bằng việc kinh doanh có hiệu quả. Chính vì vậy, sau thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thúy Anh, với tư cách là một nhà quản trị tương lai, em đã chọn đề tài “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thúy Anh” làm khóa luận tốt nghiệp. Mục đích của khóa luận là vận dụng những kiến thức về quản trị kinh doanh để phân tích thực trạng sản xuất kinh doanh, nhận dạng những điểm mạnh, điểm yếu, thời cơ, và thách thức của Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thúy Anh. Trên cơ sở đó đề xuất những giải pháp mang tính thực tiễn nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho công ty. Kết cấu khoá luận gồm 3 chương:

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

**Chương 2: Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thúy Anh**

**Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thúy Anh**

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên khóa luận của em không thể tránh khỏi những thiếu sót vì vậy em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Qua đây em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến tập thể cán bộ công nhân viên Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thúy Anh, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh, đặc biệt là thầy giáo giáo, TS. Hoàng Chí Cương đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo giúp đỡ em hoàn thành khóa luận.

## **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH**

### **1.1. Khái niệm 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”.<sup>1</sup>

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 ngày 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

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

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế, gắn với cơ chế thị trường và có quan hệ với các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề vô cùng quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp, vì mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp là nâng cao hiệu quả kinh doanh để hướng tới mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Đạt được điều này doanh nghiệp mới có điều kiện mở rộng sản xuất kinh doanh, đủ sức cạnh tranh trên thương trường.

---

<sup>1</sup> Xem Giáo trình *Lý thuyết quản trị doanh nghiệp*, TS. Nguyễn Thị Hồng Thủy và PGS.TS Nguyễn Thị Ngọc Huyền, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội-1998, trang 5.

Theo nhà kinh tế học người Anh Adam Smith: Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hóa, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu (Ngô đình Giao, 1997).

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả kinh doanh}}{\text{Chi phí kinh doanh}}$$

Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực, tiền vốn) để đạt được mục tiêu xác định (Ngô đình Giao, 1997).

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là chỉ tiêu tổng hợp đánh giá sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh sự khai thác các nguồn lực một cách tốt nhất phục vụ cho mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp, và mục tiêu xã hội của doanh nghiệp đối với Nhà nước.

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

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

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

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

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

Cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật ngày càng có nhiều phương pháp khác nhau để tạo ra sản phẩm dịch vụ, cho phép cùng những nguồn lực đầu vào nhất định người ta có thể tạo ra rất nhiều loại sản phẩm khác nhau, sự tăng trưởng kết quả kinh tế của sản xuất chủ yếu nhờ vào việc cải tiến các yếu tố sản xuất về mặt chất lượng, ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật mới, công nghệ mới, hoàn thiện công tác quản trị và cơ cấu kinh tế.

Trong cơ chế thị trường, việc giải quyết ba vấn đề kinh tế sản xuất cái gì, sản xuất cho ai và sản xuất như thế nào được quyết định theo quan hệ cung cầu, giá cả thị trường, cạnh tranh và hợp tác, doanh nghiệp phải tự đưa ra chiến lược kinh doanh và chịu trách nhiệm với kết quả kinh doanh của mình, lúc này mục tiêu lợi nhuận trở thành mục tiêu quan trọng mang tính chất quyết định. Trong điều kiện khan hiếm các nguồn lực thì việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD là tất yếu đối với mọi doanh nghiệp. Mặt khác doanh nghiệp còn chịu sự cạnh tranh khốc liệt, để tồn tại và phát triển được, phương châm của các doanh nghiệp luôn phải là không ngừng nâng cao chất lượng và năng suất lao động, dẫn đến việc tăng năng suất là điều tất yếu.

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

### **1.4.1. Các nhân tố bên ngoài**

#### ***1.4.1.1. Môi trường pháp lý***

Môi trường pháp lý bao gồm luật, văn bản dưới luật, quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất... Tất cả các quy phạm kỹ thuật sản xuất kinh doanh đều tác động trực tiếp đến hiệu quả và kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.<sup>2</sup> Đó là các quy định của nhà nước về những thủ tục, vấn đề có liên quan đến phạm vi hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp khi tham gia vào môi trường kinh doanh cần phải nghiên cứu, tìm hiểu và chấp hành đúng theo những quy định đó.

Môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động SXKD của mình lại vừa điều chỉnh các hoạt động kinh tế vĩ mô theo hướng chú trọng đến các thành viên khác trong xã hội, quan tâm đến mục tiêu khác ngoài mục tiêu lợi nhuận.

---

<sup>2</sup> Xem Giáo trình *Quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp*, GS.TS. Ngô Đình Giao, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội-1997, trang 42.



#### **1.4.1.2. Môi trường chính trị - văn hóa - xã hội**

Hình thức, thể chế đường lối chính trị của Đảng và Nhà nước quyết định các chính sách, đường lối kinh tế chung, từ đó quyết định các lĩnh vực, loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Môi trường chính trị ổn định sẽ có tác dụng thu hút các nhà đầu tư nước ngoài liên doanh, liên kết tạo thêm được nguồn vốn lớn cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động SXKD của mình và ngược lại.

Môi trường văn hoá xã hội bao gồm các nhân tố điều kiện xã hội, phong tục tập quán, trình độ, lối sống của người dân... Đây là những yếu tố rất gần gũi và có ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ có thể duy trì và thu được lợi nhuận khi sản phẩm làm ra phù hợp với nhu cầu, thị hiếu khách hàng, phù hợp với lối sống của người dân nơi tiến hành hoạt động sản xuất. Mà những yếu tố này do các nhân tố thuộc môi trường văn hoá-xã hội quy định.

#### **1.4.1.3. Môi trường kinh tế**

Môi trường kinh tế là nhân tố bên ngoài tác động rất lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp. Tăng trưởng kinh tế, chính sách kinh tế của Chính phủ, tốc độ tăng trưởng, chất lượng của sự tăng trưởng hàng năm của nền kinh tế, tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp, cán cân thương mại...luôn là các nhân tố tác động trực tiếp đến các quyết định cung cầu và từ đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả hoạt động SXKD của từng doanh nghiệp.<sup>3</sup>

Một môi trường cạnh tranh lành mạnh sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp cùng phát triển, cùng hướng tới mục tiêu hiệu quả SXKD của mình. Tạo điều kiện để các cơ quan quản lý kinh tế nhà nước làm tốt công tác dự báo điều tiết đúng đắn các hoạt động và có các chính sách mang lại hiệu quả kinh tế cho các doanh nghiệp.

#### **1.4.1.4. Môi trường thông tin**

Trong nền kinh tế thị trường cuộc cách mạng về thông tin đang diễn ra mạnh mẽ bên cạnh cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật. Để bắt kỳ một khâu nào của quá trình SXKD cần phải có thông tin, thông tin để điều tra khai thác thị trường cho ra một sản phẩm mới, thông tin về kỹ thuật sản xuất, thông tin về thị

---

<sup>3</sup> Xem Giáo trình *Quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp*, GS.TS. Ngô Đình Giao, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội-1997, trang 42.

trường tiêu thụ sản phẩm, thông tin về các đối thủ cạnh tranh, thông tin về kinh nghiệm thành công hay nguyên nhân thất bại của các doanh nghiệp đi trước. Doanh nghiệp muốn hoạt động SXKD của mình có hiệu quả thì phải có một hệ thống thông tin đầy đủ, kịp thời, chính xác.

Biết khai thác và sử dụng thông tin một cách hợp lý thì việc thành công trong kinh doanh là rất cao, đem lại thắng lợi trong cạnh tranh, giúp doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, tận dụng thời cơ hợp lý, mang lại sự thành công mong đợi của doanh nghiệp.

#### ***1.4.1.5. Môi trường công nghệ***

Ngày nay công nghệ thông tin đóng vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Khi có bất cứ quyết định đầu tư nào về mặt cơ sở vật chất, nhất là các tài sản cố định hữu hình, các dây chuyền sản xuất, nhà máy, phân xưởng, các chủ DN cần cân nhắc thật kỹ. Bởi chỉ cần một quyết định sai sẽ làm DN lâm vào tình trạng nợ nần, phá sản. Nhà nước ta có chủ trương “đi tắt đón đầu” công nghệ của các nước phát triển để ứng dụng vào trong sản xuất kinh doanh nhằm mục tiêu nâng cao năng suất lao động, cải thiện đời sống công nhân, đổi mới tư duy, nâng cao trình độ quản lý.

#### ***1.4.1.6. Môi trường quốc tế***

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

### **1.4.2. Các nhân tố bên trong**

#### ***1.4.2.1. Nhân tố quản trị doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức***

Hoạt động SXKD của doanh nghiệp được chỉ đạo bởi bộ máy quản trị của doanh nghiệp. Tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp từ quyết định mặt hàng kinh doanh, kế hoạch sản xuất, quá trình sản xuất, huy động nhân sự, kế hoạch, chiến lược tiêu thụ sản phẩm, các kế hoạch mở rộng thị trường, các công việc

kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên, các biện pháp cạnh tranh, các nghĩa vụ với nhà nước.

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

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

#### ***1.4.2.2. Nhân tố lao động và vốn***

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

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

Bên cạnh nhân tố lao động của doanh nghiệp thì vốn cũng là một đầu vào có vai trò quyết định đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có khả năng tài chính không những chỉ đảm bảo cho doanh nghiệp duy trì hoạt động SXKD ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp đầu tư đổi mới trang thiết bị tiếp thu công nghệ sản xuất hiện đại hơn nhằm làm giảm chi phí, nâng cao những mặt có lợi, khả năng tài chính còn nâng cao uy tín của doanh nghiệp, nâng cao tính chủ động khai thác và sử dụng tối ưu đầu vào.

#### ***1.4.2.3. Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng KH-KT***

Doanh nghiệp phải biết luôn tự làm mới mình bằng cách tự vận động và đổi mới, du nhập những tiến bộ khoa học kỹ thuật thời đại liên quan đến lĩnh vực sản xuất của doanh nghiệp mình. Vấn đề này đóng một vai trò hết sức quan trọng với hiệu quả hoạt động SXKD vì nó ảnh hưởng lớn đến vấn đề năng suất lao động và chất lượng sản phẩm. Sản phẩm dịch vụ có hàm lượng kỹ thuật lớn mới có chỗ đứng trong thị trường và được mọi người tin dùng so với những sản phẩm dịch vụ cùng loại khác.

Kiến thức khoa học kỹ thuật phải áp dụng đúng thời điểm, đúng quy trình để tận dụng hết những lợi thế vốn có của nó nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ hay tăng năng suất lao động đưa sản phẩm dịch vụ chiếm ưu thế trên thị trường nâng cao hiệu quả kinh doanh.

#### ***1.4.2.4. Vật tư, nguyên vật liệu và việc quản trị nguyên vật liệu của DN***

Quản trị vật tư, nguyên vật liệu luôn là một bài toán khó đối với tất cả các doanh nghiệp. Sử dụng hợp lý nhất nguồn nguyên vật liệu đồng nghĩa với việc cắt giảm chi phí đầu vào, mà vẫn đem lại lợi nhuận cao. Tất nhiên việc này phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như: máy móc thiết bị của DN, trình độ người lao động, loại hình kinh doanh của DN.... Kế hoạch SXKD có thực hiện thắng lợi được hay không phần lớn phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu có được đảm bảo hay không.

### **1.5. Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD**

Thực chất khái niệm hiệu quả hoạt động SXKD là biểu hiện mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nguyên vật liệu, thiết bị máy móc, lao động và đồng vốn) để đạt được mục tiêu cuối cùng của mọi hoạt động SXKD của doanh nghiệp là mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận.

+ Kết quả của hoạt động SXKD là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình SXKD nhất định, kết quả là mục tiêu cần thiết của mỗi doanh nghiệp. Kết quả hoạt động SXKD có thể là những đại lượng cụ thể có thể định lượng cân đong đo đếm được cũng có thể là những đại lượng chỉ phản ánh được mặt chất lượng hoàn toàn có tính chất định tính như thương hiệu, uy tín, sự tín nhiệm của khách hàng về chất lượng sản phẩm.

+ Trong khái niệm hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp đã sử dụng cả hai chỉ tiêu là kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó (cả trong lý thuyết và thực tế thì hai đại lượng này có thể được xác định bằng đơn vị giá trị hay hiện vật) nhưng nếu sử dụng đơn vị hiện vật thì khó khăn hơn vì trạng thái hay đơn vị tính của đầu vào và đầu ra là khác nhau còn sử dụng đơn vị giá trị sẽ luôn đưa được các đại lượng khác nhau về cùng một đơn vị.

## **1.6. Các phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

### **1.6.1. Phương pháp so sánh**

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích

Mục đích của phương pháp này là thông qua so sánh cho phép xác định được sự biến động chung của chỉ tiêu phân tích để từ đó kết hợp với phương pháp khác xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

#### **➤ Các vấn đề cơ bản khi áp dụng phương pháp so sánh:**

**Xác định gốc so sánh:** Tùy thuộc vào mục đích nghiên cứu mà lựa chọn gốc so sánh thích hợp

- Khi nghiên cứu mức tăng trưởng của các chỉ tiêu theo thời gian: gốc so sánh là trị số của chỉ tiêu kỳ trước.

- Khi nghiên cứu mức độ thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian một năm: gốc so sánh là trị số của chỉ tiêu ở cùng kỳ năm trước.

- Khi đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch: gốc so sánh là trị số của chỉ tiêu ở kỳ kế hoạch.

- Khi nghiên cứu vị trí của doanh nghiệp: gốc so sánh là trị số của chỉ tiêu trung bình ngành hoặc trung bình kế hoạch.

#### **Điều kiện áp dụng:**

- Phải tồn tại ít nhất 2 đại lượng trở lên.

- Bảo đảm tính thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu.



- Bảo đảm tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu, khi so sánh cần lựa chọn hoặc tính lại các chỉ theo một phương pháp thống nhất.

- Bảo đảm tính thống nhất về đơn vị tính.

**Các kỹ thuật so sánh:**

+ So sánh thực tế với kế hoạch: mục đích là để đánh giá mức độ thực hiện kế hoạch về một chỉ tiêu kinh tế tài chính nào đó. Khi so sánh ta tiến hành so sánh dựa trên số tuyệt đối, số tương đối, và số tương đối hoàn thành kế hoạch.

So sánh tuyệt đối:  $AQ = Q_1 - Q_0$

Trong đó: AQ: Mức chênh lệch tuyệt đối

$Q_1$ : Trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

$Q_0$ : Trị số chỉ tiêu kỳ gốc

So sánh tương đối:  $AQ = (Q_1 - Q_0)/Q_0 * 100$ .

So sánh tương đối hoàn thành kế hoạch:  $AQ = Q_1/Q_0$

+ So sánh về mặt thời gian: tiến hành so sánh kỳ này với kỳ trước được biểu hiện bằng số %, số lần. Sự biến động của một chỉ tiêu kinh tế qua khoảng thời gian nào đó sẽ cho thấy tốc độ và nhịp điệu phát triển của các hiện tượng và kết quả kinh tế.

+ So sánh định gốc: Xác định một khoảng thời gian làm gốc sau đó so sánh trị số của chỉ tiêu ở kỳ gốc. Số này phản ánh sự phát triển của chỉ tiêu nghiên cứu trong khoảng thời gian dài.

+ So sánh liên hoàn: Kỳ gốc sẽ tuần tự thay đổi và được chọn kế ngay trước kỳ nghiên cứu. Số so sánh này phản ánh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế qua hai thời kỳ kế tiếp sau, chỉ thấy tính quy luật rõ hơn.

+ So sánh về mặt không gian: Tiến hành so sánh số liệu của đơn vị này với số liệu của đơn vị khác, kết quả của đơn vị thành viên với kết quả trung bình của tổng thể để từ đó đánh giá được điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp.

+ So sánh bộ phận với tổng thể: biểu hiện mối quan hệ tỷ trọng giữa mức độ đạt được của bộ phận trong mức độ đạt được của tổng thể của một chỉ tiêu kinh tế nào đó.

➤ **Ưu nhược điểm của phương pháp so sánh:**

Phương pháp so sánh mới chỉ cho biết sự biến động chung của chỉ tiêu mà chưa cho biết sự ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố vì vậy việc đề xuất các biện pháp là thiếu cụ thể.

Kết quả của phép so sánh có ý nghĩa hay không hoàn toàn phụ thuộc vào khả năng so sánh được của các chỉ tiêu.

### 1.6.2. Phương pháp liên hệ cân đối

Đây là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng hoặc phải tồn tại sự cân bằng. Phương pháp liên hệ cân đối được sử dụng rộng rãi trong phân tích tài chính, phân tích sự vận động của hàng hóa, nguyên vật liệu, xác định điểm hòa vốn, cán cân thương mại. Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối; cân đối là sự cân bằng giữa hai mặt của các yếu tố với quá trình kinh doanh.

Ví dụ:

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

### 1.6.3. Phương pháp so sánh tương quan

Đây là phương pháp thống kê dùng để nghiên cứu các mối quan hệ tương quan phi tuyến giữa các hiện tượng kinh tế. So sánh tương quan thường được sử dụng để định dạng các mối quan hệ kinh tế và lượng hóa chúng qua thực nghiệm thống kê, tìm hiểu xu thế phát triển cũng như tính quy luật trong sự phát triển và liên hệ của các hiện tượng kinh tế khác nhau.

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

### 1.7.1. Hiệu quả sử dụng lao động

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

Stt	Chỉ tiêu	Cách xác định
1	Sức sản xuất của lao động	Doanh thu
		Tổng lao động
2	Sức sinh lợi của lao động	Lợi nhuận
		Tổng lao động

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

### 1.7.2. Hiệu quả sử dụng tài sản

Stt	Chỉ tiêu	Chỉ tiêu
1	Sức sản xuất của tài sản	Doanh thu
		Tài sản bình quân
2	Sức sinh lời của tài sản	Lợi nhuận
		Tài sản bình quân
3	Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn	Doanh thu
		Tài sản ngắn hạn bình quân
4	Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn	Lợi nhuận
		Tài sản ngắn hạn bình quân
5	Sức sản xuất của tài sản dài hạn	Doanh thu
		Tài sản dài hạn bình quân
6	Sức sinh lời của tài sản dài hạn	Lợi nhuận
		Tài sản dài hạn bình quân
7	Sức sản xuất của tài sản cố định	Doanh thu
		Tài sản cố định bình quân
8	Sức sinh lời của tài sản cố định	Lợi nhuận
		Tài sản cố định bình quân

#### ❖ Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

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



\* **Sức sản xuất của tổng tài sản:** Chỉ tiêu này cho thấy mỗi đồng tài sản đã mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

\* **Suất sinh lời của tổng tài sản:** Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tài sản sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

#### ❖ **Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn**

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

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

#### ❖ **Hiệu quả sử dụng tài sản cố định**

Tài sản cố định là bộ phận tài sản phản ánh năng lực sản xuất hiện có, trình độ tiến bộ khoa học kỹ thuật và trình độ trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tài sản cố định là điều kiện cần thiết để giảm nhẹ sức lao động và nâng cao năng suất lao động.

\* **Sức sản xuất của tài sản cố định:** Chỉ tiêu phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản cố định thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu.

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

### **1.7.3. Hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh**

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

Stt	Chỉ tiêu	Chỉ tiêu
1	Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh	Doanh thu thuần
		Tổng vốn SXKD trong kì
2	Sức sản xuất của vốn kinh doanh	Doanh thu thuần
		Vốn kinh doanh bình quân
3	Sức sinh lợi của vốn kinh doanh	Lợi nhuận
		Vốn kinh doanh bình quân
4	Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu	Doanh thu
		Vốn chủ sở hữu bình quân
5	Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận
		Vốn chủ sở hữu bình quân

\* **Sức sản xuất của vốn kinh doanh:** Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: một đồng vốn kinh doanh sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Do đó, nó có ý nghĩa khuyến khích các doanh nghiệp trong việc quản lý vốn chặt chẽ, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả đồng vốn kinh doanh.

\* **Sức sinh lợi của vốn kinh doanh:** Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp; một đồng vốn tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó phản ánh trình độ lợi dụng yếu tố vốn của doanh nghiệp.

❖ **Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp và bổ sung trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh về tài chính cũng như sức mạnh chung của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng chứng tỏ doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh.

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

\* **Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:** Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây chính là chỉ tiêu ROE và là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với người chủ doanh nghiệp.

#### 1.7.4. Hiệu quả sử dụng chi phí

Stt	Chỉ tiêu	Chỉ tiêu
1	Sức sản xuất của chi phí	Doanh thu
		Tổng chi phí
2	Sức sinh lời của chi phí	Lợi nhuận
		Tổng chi phí

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

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

#### 1.7.5. Một số chỉ tiêu tài chính khác:

##### 1.7.5.1. Chỉ tiêu khả năng thanh toán

Đây là nhóm chỉ tiêu được rất nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, cho vay, người cung cấp nguyên vật liệu ...họ luôn đặt ra câu hỏi: Hiện doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ tới hạn không?

stt	Chỉ tiêu	Chỉ tiêu
1	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	Tổng tài sản
		Tổng nợ phải trả
2	Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (nợ ngắn hạn)	Tài sản ngắn hạn
		Nợ ngắn hạn
3	Hệ số khả năng thanh toán nhanh	TS ngắn hạn – Hàng tồn kho
		Tổng nợ ngắn hạn
4	Hệ số khả năng thanh toán tức thời	Tiền và các khoản tương đương tiền
		Tổng nợ ngắn hạn

\* **Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:** Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, cho biết một đồng cho vay thì có mấy đồng đảm bảo.

Nếu trị số này của doanh nghiệp luôn >1 thì doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán và ngược lại.

\* **Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (hay còn gọi là hệ số thanh toán nợ ngắn hạn):** Chỉ tiêu này cho biết mỗi đồng nợ ngắn hạn phải trả của công ty có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn có thể sử dụng để thanh toán.

Nếu chỉ tiêu này  $\geq 1$  thì doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường hoặc khả quan. Ngược lại, nếu hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn càng nhỏ hơn một thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng thấp.

\* **Hệ số khả năng thanh toán nhanh:** Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong vòng từ 1 đến 3 tháng, phản ánh năng lực thanh toán nhanh của doanh nghiệp, không dựa vào việc bán các vật tư hàng hóa. Do đó đối tượng thanh toán nhanh trong chỉ tiêu này là những tài sản tương đương tiền

Hệ số này  $\geq 1$  thì doanh nghiệp bảo đảm và có khả năng thanh toán nhanh và ngược lại.

\* **Hệ số khả năng thanh toán tức thời:** Hệ số này cho biết, với lượng tiền và tương đương hiện có, doanh nghiệp có đủ khả năng trang trải các khoản nợ ngắn hạn đến hạn hay không.

#### 1.7.5.2. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và tài sản

Stt	Chỉ tiêu	Chỉ tiêu
1	Hệ số nợ	Nợ phải trả
		Tổng nguồn vốn
2	Hệ số vốn chủ	Vốn chủ sở hữu
		Tổng nguồn vốn
3	Tỷ số cơ cấu TSCĐ	TSCĐ
		Tổng tài sản
4	Tỷ số cơ cấu TSLĐ	TSLĐ
		Tổng tài sản

\* **Hệ số nợ:** Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn hiện doanh nghiệp đang sử dụng sản xuất kinh doanh có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số nợ càng cao tính độc lập của danh nghiệp càng kém. Tuy nhiên, doanh nghiệp có lợi vì được sử dụng một nguồn tài sản lớn mà chỉ đầu tư trong lượng vốn nhỏ, tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh. Do đó, khả năng đảm bảo sự chi trả các khoản nợ từ

nguồn vốn là thấp dẫn đến mất sự tin tưởng của khách hàng và các nhà đầu tư, rủi ro trong kinh doanh là lớn, không an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

\* **Hệ số vốn chủ:** Hệ số này phản ánh trong 1 đồng vốn kinh doanh hiện doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng là vốn chủ sở hữu. Hệ số này cho biết mức độ tài trợ của doanh nghiệp với đồng vốn kinh doanh của mình.

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

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

#### 1.7.5.3. Nhóm chỉ số về hoạt động

stt	Chỉ tiêu	Chỉ tiêu
1	Vòng quay hàng tồn kho	GVHB
		Hàng tồn kho bình quân
2	Kỳ luân chuyển hàng tồn kho	360
		Số vòng quay hàng tồn kho
3	Vòng quay các khoản phải thu	Doanh thu
		Bình quân các khoản phải thu
4	Kỳ thu tiền bình quân	360
		Vòng quay các khoản phải thu
5	Vòng quay vốn lưu động	Doanh thu
		VLĐ bình quân
6	Kỳ luân chuyển vốn lưu động	Thời gian kì phân tích
		Số vòng quay VLĐ trong kì

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

Số vòng quay hàng tồn kho càng lớn cho biết DN sử dụng vốn lưu động càng hiệu quả, góp phần nâng cao tính năng động trong sản xuất kinh doanh của DN. Vòng quay thấp là do DN lưu giữ quá nhiều hàng tồn kho, dòng tiền

sẽ giảm đi do vốn kém hoạt động và gánh nặng trả lãi tăng lên, tổn kém chi phí lưu giữ và rủi ro khó tiêu thụ do không phù hợp với nhu cầu tiêu dùng hoặc thị trường kém đi.

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

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

\* **Vòng quay vốn lưu động:** Chỉ số này cho biết vốn lưu động của doanh nghiệp đã quay được bao nhiêu vòng trong kỳ.

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

#### 1.7.5.4. Chỉ số sinh lời

Stt	Chỉ tiêu	Chỉ tiêu
9	Tỷ suất LN/DT	Lợi nhuận thuần
		Doanh thu
10	Tỷ suất LN/ TTS	Lợi nhuận thuần
		Tổng tài sản
11	Tỷ suất LN/VCSH	Lợi nhuận thuần
		Vốn chủ sở hữu bình quân

\* **Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:** Phản ánh một đồng doanh thu mà DN thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

\* **Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản:** Phản ánh 1 đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận.

\* **Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:** Phản ánh 1 đồng vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận.

Để có thể phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cần dựa vào các số liệu về kinh doanh trong hai năm gần nhất như:



- Kết quả kinh doanh: doanh thu, lợi nhuận
- Các yếu tố khác của doanh nghiệp như: cơ cấu lao động, tài sản, chi phí
- Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh

### **1.8. Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh**

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp chịu sự tác động của nhiều yếu tố. Vì vậy doanh nghiệp muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình thì cần phải đánh giá đúng thực trạng, phân tích cặn kẽ những nguyên nhân và thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp khắc phục:

#### **Nâng cao hiệu quả lao động**

- Tuyển dụng lao động có lựa chọn và đào tạo lao động có trình độ tay nghề cao, tổ chức sắp xếp lao động hợp lý.
- Đào tạo bồi dưỡng, nâng cao trình độ người lao động. Thực hiện chế độ thưởng phạt, đảm bảo khuyến khích vật chất nhằm phát huy hết năng lực người lao động.

#### **Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn:**

- Xây dựng kế hoạch sử dụng vốn hợp lý hiệu quả trên tất cả các khâu của quá trình kinh doanh.
- Thực hiện việc luân chuyển vốn với tốc độ nhanh.
- Xác định cơ cấu nguồn vốn hợp lý theo hướng tập trung vốn cho máy móc, thiết bị, đổi mới công nghệ, tận dụng thời gian và công suất các tài sản cố định.
- Đánh giá và quản lý tốt dự án nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong đầu tư.

#### **Giảm chi phí trong kinh doanh:**

Giảm giá thành sản phẩm là sự quan tâm của mọi doanh nghiệp nhằm nâng cao chất lượng cạnh tranh, chiếm lĩnh và duy trì thị trường, tăng lợi nhuận. Để có thể thực hiện được điều đó, doanh nghiệp cần:

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

## **CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TM - VT THÚY ANH**

### **2.1. Một số nét khái quát về Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh**

- Tên Doanh nghiệp: Công Ty CPTM - VT Thủy Anh.
- Tên tiếng anh: THUY ANH TRANSPORT.
- Địa chỉ/trụ sở chính: Lô 35, Hạ Đoạn II, Đông Hải II, Quận Hải An, HP.
- Hình thức pháp lý: Công ty Cổ phần
- Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh: 0200645301 do Sở kế hoạch và Đầu Tư thành phố Hải Phòng cấp.
- Vốn điều lệ: 10.000.000.000 (*Mười tỷ đồng chẵn*).
- Ngày thành lập: 13/09/2005.
- Người đại diện theo pháp luật của Công ty: Ông Vũ Mạnh Hùng.
- Chức danh: Giám đốc.

#### **Liên hệ:**

Điện thoại: 0313 262222

Email: congtythuyanh2005@gmail.com

Fax: 0313 614145

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Công ty CPTM-VT Thủy Anh được thành lập chính thức vào ngày 13 tháng 9 năm 2005 với hình thức Công ty cổ phần thương mại. Tính đến nay công ty đã đi vào hoạt động được 09 năm.

#### **2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty cổ phần TM-VT Thủy Anh**

##### **2.1.2.1. Chức năng**

Công ty được thành lập để sản xuất kinh doanh nhằm đạt hiệu quả cao, Công ty hoạt động theo nguyên tắc dân chủ, công khai, thống nhất, tôn trọng pháp luật nhằm mục đích tạo công ăn việc làm cho người lao động, tăng lợi tức cho các cổ đông và không ngừng đóng góp cho ngân sách Nhà nước theo luật định, phát triển Công ty ngày càng vững mạnh trên các lĩnh vực hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty.



**Lĩnh vực kinh doanh:**

- Kinh doanh vật tư, sắt thép, phế liệu, phế thải
- Vận tải và dịch vụ vận tải hàng hóa, hành khách đường bộ
- Buôn bán kinh doanh xuất nhập khẩu các loại gỗ
- Xuất nhập khẩu và dịch vụ logistic

**2.1.2.2. Nhiệm vụ**

• Kinh doanh đúng các ngành nghề như đã đăng ký, chịu trách nhiệm trước các thành viên về kết quả kinh doanh, chịu trách nhiệm trước khách hàng, trước pháp luật về dịch vụ do Công ty thực hiện.

- Tổ chức kinh doanh có hiệu quả nhằm bảo toàn và phát triển vốn.
- Tuân thủ chế độ hạch toán kế toán, báo cáo thống kê, chế độ kiểm toán.
- Thực hiện các nghĩa vụ nộp thuế và các khoản phải nộp Ngân sách Nhà nước theo quy định Pháp luật.

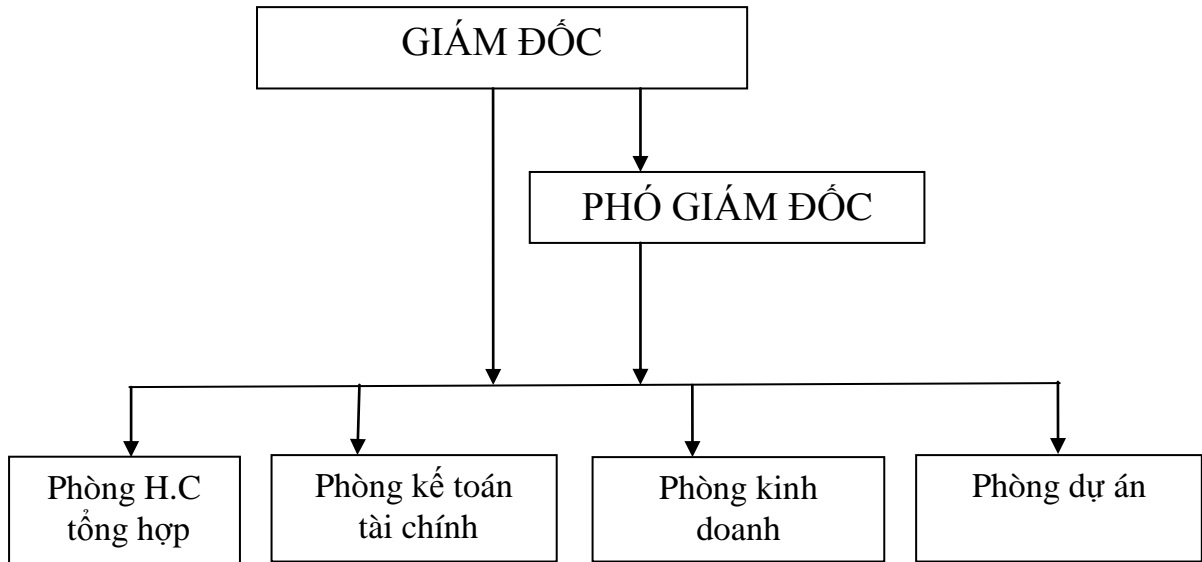
• Chấp hành các quy chế về tuyển dụng, hợp đồng lao động theo quy định của luật lao động, luật hàng hải, đảm bảo cho người lao động tham gia quản lý Công ty bằng thỏa ước lao động tập thể và các quy chế khác, ưu tiên sử dụng lao động trong nước, bảo đảm quyền lợi, lợi ích của người lao động theo quy định pháp luật lao động.

- Tuân thủ quy định của Nhà nước về bảo vệ môi trường, trật tự và an toàn xã hội.
- Thực hiện các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức

#### 2.1.3.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức

Sơ đồ 2.1: cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý Công ty Cổ phần Thương mại -  
Vận tải Thủy Anh



Nguồn: phòng Tổ chức - Hành chính

#### 2.1.3.2. Chức năng các bộ phận

Mô hình cơ cấu tổ chức khá đơn giản như sau:

**Ban lãnh đạo gồm có:**

**Giám đốc:** Ông Vũ Mạnh Hùng

Giám đốc phụ trách các lĩnh vực sau: Mô hình, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty. Công tác nhân sự, bổ nhiệm cán bộ theo Điều lệ công ty. Các quy định về vốn, tài chính kế toán, quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh và dịch vụ. Các phương án liên doanh, liên kết, hợp tác SXKD, việc góp vốn vào các doanh nghiệp khác.

- Quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển trung hạn và kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty.
- Quyết định giả pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ, thông qua hợp đồng mua, bán, vay, cho vay.
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng với giám đốc, quyết định mức lương và lợi ích của giám đốc.
- Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ công ty

- Kiến nghị mức cổ tức được trả, quyết định thời hạn và thủ tục trả cổ tức hoặc xử lý lỗ phát sinh trong quá trình kinh doanh.

- Tuyển dụng lao động

- Kiến nghị phương án trả cổ tức hoặc xử lý lỗ trong kinh doanh.

**Phó giám đốc:** Ông Vũ Sơn Ca

Phó giám đốc là người giúp việc cho giám đốc, vừa là người thay thế giám đốc điều hành công việc của công ty dưới sự phân công hay ủy quyền của giám đốc. Phó giám đốc phụ trách những công việc có liên quan đến các phòng: Nhân chính, Tài chính kế toán và bộ phận kinh doanh.

**Các phòng ban:**

**Phòng tổ chức - hành chính** (3 thành viên):

**Chức năng:** Tham mưu giúp giám đốc Công ty quản lý công tác hành chính, văn thư, lưu trữ trong Công ty, quản trị các lĩnh vực về tổ chức nhân sự, lao động tiền lương, công tác an toàn bảo hộ lao động.

**Nhiệm vụ:**

- Công tác hành chính, thi đua tuyên truyền
- Công tác tổ chức bộ máy, tổ chức quản lý
- Công tác cán bộ, đào tạo
- Công tác lao động - tiền lương, đời sống xã hội
- Công tác an toàn, BHLĐ, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, phòng chống bão lụt và môi trường làm việc
- Công tác bảo vệ, pháp chế
- Các công tác khác

**Phòng kinh doanh** (5 thành viên) có chức năng nhiệm vụ là:

Trực tiếp tiến hành mọi hoạt động kinh doanh của công ty; đại diện cho công ty đàm phán với các đối tác làm ăn; giải quyết và tập hợp các thủ tục cần thiết cho các nghiệp vụ mua hàng bán hàng và tìm tòi nguồn hàng cũng như các mối tiêu thụ hàng.

**Phòng kế toán - tài chính** (5 thành viên): Có chức năng tham mưu cho giám đốc, nhiệm vụ cụ thể:

- Tổ chức, thực hiện công tác kế toán - tài chính của đơn vị: Thu thập, xử lý chứng từ, lập sổ sách kế toán và báo cáo tài chính.

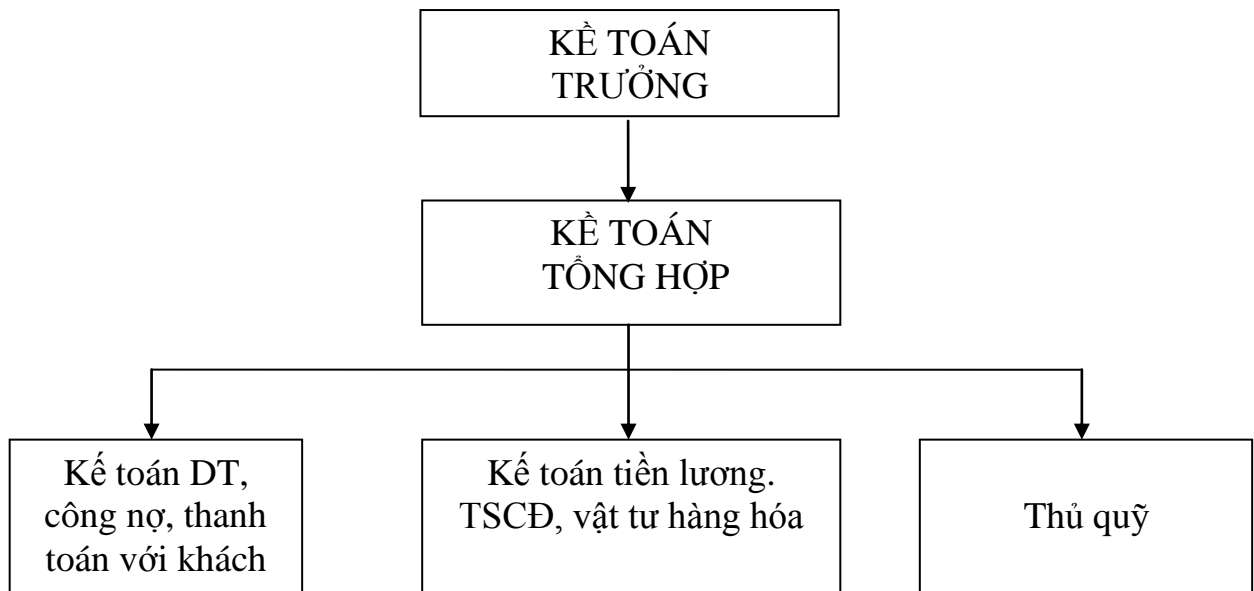
- Tổ chức quản lý và sử dụng nguồn vốn Công ty cấp có hiệu quả thực hiện chế độ thu, nộp đầy đủ với Công ty, nghĩa vụ với Nhà Nước.
- Giám sát và xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, cung cấp các thông tin kinh tế, kế toán – tài chính cho nhà quản lý.

**Phòng dự án:** có 7 thành viên

Phòng dự án có các chức năng như: lên kế hoạch và chiến lược một cách cụ thể theo quyết định của ban lãnh đạo.

**Tổ chức bộ máy kế toán:**

**Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức bộ máy kế toán**



**Kế toán trưởng:** Chịu trách nhiệm cao nhất về kế toán của công ty. Có nhiệm vụ quản lý, điều hành, bao quát chung toàn bộ công việc trong phòng: Tổ chức và chỉ đạo hoạt động của bộ máy kế toán, chịu trách nhiệm chung về toàn bộ công tác kế toán trong công ty.

Báo cáo với các cơ quan chức năng cấp trên về tình hình hoạt động tài chính của công ty như: báo cáo với cơ quan thuế về tình hình làm nghĩa vụ với Nhà nước.

Nắm bắt và phân tích tình hình tài chính của công ty về vốn và nguồn vốn để tham mưu cho ban lãnh đạo công ty biết tình hình tài chính của công ty để ra quyết định quản lý kịp thời, chính xác cùng giám đốc chịu trách nhiệm về: tài chính, phê duyệt các văn bản, giấy tờ, sổ sách có liên quan đến tài chính.

**Kế toán tổng hợp:** có nhiệm vụ chủ yếu là tổ chức kế toán tổng hợp, lập BCTC của công ty, giúp cho kế toán tổ chức thông tin kinh tế, phân tích hoạt động kinh doanh, tổ chức bảo quản hồ sơ tài liệu kế toán, tổ chức tổng hợp và chi tiết nguồn vốn kinh doanh, các quỹ của đơn vị.

**Kế toán tiền lương, TSCĐ, vật tư hàng hóa:** Đảm bảo theo dõi quá trình nhập xuất hàng hóa trong công ty, tính lương cho CBCNV, theo dõi TSCĐ.

**Kế toán doanh thu, công nợ, thanh toán với khách hàng:** Theo dõi các nghiệp vụ liên quan đến bán hàng, doanh thu, công nợ, tiền gửi, tiền vay của công ty.

**Thủ quỹ:** Có nhiệm vụ thu, chi tiền mặt cho các đối tượng sử dụng theo phiếu thu, phiếu chi đã được người có thẩm quyền ký duyệt.

#### 2.1.4. Đặc điểm lao động của công ty

**Bảng 2.1: Cơ cấu lao động**

STT	Các chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		So sánh	
		Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối (người)	Tương đối (%)
<b>1</b>	<b>Theo giới tính</b>						
	Nam	43	82,69	45	81,82	2	4,65
	Nữ	9	17,31	10	18,18	1	11,11
<b>2</b>	<b>Theo trình độ</b>						
	Đại học và trên đại học	8	15,39	8	14,55	0	0
	Cao đẳng và trung cấp	14	26,92	15	27,27	1	7,14
	Lao động hồ thông/học nghề	30	57,7	32	58,18	2	6,67
<b>3</b>	<b>Theo chức năng</b>						
	Lao động gián tiếp	20	38,46	0	36,36	0	0
	Lao động trực tiếp	32	61,54	35	63,64	3	9,36
	<b>TỔNG</b>	<b>52</b>	<b>100</b>	<b>55</b>	<b>100</b>	<b>3</b>	<b>5,77</b>

Nguồn: phòng Tổ chức - Hành chính

❖ **Nhận xét**

**Theo giới tính**

Qua bảng số liệu trên cho thấy sự chênh lệch về giới tính rất lớn. Số lao động nữ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong công ty. Năm 2013 lao động nữ chiếm 18,18% trong tổng số lao động và tăng 1 lao động so với năm 2012.

Những lao động nữ chiếm tỷ trọng nhỏ vì họ chủ yếu làm việc tại các văn phòng. Số lao động nam chiếm tỷ trọng lớn trong công ty. Năm 2013 lao động nam chiếm 81,18% trong tổng số lao động. So với năm 2012 số lao động nam tăng thêm 3 lao động tương ứng với 5,77%. Nguyên nhân số lao động nam tăng là do tính chất công việc, làm việc trên tàu, vận chuyển, khuôn vác toàn bộ là nam giới.

**Theo trình độ**

Nhìn chung, đội ngũ lao động của công ty có trình độ tương đối thấp. Số lượng lao động có trình độ đại học năm 2013 không đổi so với năm 2012. Số lao động này chủ yếu giữ những vị trí quan trọng trong công ty và là những lao động gián tiếp. Trình độ cao đẳng và trung cấp năm 2013 so với năm 2012 tăng 1 người tương ứng với 7,14%, chủ yếu là nhân viên các phòng ban. Số lao động có trình độ lao động phổ thông – học nghề năm 2013 so với năm 2012 tăng 2 người tương ứng với 6.67%. Đây là những công nhân thuộc các đội tàu và lái xe.

**Theo chức năng**

Qua bảng số liệu trên ta thấy: tổng số lao động của công ty tăng dần qua các năm. Năm 2013 tăng so với năm 2012 là 3 người, tương ứng với 5.77%. Số lượng lao động trực tiếp tăng lên là do nhu cầu kinh doanh của công ty tăng lên. Vì vậy cần nhiều lao động cho hoạt động kinh doanh của công ty

**2.1.5. Phương pháp trả lương, thưởng của công ty**

Công ty Cổ phần Thương mại Vận tải Thủy Anh đã và đang cố gắng tạo nhiều công ăn việc làm cho người lao động. Công tác thi đua khen thưởng đã được công ty chú ý đến để kích thích tinh thần làm việc của công nhân. Ngoài hình thức động viên bằng tinh thần, công ty còn tăng cường thực hiện khen thưởng bằng vật chất: tăng lương, thưởng ngoài lương,... Vì vậy mà công nhân viên luôn cố gắng làm việc tốt, hoàn thành nhiệm vụ.

### 2.1.5.1. Chế độ tiền lương

*Chế độ lương thưởng của công ty Thủy Anh đang thực hiện theo hai hình thức:*

- Công ty đang áp dụng hình thức trả lương theo thời gian và theo thỏa thuận.
- Mức lương được trả theo sự thỏa thuận giữa người lao động và người sử dụng khi ký kết “Hợp đồng lao động”.

- Thời gian ký hợp đồng kéo dài 1 năm. Nếu vi phạm sẽ phải bồi thường 10.000.000 VNĐ.

- Kỳ hạch toán lương là theo tháng. Hàng tháng công ty tiến hành trả lương 2 lần cho lao động trực tiếp và gián tiếp là khác nhau: cụ thể là đối với lao động gián tiếp sẽ trả lương vào ngày mùng 2 hàng tháng còn đối với lao động trực tiếp sẽ trả vào ngày 22 hàng tháng.

- Trước hết, để hiểu về các chính sách tiền lương của Công ty, ta tìm hiểu về quy chế trả lương của Công ty. Đây là những cơ chế, chính sách mang tính nền tảng, làm cơ sở cho người quản lý tiến hành công tác tính lương cho công nhân viên. Cách tính lương hàng tháng:

***Lương = lương cơ bản + lương làm thêm giờ + thưởng (nếu có) + phúc cấp (nếu có)***

Hình thức trả lương theo thỏa thuận: Dùng để trả cho những người lao động trực tiếp lái xe.

Vì đặc thù của ngành nghề kinh doanh nên công ty có hình thức trả lương cho người lao động theo thỏa thuận căn cứ vào sản lượng chạy tàu và bảng chấm công

**Bảng 2.2: Bảng tính lương chi tiết cho lao động trực tiếp**

#### INAFCO

<b>Tuyến đường</b>	<b>Giá lương</b>
Tuyến 1: Từ bãi Vinatran, VNL MSC, Hưng Đạo, Hải An, Phương Đông, TVK, Tân cảng HP, PTSC, Goldling 128 Hải quân và ngược lại.	35.000
Tuyến 2: Từ các bãi ra cảng Chùa vẽ và ngược lại. Từ Nam Hải, VMD, GMD Đông Hải, Vietfrach1, GRP, Tasa Duyên Hải, Sao Đỏ, Hải Minh ra Đình Vũ, Tân cảng HP, PTSC, 128 ra Đình Vũ và ngược lại.	70.000
Cont hàng: Từ bãi Bạch Đằng, Hoàng Diệu ra cảng Chùa Vẽ và ngược lại. Từ bãi Bạch Đằng, Hoàng Diệu, Chùa Vẽ ra cảng PTSC, Tân cảng HP, cảng Hải An, Tân cảng 189 và ngược lại	70.000



## SAO Á

Nơi đến	Giá lương
Hải An, Đình Vũ, PTSC, Tân Cảng	30.000
GRP, Chùa Vẽ	35.000
Đoạn xá, Nam Hải, Tranvina	40.000
Hoàng Diệu	50.000

Nguồn: phòng Tổ chức - Hành chính

Hình thức trả lương theo thời gian: Dùng để trả cho những người lao động thuộc khối gián tiếp bao gồm các cán bộ quản lý, chuyên môn nghiệp vụ,...

TL= Lương một ngày công \* Số ngày công thực tế của người lao động.  
Lương một ngày công = Lương thỏa thuận/30 ngày.

Công ty trả lương cho CBCNV theo chế độ lương cấp bậc và lương chức vụ, chức danh của Nhà nước. Lương thực lĩnh của CBCNV khối lao động gián tiếp trong công ty được tính theo công thức:

$$LTG = T_{tt} * L$$

Trong đó:  $T_{tt}$ : số ngày công giờ công thực tế đã làm trong kỳ

L: mức lương ngày (lương giờ) với:

$$L_{\text{ngày}} = L_{\text{tháng}}/26, L_{\text{giờ}} = L_{\text{ngày}}/8$$

### **Tính lương ngoài giờ:**

Cách thức trả lương ngoài giờ như sau:

+ Làm việc ngoài giờ ngày thường (từ thứ 2 đến thứ 7): 150% lương của giờ làm việc bình thường.

+ Làm việc vào ngày chủ nhật: 200% lương của ngày làm việc bình thường.

+ Làm việc vào ngày Lễ - Tết: 300% lương của ngày làm việc bình thường.

### **Điều chỉnh lương:**

CBNV được xem xét để điều chỉnh lương trong các trường hợp sau:

+ Khi tuyển dụng chính thức.

+ Thay đổi vị trí công tác.

+ Bị xử lý vi phạm kỷ luật lao động với hình thức hạ bậc lương.

+ Được thăng chức..



### 2.1.5.2. Chính sách thưởng của công ty

Ngoài phần lương chính những khoản bổ sung khác nhằm khuyến khích lao động làm tròn công việc. Hàng năm, công ty đều trích lợi nhuận lập quỹ dự phòng khen thưởng đây là đòi hỏi tất yếu, hợp lý, dựa vào mức độ hoàn thành nhiệm vụ của từng cá nhân.

Ngoài ra công ty còn khen thưởng cho các cá nhân, tập thể về các thành tích sau:

- Khen thưởng do tăng năng suất lao động, sáng tạo ra phương thức làm việc.
- Khen thưởng do cá nhân, tập thể đạt thành tích xuất sắc trong vấn đề cải tiến phương pháp quản lý.

- *Thưởng cuối năm:* Hàng năm, nếu Công ty kinh doanh có lãi Công ty sẽ trích từ lợi nhuận để thưởng cho người lao động, mức thưởng này tùy thuộc vào lợi nhuận từng năm của công ty.

- *Thưởng lễ 30/4 và 1/5, ngày quốc khách, Tết Dương lịch:* Số tiền thưởng giao động từ 300.000 đồng - 500.000 đồng tùy thuộc vào kết quả kinh doanh của Công ty

- *Thưởng thâm niên:* Thâm niên được tính khá chi tiết (nếu từ 15 ngày trở lên thì tính đủ tháng, nếu dưới 15 ngày thì không được tính đủ tháng)

*Tiền thâm niên = Số tháng thâm niên x Số tiền thâm niên 1 tháng (theo quy định của công ty)*

Thưởng thâm niên thường được trả vào cuối năm âm lịch.

### 2.1.5.3. Chế độ bảo hiểm

- Đối với người sử dụng lao động trong công ty trích 15% lương đóng BHXH, 2% lương đóng BHYT.

- Người lao động trong công ty trích 5% lương đóng BHXH, 1% lương đóng BHYT.

Ngoài ra công ty còn mua bảo hiểm cho xe , bảo hiểm về người trong quá trình vận chuyển hàng.

### 2.1.6. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

#### 2.1.6.1. Mục tiêu và chiến lược phát triển của công ty

Công ty Cổ phần TM - VT Thủy Anh chính thức đi vào hoạt động từ ngày 13/9/2005 với mục tiêu huy động và sử dụng vốn có hiệu quả trong việc SXKD về vận tải hàng hoá và các lĩnh vực khác nhằm mục tiêu thu lợi nhuận tối đa, tạo

công ăn việc làm ổn định cho người lao động, tăng lợi tức cho các cổ đông, đóng góp cho ngân sách nhà nước và phát triển công ty ngày càng lớn mạnh.

Chiến lược kinh doanh của công ty luôn gắn với thị trường, làm phát huy thế mạnh của bản thân công ty, giành ưu thế cạnh tranh. Hơn cả là chiến lược phải cụ thể, có tính thực thi cao, phù hợp với hoàn cảnh thực tế của doanh nghiệp ở từng giai đoạn, từng thời kỳ với mục đích đạt hiệu quả tối đa. Công ty hoạt động trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, dân chủ và tôn trọng pháp luật.

Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh đặt mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận lên hàng đầu bằng các chiến thuật để tăng doanh thu từng bộ phận SXKD.

Phương châm lớn của công ty là hoạt động SXKD an toàn, đem chất lượng và mức giá cạnh tranh làm nền tảng để phát triển công ty.

#### **2.1.6.2. Các hoạt động sản xuất kinh doanh chính cụ thể**

Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của Công ty CP TM-VT Thủy Anh là sắt thép, các loại gỗ, vận tải và các dịch vụ hải quan.

##### ***1/ Vận tải và dịch vụ vận tải***

Xe conterner: 20 xe chuyên vận chuyển hàng hóa cho các bến cảng, chạy nội địa và shipside.

Bên cạnh đó, công ty còn mở xưởng sửa chữa, bảo dưỡng, kiểm tra độ hao mòn, trùng tu... Với mục đích mang đến cho khách hàng sự phục vụ tốt nhất, bảo hành, bảo trì kịp thời, tận tình luôn mang lại niềm tin cho các khách hàng đối với sản phẩm.

##### ***2/ Buôn bán kinh doanh các loại gỗ***

Với tiêu chí mang lại sự lựa chọn hoàn hảo cho khách hàng, công ty luôn nhập các loại gỗ có chất lượng cao, độ đàn hồi tốt... phục vụ cho quý khách hàng có nhu cầu về việc thiết kế nội thất và xây dựng.

##### ***3/ Dịch vụ khai thuê hải quan***

Cùng với sự phát triển của ngành xuất nhập khẩu, công ty CP TM-VT Thủy Anh đã bắt nhịp với nhịp sống đó để mở thêm dịch vụ khai thuê hải quan giúp cho các doanh nghiệp kinh doanh có nhu cầu xuất nhập khẩu hoàn thiện thủ tục giấy tờ một cách nhanh gọn hơn.

#### ***4/ Dịch vụ Logistics***

Logistics là hoạt động không thể thiếu trong các hoạt động sản xuất, lưu thông và phân phối. Đặc biệt, trong thời kỳ các quốc gia đang đẩy mạnh quá trình hội nhập và giao lưu kinh tế, Logistics càng trở thành một mắt xích quan trọng của nền kinh tế. Điều này cho thấy rằng, nhu cầu sử dụng dịch vụ Logistics của các doanh nghiệp sản xuất, thương mại hiện nay là rất cần thiết và tương đối cao.

Nắm bắt được xu hướng này, Công ty đã và đang tiếp tục đầu tư cơ sở vật chất và nguồn nhân sự, tập trung phát triển mạnh mẽ dịch vụ Logistics để ngày càng hoàn thiện chuỗi dịch vụ theo tiêu chuẩn quốc tế nhằm đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Các dịch vụ Logistics chính của công ty cung cấp cho khách hàng: Khai thuê Hải quan, thủ tục xuất nhập khẩu, tư vấn xuất nhập khẩu, xuất/ nhập khẩu ủy thác, vận chuyển container và hàng rời.

#### ***5/ Kinh doanh sắt thép, phế liệu và mua bán, thanh lý nhà xưởng cũ***

Tại Hải Phòng, Công ty Cổ phần Thương mại và vận tải Thủy Anh là công ty hàng đầu trong lĩnh vực thu mua công nghiệp phục vụ ngành tái chế và xuất khẩu phế liệu.

#### ***6/ Dịch vụ xử lý rác thải công nghiệp***

Là đơn vị được cấp phép và vận chuyên, xử lý các loại rác thải công nghiệp trên địa bàn toàn quốc. Bằng công nghệ tiên tiến, dịch vụ hoàn hảo, tuân thủ đúng các quy trình xử lý nên công ty đã chiếm được sự tin tưởng của đông đảo khách hàng.

### **2.1.7. Hoạt động Marketing của Công ty**

#### **2.1.7.1 Phân tích thị trường**

##### **a) Thị trường**

Kinh tế Việt Nam vẫn đang trải qua giai đoạn tăng trưởng chậm do chịu ảnh hưởng chung từ kinh tế toàn cầu, hoạt động kinh doanh của ngành vận tải nói chung và của Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh nói riêng gặp rất nhiều khó khăn. Vì vậy Công ty rất nỗ lực để giữ vững thị trường, khách hàng truyền thống của mình ở trong địa bàn thành phố và một số tỉnh, thành phố lân cận như Thái Bình, Ninh Bình...

*Danh sách một số khách hàng chính của công ty:*

- ✓ Công ty Cổ phần Vận tải biển Việt Nam
- ✓ Công ty Vận tải Vinaconex
- ✓ Công ty Cổ phần container Phía Bắc
- ✓ Công ty Cổ phần vận tải Đình Vũ
- ✓ Công ty Vận tải SPL
- ✓ Công ty Cổ phần Vận tải Tân cảng Phương Đông
- ✓ Công ty Thép Dongbu

**b) Đối thủ cạnh tranh**

Đối thủ cạnh tranh của công ty là các công ty kinh doanh trong cùng lĩnh vực như: Công ty cổ phần vận tải Duyên Hải, Công ty CP TM-VT Long Lâm, công ty công nghiệp tàu thủy Phà Rừng... đây đều là những Doanh nghiệp lớn, chiếm thị phần tương đối cao khoảng 70% thị phần của thị trường Hải Phòng.

Đối thủ cạnh tranh trực tiếp của công ty là các công ty kinh doanh trong cùng lĩnh vực là: Công ty cổ phần vận tải Duyên Hải chiếm 13% thị trường Hải Phòng. Sự ra đời của các doanh nghiệp có cùng loại hình kinh doanh, đặc biệt kể đến một số doanh nghiệp cổ phần ra đời ngày một tăng làm cho thị phần ngày càng thu hẹp do phải chia sẻ.

**c) Nhà cung ứng**

Công ty đã tạo dựng được mối quan hệ với các nhà cung ứng lâu năm, có uy tín trên thị trường cung ứng vật liệu điện ở trong và ngoài nước. Vì vậy nguồn nguyên vật liệu luôn được ổn định về giá và chất lượng, đáp ứng được yêu cầu của quá trình sản xuất. Có thể kể đến một số nhà cung ứng lớn sau:

- Công ty cổ phần Thép Dongbu
- Công ty TNHH Thương Mại Minh Đức: Địa chỉ số 22 phố Yên Bái 2, Quận Hai Bà Trưng Hà Nội
- Công ty Cổ phần Kỹ thuật Thương Mại Dịch Vụ Cảng Đình Vũ
- Công ty Cổ phần Gỗ Nam Phi.

### **2.1.7.2. Các hoạt động Marketing của Công ty cổ phần Thương mại Vận tải Thủy Anh**

#### **a) Chính sách sản phẩm**

Sản phẩm của doanh nghiệp rất đa dạng, mẫu mã đẹp, luôn luôn thay đổi, cập nhật những thiết bị hiện đại, tiên tiến chất lượng tốt luôn đảm bảo về cả mặt chất lượng và mẫu mã. Bên cạnh đó doanh nghiệp còn liên kết và hợp tác với các doanh nghiệp khác để nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường. Sự liên kết và hợp tác tạo ra sức mạnh bội phần của các nhóm, các tập đoàn kinh tế cùng kinh doanh một (hoặc một số) sản phẩm dịch vụ nhất định và cùng thực hiện chiến lược thương hiệu, xúc tiến thương mại và quảng bá sản phẩm dịch vụ trên thị trường.

#### **b) Chính sách về giá**

Do đặc điểm của doanh nghiệp là doanh nghiệp nhỏ, mới thành lập, vốn ít, nền kinh tế vẫn còn bị ảnh hưởng của khủng hoảng nên để tạo được ra lợi thế cạnh tranh trên thị trường doanh nghiệp đã lấy chiến lược giá là chiến lược chính để cạnh tranh của mình. Doanh nghiệp thường vào quy mô của công trình mà xác định giá, nhưng thường thấp hơn đối thủ cạnh tranh từ 1%-5%, nhưng vẫn đảm bảo doanh nghiệp có lãi.

#### **c) Kênh phân phối**

Do đó đặc điểm là một công ty nhỏ, mới thành lập, thị phần nhỏ, khả năng tài chính còn hạn hẹp nên hiện nay hệ thống kênh phân phối của doanh nghiệp chỉ có kênh phân phối trực tiếp, nghĩa là chuyên chở hàng đến tận nơi khách hàng mà không qua bất kì kênh trung gian nào khác. Trong thời gian tới, doanh nghiệp sẽ mở rộng kênh phân phối của mình bằng cách thành lập các kênh phân phối gián tiếp trên thị trường Hải Phòng, cũng như trên cả nước.

#### **d) Chính sách xúc tiến bán hàng**

- Công ty đã thực hiện quảng cáo, giới thiệu sản phẩm trên Internet để tiếp cận người tiêu dùng.
- Công ty luôn đưa ra những đợt khuyến mại, giảm giá để thu hút khách hàng.
- Công ty áp dụng thưởng hoa hồng cho cá nhân kéo được hợp đồng đặt hàng về cho doanh nghiệp.

Thực hiện tốt các chính sách sau bán hàng làm hài lòng khách hàng, tạo mối quan hệ lâu dài với khách hàng như: chính sách bảo hành sản phẩm dịch vụ, chính sách hỗ trợ vận chuyển đến tận tay người tiêu dùng...

### **2.1.8. Những thuận lợi và khó khăn của công ty**

#### **2.1.8.1. Thuận lợi**

- Là một doanh nghiệp đã có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực vận tải, sản xuất, kinh doanh công ty đã không ngừng đẩy mạnh và phát triển các chủng loại sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường.
- Với đội ngũ lao động giàu kinh nghiệm, công ty đã bước đầu tạo được tín nhiệm từ người tiêu dùng, các tổ chức, cá nhân đặt hàng, Thúy Anh giờ đã trở thành tên tuổi đảm bảo cho uy tín và độ tin cậy cao mà khách hàng lựa chọn.
- Với những sản phẩm đa dạng, giá cả hợp lý Thúy Anh đã tìm được chỗ đứng trên thị trường phía Bắc.
- Với trang thiết bị hiện đại, không ngừng cải tiến bổ sung và bố trí hợp lý đã tạo ra thuận lợi cho việc lắp đặt, sửa chữa sản phẩm.

#### **2.1.8.2. Khó khăn**

- Là một doanh nghiệp mới thành lập nên trình độ quản lý còn thấp, kinh nghiệm về nhận biết thị trường còn thấp.
- Quy mô sản xuất còn nhỏ, vốn đầu tư cho sản xuất ít, cán bộ công nhân viên còn phải kiêm nhiệm nhiều công việc khác nhau nên năng suất lao động chưa cao.
- Hệ thống phân phối còn nhiều hạn chế, mạng lưới bao phủ của sản phẩm còn thấp.
- Sản xuất kinh doanh dịch vụ ngày càng khó khăn do chịu sự cạnh tranh và do tình hình giá cả liên tục biến động.
- Chịu ảnh hưởng của lạm phát và của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới.

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

**2.2. Đánh giá hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần TM - VT Thủy Anh**

**2.2.1. Một số kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp**

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2011**

Tại ngày 30 tháng 3 năm 2012

*Dvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
	<b>TÀI SẢN</b>				
<b>A</b>	<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>		<b>11.059.883.310</b>	<b>10.561.001.173</b>
<b>I</b>	<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>		<b>462.811.945</b>	<b>431.834.144</b>
<b>II</b>	<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	120		0	0
	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121			
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129			
<b>III</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>7.438.248.908</b>	<b>8.955.572.716</b>
	1. Phải thu của khách hàng	131		1.637.492.338	5.138.816.146
	2. Trả trước cho người bán	132			
	3. Các khoản phải thu khác	138		5.800.756.570	3.816.756.570
	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139			
<b>IV</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		<b>3.158.822.457</b>	<b>1.173.594.313</b>
	1. Hàng tồn kho	141		3.158.822.457	1.173.594.313
	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149			
<b>V</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151			
	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152			
	3. Tài sản ngắn hạn khác	158			
<b>B</b>	<b>B- TÀI SẢN DÀI HẠN (200 =210+ 220+230+240)</b>	<b>200</b>		<b>1.087.511.539</b>	<b>1.524.657.676</b>
<b>I</b>	<b>I. Tài sản cố định</b>	210		1.087.511.539	1.524.657.676
	1. Nguyên giá	211		2.103.395.547	1.971.646.456



Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212		(1.015.884.008)	(446.988.780)
	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213			
<b>II</b>	<b>II. Bất động sản đầu tư</b>	<b>220</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Nguyên giá	221			
	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222			
<b>III</b>	<b>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>230</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231			
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239			
<b>IV</b>	<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>240</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Phải thu dài hạn	241			
	2. Tài sản dài hạn khác	248			
	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	249			
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)</b>	<b>250</b>		<b>12.147.394.849</b>	<b>12.085.658.849</b>
	<b>NGUỒN VỐN</b>				
<b>A</b>	<b>A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320)</b>	<b>300</b>		<b>1.881.181.947</b>	<b>1.863.918.943</b>
<b>I</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>1.626.281.947</b>	<b>1.349.018.943</b>
	1. Vay ngắn hạn	311		1.500.000.000	500.000.000
	2. Phải trả cho người bán	312		44.000.000	735.600.900
	3. Người mua trả tiền trước	313			
	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314		78.932.347	113.418.043
	5. Phải trả người lao động	315			
	6. Chi phí phải trả	316			
	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		3.349.600	
	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319			
<b>II</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>320</b>		<b>254.900.000</b>	<b>514.900.000</b>
	1. Vay và nợ dài hạn	321		254.900.000	514.900.000
	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322			
	3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328			
	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329			



Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thuý Anh

<b>B</b>	<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)</b>	<b>400</b>		<b>10.266.212.902</b>	<b>10.221.739.906</b>
<b>I</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		<b>10.266.212.902</b>	<b>10.221.739.906</b>
	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		10.000.000.000	10.000.000.000
	2. Thặng dư vốn cổ phần	412			
	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413			
	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414			
	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415			
	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416			
	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		266.212.902	221.739.906
<b>II</b>	<b>II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi</b>	<b>430</b>			
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)</b>	<b>440</b>		<b>12.147.394.849</b>	<b>12.085.658.849</b>
	<b>CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG</b>	<b>NB</b>			
	1- Tài sản thuê ngoài	NB1			
	2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	NB2			
	3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	NB3			
	4- Nợ khó đòi đã xử lý	NB4			
	5- Ngoại tệ các loại	NB5			

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2012**

Tại ngày 30 tháng 4 năm 2013

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Mã số	Số đầu năm	Số cuối năm
	<b>TÀI SẢN</b>			
<b>A</b>	<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>	<b>11.059.883.310</b>	<b>11.131.489.358</b>
<b>I</b>	<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>462.811.945</b>	<b>254.839.892</b>
<b>II</b>	<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	
	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121		
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129		
<b>III</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>7.438.248.908</b>	<b>5.040.094.820</b>
	1. Phải thu của khách hàng	131	1.637.492.338	2.918.922.165
	2. Trả trước cho người bán	132		
	3. Các khoản phải thu khác	138	5.800.756.570	2.121.172.655
	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		
<b>IV</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>3.158.822.457</b>	<b>5.757.786.496</b>
	1. Hàng tồn kho	141	3.158.822.457	5.757.786.496
	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		
<b>V</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>0</b>	<b>78.768.150</b>
	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		
	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		
	3. Tài sản ngắn hạn khác	158		78.768.150
<b>B</b>	<b>B- TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220+230+240)</b>	<b>200</b>	<b>1.087.511.539</b>	<b>897.370.323</b>
<b>I</b>	<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>210</b>	<b>1.087.511.539</b>	<b>897.370.323</b>
	1. Nguyên giá	211	2.103.395.547	2.322.000.336
	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	(1.015.884.008)	(1.424.630.013)
	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		
<b>II</b>	<b>II. Bất động sản đầu tư</b>	<b>220</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Nguyên giá	221		
	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

III	<b>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>230</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		
IV	<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>240</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Phải thu dài hạn	241		
	2. Tài sản dài hạn khác	248		
	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	249		
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)</b>	<b>250</b>	<b>12.147.394.849</b>	<b>12.028.859.681</b>
	<b>NGUỒN VỐN</b>			
A	<b>A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320)</b>	<b>300</b>	<b>1.881.181.947</b>	<b>1.820.966.760</b>
I	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>1.626.281.947</b>	<b>1.700.466.760</b>
	1. Vay ngắn hạn	311	1.500.000.000	1.500.000.000
	2. Phải trả cho người bán	312	44.000.000	40.599.559
	3. Người mua trả tiền trước	313		
	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	78.932.347	159.867.201
	5. Phải trả người lao động	315		
	6. Chi phí phải trả	316		
	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318	3.349.600	
	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319		
II	<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>320</b>	<b>254.900.000</b>	<b>120.500.000</b>
	1. Vay và nợ dài hạn	321	254.900.000	120.500.000
	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322		
	3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328		
	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329		
B	<b>B- VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+ 430)</b>	<b>400</b>	<b>10.266.212.902</b>	<b>10.207.892.921</b>
I	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>10.266.212.902</b>	<b>10.207.892.921</b>
	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	10.000.000.000	10.000.000.000
	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		
	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		
	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thuý Anh

	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416		
	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	266.212.902	207.892.921
<b>II</b>	<b>II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi</b>	<b>430</b>		
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)</b>	<b>440</b>	<b>12.147.394.849</b>	<b>12.028.859.681</b>
	<b>CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG</b>	<b>NB</b>		
	1- Tài sản thuê ngoài	NB1		
	2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	NB2		
	3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	NB3		
	4- Nợ khó đòi đã xử lý	NB4		
	5- Ngoại tệ các loại	NB5		

Nguồn: phòng Tổ chức - Hành chính

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2013**

Tại ngày 30 tháng 4 năm 2014

Đvt: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Mã số	Số cuối năm	Số đầu năm
	<b>TÀI SẢN</b>			
<b>A</b>	<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>	<b>12.896.855.724</b>	<b>11.131.489.358</b>
<b>I</b>	<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>936.860.484</b>	<b>254.839.892</b>
<b>II</b>	<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		<b>0</b>
	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121		
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129		
<b>III</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>5.679.526.200</b>	<b>5.040.094.820</b>
	1. Phải thu của khách hàng	131	2.057.957.380	2.918.922.165
	2. Trả trước cho người bán	132		
	3. Các khoản phải thu khác	138	3.621.568.820	2.121.172.655
	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		
<b>IV</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>5.749.433.690</b>	<b>5.757.786.496</b>
	1. Hàng tồn kho	141	5.749.433.690	5.757.786.496
	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		
<b>V</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>531.035.350</b>	<b>78.768.150</b>
	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151		
	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		
	3. Tài sản ngắn hạn khác	158	531.035.350	78.768.150
<b>B</b>	<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN ( 200 = 210 + 220 +230+240)</b>	<b>200</b>	<b>1.435.130.136</b>	<b>897.370.323</b>
<b>I</b>	<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>210</b>	<b>1.435.130.136</b>	<b>897.370.323</b>
	1. Nguyên giá	211	3.745.364.880	2.322.000.336
	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	(2.310.234.744)	(1.424.630.013)
	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		
<b>II</b>	<b>II. Bất động sản đầu tư</b>	<b>220</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Nguyên giá	221		
	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

<b>III</b>	<b>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>230</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		
<b>IV</b>	<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>240</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	1. Phải thu dài hạn	241		
	2. Tài sản dài hạn khác	248		
	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	249		
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100 + 200)</b>	<b>250</b>	<b>14.331.985.860</b>	<b>12.028.859.681</b>
	<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A</b>	<b>A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320)</b>	<b>300</b>	<b>4.056.574.908</b>	<b>1.820.966.760</b>
<b>I</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>2.958.478.908</b>	<b>1.700.466.760</b>
	1. Vay ngắn hạn	311	1.500.000.000	1.500.000.000
	2. Phải trả cho người bán	312	1.334.096.270	40.599.559
	3. Người mua trả tiền trước	313		
	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	124.382.638	159.867.201
	5. Phải trả người lao động	315		
	6. Chi phí phải trả	316		
	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		
	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319		
<b>II</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>320</b>	<b>1.098.096.000</b>	<b>120.500.000</b>
	1. Vay và nợ dài hạn	321	1.098.096.000	120.500.000
	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322		
	3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328		
	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329		
<b>B</b>	<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)</b>	<b>400</b>	<b>10.275.410.952</b>	<b>10.207.892.921</b>
<b>I</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>10.275.410.952</b>	<b>10.207.892.921</b>
	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	10.000.000.000	10.000.000.000
	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		
	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thuý Anh

	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		
	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416		
	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	275.410.952	207.892.921
<b>II</b>	<b>II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi</b>	<b>430</b>		
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)</b>	<b>440</b>	<b>14.331.985.860</b>	<b>12.028.859.681</b>
	<b>CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG</b>	<b>NB</b>		
	1- Tài sản thuê ngoài	NB1		
	2- Vật tư, hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	NB2		
	3- Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	NB3		
	4- Nợ khó đòi đã xử lý	NB4		
	5- Ngoại tệ các loại	NB5		

Nguồn: phòng Tổ chức - Hành chính

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thủy Anh

**Bảng 2.3: Một số kết quả HĐSXKD của công ty năm 2011- 2013**

*Đvt: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	So sánh năm 2012/2011		So sánh năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
<b>Tổng doanh thu</b>	10.538.828.875	12.802.631.599	14.920.621.829	2.263.802.724	21,48%	2.117.990.230	16,54%
<b>Tổng chi phí</b>	10.479.531.547	12.728.394.585	14.834.428.475	2.248.863.038	21,46%	2.106.033.890	16,55%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	59.297.328	74.237.014	86.193.354	14.939.686	25,19%	11.956.340	16,11%
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	44.472.996	61.245.537	66.118.031	16.772.541	37,71%	4.872.494	7,96%

Nguồn: phòng Tổ chức - Hành chính



## Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

---

Qua bảng trên ta thấy tổng doanh thu năm 2012 tăng 2.263.802.724 đồng tương đương với 21,48%. Năm 2013 so với năm 2012 tăng 2.117.990.23 đồng tương đương với 16,54%. Đây là kết quả cho thấy sự cố gắng của đội ngũ nhân viên kinh doanh của công ty đã khai thác tốt thị trường. Tuy nhiên xét về chi phí qua 3 năm ta thấy tổng chi phí tăng lên cụ thể: Tổng chi phí năm 2012 tăng 2.248.863.038 (21.46%) so với năm 2011, năm 2013 tăng 2.106.033.890 (16.55%), điều đó cho thấy doanh nghiệp một phần đã không làm tốt công tác tiết kiệm chi phí, hoặc nguyên nhân do sự biến động của nền kinh tế lạm phát làm tăng giá nguyên nhiên vật liệu, chi phí nhân công tăng, do doanh nghiệp đang trong giai đoạn đầu tư phát triển nên đầu tư vào tài sản dài hạn như xe container ... Công ty đã đi đúng hướng là đầu tư phát triển cơ sở vật chất, mở rộng thị trường kinh doanh.

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thủy Anh

**Bảng 2.4: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2011-2013**

*Đvt: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.850.151	21,88%	2.091.833.732	16,34%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0		0	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.850.151	21,88%	2.091.833.732	16,34%
4. Giá vốn hàng bán	9.590.511.615	11.458.890.094	13.728.079.707	1.868.378.479	19,48%	2.269.189.613	19,80%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	912.531.596	1.342.003.268	1.164.647.387	429.471.672	47,06%	(177.355.881)	(13,22%)
6. Doanh thu hoạt động tài chính	3.967.482	1.792.237	622.008	(2.175.245)	(54,83%)	(1.170.229)	(65,29%)
7. Chi phí tài chính	179.075.005	302.207.621	275.144.579	123.132.616	68,76%	(27.063.042)	(8,96%)
- Trong đó: Chi phí lãi vay	179.075.005	302.207.621	275.144.579	123.132.616	68,76%	(27.063.042)	(8,96%)
8. Chi phí quản lý kinh doanh	616.378.260	967.350.870	831.204.189	350.972.610	56,94%	(136.146.681)	(14,07%)
9. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	121.045.813	74.237.014	58.920.627	(46.808.799)	(38,67%)	(15.316.387)	(20,63%)
10. Thu nhập khác	31.818.182	0	27.272.727	(31.818.182)		27.272.727	
11. Chi phí khác	93.566.667	0		(93.566.667)		0	
12. Lợi nhuận khác	(61.748.485)	0	27.272.727	61.748.485		27.272.727	
13. Tổng lợi nhuận trước thuế	59.297.328	74.237.014	86.193.354	14.939.686	25,19%	11.956.340	16,11%
14. Thuế thu nhập doanh nghiệp	14.824.332	12.991.477	20.075.323	(1.832.855)	(12,36%)	7.083.846	54,53%
15. Lợi nhuận sau thuế	44.472.996	61.245.537	66.118.031	16.772.541	37,71%	4.872.494	7,96%

Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính

### **Phân tích các chỉ tiêu:**

#### *\* Chỉ tiêu tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*

Qua bảng phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ta thấy, tình hình kinh doanh của công ty đã được cải thiện. Cụ thể:

Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty năm 2012 so với năm 2011 tăng 2.297.850.151 đồng tương ứng với 21,88%. Năm 2013 so với năm 2012 tăng 2.091.833.732 đồng tương đương với 16,34%. Điều này chứng tỏ rằng trong 3 năm qua công ty đã có nhiều đơn đặt hàng hơn, công ty được khách hàng tin tưởng, tín nhiệm hơn. Đây là kết quả đáng khích lệ, việc tăng doanh thu là một dấu hiệu tốt, đánh dấu sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty.

#### *\* Chỉ tiêu giá vốn hàng bán*

Giá vốn hàng bán năm 2012 tăng 1.868.378.479 đồng tương đương với 19,48%. Năm 2013 so với năm 2012 tăng 2.269.189.613 đồng tương đương với 19,80%. Giá vốn hàng bán tăng có thể do các nguyên nhân như: chi phí nguyên vật liệu tăng, chi phí nhân công cao hơn...

#### *\* Doanh thu từ hoạt động tài chính*

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động bất thường của doanh nghiệp và doanh thu thu được từ hoạt động này được coi là doanh thu từ hoạt động tài chính. Doanh thu từ hoạt động tài chính năm 2012 so với năm 2011 giảm 2.175.245 đồng tương đương với 54,83% năm 2013 so với năm 2012 giảm 1.170.229 tương đương với 65,29%.

#### *\* Lợi nhuận sau thuế :*

Lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp năm 2012 so với năm 2011 tăng 16.772.541 đồng tương ứng với 31,71% . Năm 2013 tăng 4.872.494 đồng tương ứng với 7,96%. Điều đó cho thấy kết quả kinh doanh của công ty tăng lên.

Tóm lại: qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh ta thấy tình hình kinh doanh của doanh nghiệp khá ổn định. Mặc dù giá vốn hàng bán và một số chi phí cũng tăng, tuy nhiên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và doanh thu khác cũng tăng lên đã bù đắp được các khoản chi phí. Đây được coi là một thành tích của doanh nghiệp trong công tác bán hàng và cung cấp dịch vụ. Điều này chứng tỏ rằng công ty đã nâng cao được chất lượng sản phẩm cũng như chất lượng trong công tác bán hàng.

## **2.2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty**

### **2.2.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động**

Nguồn nhân lực là nguồn lực quan trọng của đất nước nói chung và của bản thân doanh nghiệp nói riêng, đội ngũ nhân lực có tài sẽ đem lại hiệu quả kinh tế cao.

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thúy Anh

**Bảng 2.5: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động**

*Đvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Tổng số lao động	52	52	55		0	3	5,77%
2	Doanh thu thuần	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.850.151	21,88%	2.091.833.732	16,34%
3	Lợi nhuận sau thuế	44.472.996	61.245.537	66.118.031	16.772.541	37,71%	4872494	7,96%
4	Năng suất lao động (2/1)	201.981.600,2	246.171.026,2	270.776.856,3	44.189.425,98	21,88%	24.605.830,06	10,00%
5	Sức sinh lời 1 lao động (3/1)	855.249,9231	1.177.798,788	1.202.146,018	322.548,8654	37,71%	24.347,22972	2,07%

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính

Qua số liệu trên ta thấy số lao động năm 2011 và năm 2012 không có chuyển biến về số lượng, năm 2013 tăng 3 thuyền viên, việc tuyển thêm nhân viên đã góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

Năng suất lao động tăng, cụ thể năng suất lao động năm 2012 tăng 44.189.425,98 đồng/ người so với năm 2011, năm 2013 năng suất lao động tăng 24.605.830,06 đồng/người. Năng suất lao động tăng khiến cho doanh thu tăng. Có thể coi đây là thành tích của doanh nghiệp.

Sức sinh lời 1 lao động năm 2012 so với năm 2011 tăng 322.548,8654 đồng/người năm 2013 tăng 24.347,22972 đồng/ người so với năm 2012. Đây là dấu hiệu tốt vì nó làm cho tổng lợi nhuận tăng lên.

Qua 3 năm ta có thể thấy doanh nghiệp đã cố gắng trong công tác quản lý sử dụng lao động, nhằm nâng cao hiệu quả làm việc đã góp phần tăng lợi nhuận, doanh nghiệp cần tiếp tục có các biện pháp khắc phục những tồn tại cũng như phát huy những thành tích nói trên.

#### **2.2.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí**

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp bỏ ra trong 1 thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thủy Anh

**Bảng 2.6: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.**

*Đvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Giá vốn	9.590.511.615	11.458.890.094	13.728.079.707	1.868.378.479	19,48%	2.269.189.613	19,80%
2	Chi phí QLDN	616.378.260	967.350.870	831.204.189	350.972.610	56,94%	(136.146.681)	(14,07%)
3	Chi phí tài chính	179.075.005	302.207.621	275.144.579	123.132.616	68,76%	(27.063.042)	(8,96%)
4	Chi phí khác	93.566.667	0	0	(93.566.667)	(100%)	0	
5	Tổng chi phí (1+2+3)	10.479.531.547	12.728.448.585	14.834.428.475	2.248.917.038	21,46%	2.105.979.890	16,55%
6	Doanh thu thuần	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.850.151	21,88%	2.091.833.732	16,34%
7	Lợi nhuận sau thuế	44.472.996	61.245.537	66.118.031	16.772.541	37,71%	4.872.494	7,96%
8	Hiệu suất sử dụng chi phí (6/5)	1,0022	1,0057	1,0039	0,0034	0,34%	(0,0018)	(0,18%)
9	Tỷ suất lợi nhuận chi phí ( 7/5)	0,0042	0,0048	0,0045	0,0006	13,38%	(0,0004)	(7,37%)

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính



## Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

---

Năm 2011 tổng chi phí là 10.479.531.547 đồng, năm 2012 là 12.728.448.585 đồng tăng 2.248.917.038 đồng so với năm 2011 tương đương với 21,46%, năm 2013 tổng chi phí là 14.834.428.475 đồng tăng 2.105.979.890 đồng so với năm 2012 tương ứng với 16,55%. Chi phí tăng do giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng và do giá nguyên nhiên vật liệu tăng, chi phí nhân công tăng...

Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2011 là 1,0022 lần, năm 2012 là 1,0057 lần tăng 0,0034 lần so với năm 2011. Năm 2013 giảm 0,0018 lần so với năm 2012. Chỉ tiêu này nói lên cứ một đồng công ty bỏ ra phục vụ cho quá trình kinh doanh thì thu lại được bao nhiêu đồng kinh doanh.

Tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2012 so với năm 2011 tăng 0,0006 lần. chứng tỏ năm 2011 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra doanh nghiệp thu được 0,0042 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2012 là 0,0048 đồng lợi nhuận. năm 2013 là 0,0045 lần giảm 0,0004 so với năm 2012. Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí giảm nên doanh nghiệp cần cố gắng cắt giảm và sử dụng tiết kiệm chi phí để làm tăng lợi nhuận.

### **2.2.2.3. Chỉ số về khả năng thanh toán**

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thúy Anh

**Bảng 2.7: Khả năng thanh toán của công ty TM-VT Thúy Anh năm 2011-2013**

Đv: lần

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
1	Hệ số thanh toán tổng quát: Tổng tài sản/Tổng nợ	6,4573	6,6058	3,5330	0,1484	2,30%	(3,0727)	(46,52%)
2	Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSNH/Nợ ngắn hạn	6,8007	6,5461	4,3593	(0,2546)	(3,74%)	(2,1869)	(33,41%)
3	Hệ số thanh toán dài hạn: TSDH/Nợ dài hạn	4,2664	7,4471	1,3069	3,1806	74,55%	(6,1401)	(82,45%)
4	Hệ số thanh toán nhanh: (TSNH-HTK)/Nợ ngắn hạn	4,8584	3,1601	2,4159	(1,6982)	(34,95%)	(0,7442)	(23,55%)
5	Hệ số thanh toán tức thời: Vốn bằng tiền/Nợ ngắn hạn	0,2846	0,1499	0,3167	(0,1347)	(47,34%)	0,1668	111,30%

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

Hệ số thanh toán tổng quát của công ty phản ánh khả năng thanh toán chung của các loại tài sản ở doanh nghiệp. Năm 2011 hệ số này là 6,4573 lần, chứng tỏ 1 đồng đi vay doanh nghiệp có 6,4573 đồng tài sản đảm bảo, năm 2012 là 6,6058 lần tăng 0,1484 lần so với năm 2011. Năm 2013 là 3,5330 lần giảm 3,0727 lần so với năm 2012. Năm 2013 hệ số thanh toán giảm cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong thời gian nay chưa tốt.

Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Năm 2011 hệ số này là 6,8007 lần, năm 2012 là 6,5461 lần cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt. Năm 2013 hệ số này là 4,3593 lần giảm 2,1869 lần so với năm 2012. Tuy hệ số này giảm nhưng có thể chấp nhận được.

Hệ số thanh toán nhanh năm 2011 là 2,1869 lần, năm 2012 là 3,1601 lần, năm 2013 là 2,4159 lần hệ số này tuy giảm nhưng vẫn  $>1$  cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp vẫn còn khá tốt.

Hệ số thanh toán tức thời đánh giá sát hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền.

Nói chung tình hình thanh toán nợ của công ty khá tốt, trong thời gian tới doanh nghiệp cần duy trì và có các phương án để nâng cao khả năng thanh toán.

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thúy Anh

**2.2.2.4. Chỉ số hoạt động**

**Bảng 2.8: Tốc độ quay hàng tồn kho và số vòng quay các khoản phải thu của công ty TM-VT Thúy Anh**

*Đvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Giá vốn hàng bán	9.590.511.615	11.458.890.094	13.728.079.707	1.868.378.479	19,48	2.269.189.613	19,80
2	Trị giá HTK bình quân	2.166.208.385	4.458.304.477	5.753.610.093	2.292.096.092	105,81	1.295.305.616	29,05
3	Số vòng quay HTK (1/2)	4,4273	2,5702	2,3860	(1,8571)	(41,95)	(0,1842)	(7,17)
4	Số ngày quay 1 vòng HTK (360 ngày/3)	81,3132	140,0650	150,8805	58,7518	72,25	10,8155	7,72
5	Doanh thu thuần	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.850.151	21,88	2.091.833.732	16,34
6	Khoản phải thu bình quân	8.196.910.812	6.239.171.864	5.359.810.510	(1.957.738.948)	(23,88)	(879.361.354)	(14,09)
7	Vòng quay khoản phải thu (5/6)	1,2813	2,0517	2,7786	0,7704	60,12	0,7269	35,43
8	Kỳ thu tiền bình quân	280,9555	175,4645	129,5620	(105,4910)	(37,55)	(45,9025)	(26,16)

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính

Qua bảng trên ta thấy:

Năm 2011 tốc độ quay hàng tồn kho là 4,4273 vòng/năm, chứng tỏ năm đó doanh nghiệp có khoảng 4 lần nhập kho. Năm 2012 là 2,5702 vòng/ năm giảm 1,8571 vòng/năm. Năm 2013 là 2,3860 vòng/ năm giảm 0,1842 vòng/ năm. Cho thấy số ngày một vòng quay hàng tồn kho tăng lên, doanh nghiệp ứ đọng vốn. Vì vậy trong thời gian tới doanh nghiệp cần có biện pháp khắc phục tình trạng trên đưa ra các phương án để thúc đẩy công tác bán hàng tốt hơn.

Số vòng quay các khoản phải thu năm 2011 là 1,2813 vòng/năm làm cho tốc độ thu tiền bình quân là 281 ngày, năm 2012 là 2,0517 vòng/năm làm cho kì thu tiền bình quân giảm còn 175 ngày, năm 2013 là 2,7786 vòng/năm làm cho kì thu tiền bình quân giảm xuống 46 ngày so với năm 2012. Điều này cho thấy tốc độ thu hồi vốn bình quân đã khá hơn. Tuy nhiên doanh nghiệp cũng cần phải cố gắng tốt hơn nữa trong thời gian tới

#### **2.2.2.5. Chỉ tiêu cơ cấu vốn và cơ cấu tài sản**

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thúy Anh

**Bảng 2.9: Cơ cấu nguồn vốn và tài sản của công ty cổ phần TM-VT Thúy Anh**

*Đvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	<b>Hệ số cơ cấu vốn</b>							
2	Nợ phải trả	1.881.181.947	1.820.966.760	4.056.574.908	(60.215.187)	(3,20)	2.235.608.148	122,77
3	Nguồn vốn chủ sở hữu	10.266.212.902	10.207.892.921	10.275.410.952	(58.319.981)	(0,57)	67.518.031	0,66
4	Tổng nguồn vốn	12.147.394.849	12.028.859.681	14.331.985.860	(118.535.168)	(0,98)	2.303.126.179	19,15
5	Hệ số nợ (2/4)	0,1549	0,1514	0,2830	(0,0035)	(2,25)	0.1317	86,97
6	Hệ số VCSH (3/4)	0,8451	0,8486	0,7170	0,0035	0,41	(0.1317)	(15,51)
7	<b>Hệ số cơ cấu tài sản</b>							
8	Tài sản ngắn hạn	11.059.883.310	11.131.489.358	12.896.855.724	71.606.048	0,65	1.765.366.366	15,86
9	Tài sản dài hạn	1.087.511.539	897.370.323	1.435.130.136	(190.141.216)	(17,48)	537.759.813	59,93
10	Tổng tài sản	12.147.394.849	12.028.859.681	14.331.985.860	(118.535.168)	(0,98)	2.303.126.179	19,15
11	Tỷ suất đầu tư TSDH	0,0895	0,0746	0,1001	(0,0149)	(16,67)	0,0255	34,23
12	Tỷ suất đầu tư TSNH	0,9105	0,9254	0,8999	0,0149	1,64	(0,0255)	(2,76)

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính

Qua bản trên ta thấy:

Hệ số nợ phản ánh 1 đồng vốn hiện này doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay. Năm 2011 là 0,1549 lần, năm 2012 giảm 0,0035 lần so với năm 2011, việc giảm xuống này do các khoản nợ của doanh nghiệp giảm xuống. Năm 2013 hệ số này là 0,2830 lần tăng 0,1317 lần so với năm 2012. Thông qua hệ số nợ ta thấy khả năng độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp khá tốt.

Hệ số vốn chủ sở hữu của công ty năm 2011 là 0,8451 lần, năm 2012 là 0,8486 lần, năm 2013 là 0,7170 lần, chứng tỏ năm 2013 trong 1 đồng vốn vay vốn chủ sở hữu doanh nghiệp có 0,7170 lần. Hệ số này cho thấy sự độc lập về tài chính của doanh nghiệp khá cao, tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay vốn sau này nếu doanh nghiệp muốn mở rộng ...Tỷ số đầu tư dài hạn của công ty năm 2011 là 0,0895 lần, năm 2012 giảm xuống còn 0,0746 lần. Điều này chứng tỏ:

Năm 2011 cứ 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh sẽ dành 0,0895 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn, năm 2012 là 0,0746 đồng. Sang năm 2013 hệ số này là 0,1001 lần tăng 0,0255 lần so với năm 2012, điều này cho thấy rằng năm 2013 doanh nghiệp đã đầu tư thêm vào tài sản dài hạn có thể là mua thêm container phục vụ cho quá trình vận chuyển hàng hóa.

Tỷ số đầu tư ngắn hạn của doanh nghiệp là tương đối cao, năm 2011 là 0,9105 lần, năm 2012 là 0,9254 lần, năm 2013 là 0,8999 lần.

#### **2.2.2.6. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn**

##### **\* Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

Vốn được biểu hiện là một khoản tiền bỏ ra nhằm mục đích kiếm lời. Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là biểu hiện của toàn bộ tài sản của doanh nghiệp bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lời.



Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thúy Anh

**Bảng 2.10: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thúy Anh  
năm 2011-2013**

*Đvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Doanh thu thuần	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.850.151	21,88	2.091.833.732	16,34
2	Lợi nhuận sau thuế	44.472.996	61.245.537	66.118.031	16.772.541	37,71	4.872.494	7,96
3	Vốn KD bình quân	12.116.526.849	12.088.127.265	13.180.422.771	(28.399.584)	(0,23)	1.092.295.506	9,04
4	Hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh (1/3)	0,8668	1,0590	1,1299	0,1921	22,16	0,0709	6,70
5	Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh (2/3)	0,0037	0,0051	0,0050	0,0014	38,04	(0,0001)	(1,97)

Nguồn: Phòng kế toán – Tài chính

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh phản ánh cứ 1 đồng vốn kinh doanh bình quân tham gia vào kinh doanh trong kì sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Năm 2011 cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ thu được 0,8668 đồng doanh thu, năm 2012 thu được 1,0590 đồng tăng 0,1921 đồng. Năm 2013 cứ 1 đồng vốn thu được 1,1299 đồng tăng 0,0709 đồng so với năm 2012. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh thu thuần của doanh nghiệp năm 2012 so với năm 2011 tăng 2.297.850.151 đồng (21,88%). Năm 2013 so với năm 2012 tăng 2.091.833.732 đồng (16,34%). Điều này cho thấy doanh nghiệp đã sử dụng vốn có hiệu quả hơn.

Xét về tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh ta thấy:

Năm 2011 cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra kinh doanh trong kì sẽ thu được 0,0037 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2012 là 0,0051 đồng tăng 0,0014 đồng. Sang năm 2013 ta thu được 0,0050 đồng giảm 0,0001 đồng.

**\* Hiệu quả sử dụng vốn cố định**

Vốn cố định là số vốn đầu tư trước để mua sắm, xây dựng hay lắp đặt tài sản cố định hữu hình và vô hình. Đánh giá 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 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 đánh giá hiệu quả vốn cố định

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thúy Anh

**Bảng 2.11: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định**

*Dvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Doanh thu thuần	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.850.151	21,88	2.091.833.732	16,34
2	Lợi nhuận sau thuế	44.472.996	61.245.537	66.118.031	16.772.541	37,71	4.872.494	7,96
3	VCD bình quân	1.306.084.608	992.440.931	1.166.250.230	(313.643.677)	(24,01)	173.809.299	17,51
4	Hiệu suất sử dụng VCD (1/3)	8,0416	12,8984	12,7698	4,8568	60,40	(0,1286)	(1,00)
5	Tỷ suất lợi nhuận VCD (2/3)	0,0341	0,0617	0,0567	0,0277	81,24	(0,0050)	(8,13)

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính

Hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp trong 2 năm đầu tăng, năm 2011 cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra sẽ thu được 18,0416 đồng, năm 2012 là 12,8984 đồng tăng 4,8568 đồng. Nguyên nhân do năm 2012 doanh thu thuần tăng 2.297.850.151 (21,88%) trong khi vốn cố định bình quân giảm 313.643.677 (24,01%) làm cho hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng. Sang năm 2013 cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra sẽ thu được 12,7698 giảm 0,1286 đồng so với năm 2012.

Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định: Ta thấy doanh nghiệp năm 2011 bỏ ra 1 đồng vốn cố định thu lại được 0,0341 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2012 tăng lên 0,0617 đồng, năm 2013 giảm xuống là 0,0567 đồng. Nguyên nhân của sự tăng giảm này là do vốn cố định bình quân năm 2012 là 992.440.931 đồng giảm 313.643.677(24,01%) so với năm 2011. Trong khi đó vốn cố định bình quân năm 2013 tăng 173.809.299 so với năm 2012 tương đương với 17,51%.

**\* Hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Vốn lưu động là biểu hiện của tài sản lưu động, nguyên vật liệu, bán thành phẩm... Nó chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh và không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm. Cũng có thể nói vốn lưu động của doanh nghiệp là vốn bằng tiền ứng trước để đầu tư mua sắm các tài sản lưu động của doanh nghiệp

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thủy Anh

**Bảng 2.12: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động năm 2011-2013**

*Đvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Doanh thu thuần	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.850.151	21,88	2.091.833.732	16,34
2	Lợi nhuận sau thuế	44.472.996	61.245.537	66.118.031	16.772.541	37,71	4.872.494	7,96
3	VLĐ bình quân	10.810.442.242	11.095.686.334	12.014.172.541	285.244.092	2,64	918.486.207	8,28
4	Tỷ suất lợi nhuận VLĐ( 2/3)	0,00411	0,00552	0,00550	0,00141	34,17	(0,00002)	(0,30)
5	Số vòng quay VLĐ(1/3)	0,9716	1,1537	1,2396	0,1821	18,74	0,0859	7,45
6	Số ngày 1 vòng quay VLĐ (360ngày/5)	370,5363	312,0444	290,4171	(58,4919)	(15,79)	(21,6273)	(6,93)
7	Hệ số đảm nhiệm VLĐ (3/1)	1,0293	0,8668	0,8067	(0,1625)	(15,79)	(0,0601)	(6,93)

Nguồn: phòng Tổ chức - Hành chính

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

---

Qua bảng trên ta xét:

Năm 2011 tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động là 0,00411 lần, năm 2012 là 0,00552 lần giảm 0,00141 lần so với năm 2011. Điều này chứng tỏ năm 2011 cứ 1 đồng vốn lưu động bình quân bỏ ra thu được 0,00411 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2012 là 0,00552 đồng. Năm 2013 hệ số này là 0,00550 lần giảm 0,00002 lần so với năm 2012, thời điểm này 1 đồng vốn lưu động bỏ ra thu được 0,00550 đồng lợi nhuận sau thuế.

Số vòng quay vốn lưu động: Năm 2011 vốn lưu động quay được 0,9716 vòng trong 1 năm, năm 2012 là 1,1537 vòng làm cho số ngày một vòng quay vốn lưu động giảm từ 370 ngày xuống 312 ngày. Năm 2013 là 1,2396 vòng/năm tăng 0,0859 vòng/ năm so với năm 2012 làm cho số vòng quay vốn lưu động tiếp tục được rút ngắn xuống còn 290 ngày/ vòng.

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2011 là 1,0293 chứng tỏ để có được 1 đồng doanh thu thì cần bỏ ra 1,0293 đồng vốn lưu động, năm 2012 là 0,8668 lần, năm 2013 là 0,8067. Hệ số này giảm cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lao động của doanh nghiệp khá tốt. Doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn cố định

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải  
Thủy Anh

**2.2.2.7. Phân tích hệ số sinh lời**

**Bảng 2.13: Các chỉ số về khả năng sinh lời**

*Đvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Chênh lệch năm 2012/2011		Chênh lệch năm 2013/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Doanh thu thuần	10.503.043.211	12.800.893.362	14.892.727.094	2.297.805.151	21,88	2.091.833.732	16,34
2	Lợi nhuận sau thuế	44.472.996	61.245.537	66.118.031	16.772.541	37,71	4.872.494	7,96
3	Vốn chủ sở hữu	10.266.212.902	10.207.892.921	10.275.410.952	(58.319.981)	(0,57)	67.518.031	0,66
4	Tài sản bình quân	12.116.526.849	12.088.127.265	13.180.422.771	(28.399.584)	(0,23)	1.092.295.506	9,04
5	ROS(2/1)	0,0042	0,0048	0,0044	0,0006	12,99	(0,0003)	(7,21)
6	ROA (2/4)	0,0037	0,0051	0,005	0,0014	38,04	(0,0001)	(0,99)
7	ROE (2/3)	0,0043	0,0060	0,0064	0,0017	38,50	0,0004	7,25

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính



Qua bảng trên ta có nhận xét:

ROA hay còn gọi là khả năng sinh lời của tài sản phản ánh cứ một đồng tài sản đầu tư trong kỳ bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011 ROA là 0,0037, năm 2012 là 0,0051 tăng 0,0014 lần so với năm 2011. ROA năm 2013 là 0,005 lần giảm 0,0001 lần so với năm 2012. Nguyên nhân do tỷ lệ tăng lợi nhuận sau thuế nhỏ hơn tỷ lệ tăng tài sản bình quân.

ROE (tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu): năm 2011 ROE là 0,0043 cho thấy cứ 1 đồng vốn chủ bỏ ra thu được 0,0043 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2012 hệ số này là 0,0060 tăng 0,0017 lần so với năm 2011. ROE tăng do tỷ lệ lợi nhuận sau thuế tăng cao hơn tỷ lệ tăng vốn chủ sở hữu. Năm 2013 ROE là 0,0064 tăng 0,0004 lần so với năm 2012, đây được coi là một ưu điểm của doanh nghiệp trong công tác quản lý, sử dụng vốn chủ doanh nghiệp cần phát huy.

### **2.2.3. Kết luận chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty**

Trong những năm vừa qua, nền kinh tế toàn cầu suy thoái, Việt Nam cũng là một nước chịu sự ảnh hưởng, tuy đã có những khởi sắc nhưng vẫn còn nhiều khó khăn trở ngại đối với các doanh nghiệp trong nước nói chung và bản thân công ty nói riêng. Hiểu được thực tại đó công ty đã không ngừng cố gắng, nỗ lực phấn đấu và đem lại cho công ty những bước tiến đáng kể:

- Là một công ty có quy mô vừa và nhỏ nên doanh nghiệp đã xây dựng bộ máy phù hợp với quy mô của bản thân, nhiệm vụ cũng như tình hình sản xuất kinh doanh của công ty.

- Cơ cấu lao động phù hợp với tình hình, công ty biết tận dụng triệt để nguồn nhân lực qua công tác luân chuyển, tuyển dụng giúp giảm thiểu chi phí tiền tuyển dụng, đào tạo.... Năng suất lao động tăng sức sinh lời tăng cho thấy doanh nghiệp sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực.

- Khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp tương đối cao, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ lệ lớn tạo điều kiện cho doanh nghiệp có thể vay được nhiều vốn nếu trong tương lai doanh nghiệp mở rộng kinh doanh.

- Doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn cố định, vốn lưu động tốt, tiết kiệm được chi phí sử dụng vốn, cũng như thời gian huy động, khả năng thanh toán của dòng vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

**\* Những vấn đề còn tồn tại:**

- Doanh thu và lợi nhuận tuy có tăng nhưng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu lại giảm điều này cho thấy tổng thể doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả, nguyên nhân do chi phí tăng cao.

- Chi phí của doanh nghiệp tăng đã ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả cũng như tình hình hoạt động của doanh nghiệp, sự gia tăng chủ yếu do giá vốn tăng, chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp tăng. Doanh nghiệp cần có những biện pháp điều chỉnh nhằm giảm tỷ lệ tăng chi phí.

Hoạt động marketing chưa được chú trọng. Hoạt động cạnh tranh với các công ty trong cùng lĩnh vực cũng là một khó khăn lớn với công ty. Điều này đòi hỏi các nhà quản lý công ty phải đưa ra các biện pháp để khắc phục và đẩy mạnh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

## **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI - VẬN TẢI THỦY ANH**

### **3.1. Mục tiêu, phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn tới**

#### **3.1.1. Công tác tổ chức và lao động**

Công ty vẫn giữ nguyên các bộ phận phòng ban, tên gọi cũng như chức năng và nhiệm vụ như hiện nay.

Số lao động trong Công ty khoảng 55 người được bố trí phù hợp tại các phòng ban, phù hợp với cơ cấu tổ chức, bố trí công việc khả năng từng người.

Việc giải quyết các chế độ bảo hiểm, chế độ đãi ngộ, thuyên chuyển, tuyển dụng đảm bảo nguyên tắc theo hướng dẫn của bộ lao động.

Chế độ tiền lương và nâng cấp tay nghề cho công nhân áp dụng theo quy định của Nhà nước, và chính sách khen thưởng thêm cho nhân viên.

#### **3.1.2. Công tác kinh doanh**

Công ty tiến hành củng cố giữ vững thị trường hiện có đồng thời mở rộng thị trường ra cả khu vực miền Bắc, mở rộng thêm các đối tác làm ăn không chỉ trong nước mà cả quốc tế.

Giữ vững và củng cố chất lượng dịch vụ hiện có trong hoạt động vận nhằm ổn định mặt bằng chung của Công ty.

Mở rộng, tăng cường công tác phục vụ khách hàng, khai thác vận chuyển hàng hoá, gây dựng thương hiệu bằng phương tiện vận tải và chất lượng phục vụ, marketing trực tiếp với khách hàng tạo lợi thế cạnh tranh, làm tăng thêm thị phần. Giảm thiểu các khoản phải thu, hạn chế cho khách hàng nợ đọng vốn quá nhiều khiến công ty không chủ động trong việc luân chuyển vốn.

#### **3.1.3. Về thông tin nội bộ**

Công ty duy trì hệ thống thông tin liên lạc hai chiều thông suốt giữa ban lãnh đạo và các bộ phận chức năng khác nhau ở trong công ty nhằm thúc đẩy toàn thể nhân viên tích cực tham gia vào các hoạt động kinh doanh, tạo ra dịch vụ có chất lượng.

Hệ thống thông tin được thực hiện thông qua báo cáo ngày, báo cáo tuần, hoặc báo cáo tháng bằng văn bản hoặc qua mạng máy tính nội bộ.

Các kết quả hoạt động kinh doanh cũng được thông báo để các nhân viên liên quan biết để có hướng cải tiến cho phù hợp.

#### **3.1.4. Về sản lượng, chất lượng sản phẩm dịch vụ**

Nâng sản lượng dịch vụ lên so với năm ngoái, áp dụng triệt để mô hình quản lý chất lượng ISO 9001: 2000, bảo đảm huy động các nguồn lực thích hợp để thực hiện tốt các dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất.

Với mục tiêu trở thành một trong những Công ty hàng đầu trong lĩnh vực vận tải và dịch vụ thương mại, Công ty luôn không ngừng cải tiến và vươn tới quản lý chất lượng toàn diện theo mô hình ISO 9000:2000.

### **3.2. Giải pháp tăng doanh thu và lợi nhuận**

Trên cơ sở phân tích tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty ta đã thấy những kết quả mà Công ty đã đạt được trong thời gian qua, đó là sự cố gắng của tất cả các cán bộ công nhân viên và sự chỉ đạo của giám đốc đã từng bước cải thiện tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên bên cạnh đó công ty vẫn còn tồn tại một số các hạn chế đã gây ảnh hưởng không nhỏ tới quá trình kinh doanh. Qua quá trình nghiên cứu và phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty, em xin mạnh dạn đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty như sau:

#### **3.2.1. Biện pháp đẩy mạnh hoạt động marketing**

##### **Cơ sở thực hiện biện pháp:**

Như chúng ta đã biết, công tác nghiên cứu thị trường có tầm quan trọng trong việc phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trên cơ sở thông tin thu thập được, doanh nghiệp có thể nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường.

Để thực hiện được điều này cần phải tăng cường công tác thị trường, nâng cao chất lượng công tác dịch vụ khách hàng nhằm tìm mọi cách giữ được khách hàng truyền thống và tìm kiếm khách hàng mới, đó là mục tiêu hàng đầu.

Trong những năm qua, Công ty Cổ phần Thương mại và Vận tải Thủy Anh đã có nhiều cố gắng trong việc nâng cấp chất lượng phục vụ, đáp ứng nhu cầu khách hàng, nhằm mục đích nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên do doanh nghiệp chưa có phòng Marketing nên các hoạt động Marketing, quảng bá hình ảnh của doanh nghiệp gần như là không có. Hiện tại doanh nghiệp chưa có kế hoạch cụ thể cho hoạt động Marketing có hiệu quả, hầu hết các khách hàng hiện nay là những khách hàng truyền thống giới thiệu, một phần khách hàng là do khách hàng tự tìm tới.

Vì vậy trong thời gian tới để tăng doanh thu cần đẩy mạnh công tác quảng cáo và dịch vụ chăm sóc khách hàng cho tốt, từ đó vừa không bị mất khách hàng cũ vừa tạo niềm tin cho khách hàng mới.

**Nội dung thực hiện biện pháp:**

Công ty nên xây dựng một chương trình Marketing với các hoạt động cụ thể như sau:

- Xác định nhu cầu của chủ hàng.
- Xác định mức độ, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.
- Thường xuyên quảng bá hình ảnh của doanh nghiệp trên các phương tiện thông tin đại chúng như: báo đài, internet, truyền thanh, truyền hình...
- Nâng cao trình độ tay nghề cho đội ngũ nhân viên toàn công ty.
- Nâng cao chất lượng phục vụ với sự nhiệt tình của đội ngũ công nhân viên, sự nhạy bén trong quản lý của ban lãnh đạo công ty, nâng cấp cơ sở hạ tầng...

**Kết quả của biện pháp:**

Theo tính toán để thực hiện biện pháp cần phải bỏ ra một khoản chi phí là 90 triệu đồng bao gồm:

*Đvt: đồng*

Chi phí	
Chi thưởng	20.000.000
Chi phí cho hoạt động marketing	70.000.000
Tổng chi phí	90.000.000

Kết quả dự tính:

**Bảng 3.1: Kết quả SXKD của doanh nghiệp**

*Đvt: đồng*

Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Doanh thu	14.920.621.829	15.335.985.826	415.363.997	2,78%
Chi phí	14.834.428.475	15.131.117.045	296.688.570	2,00%
Lợi nhuận trước thuế	86.193.354	204.868.782	118.675.428	137,69%
Lợi nhuận sau thuế	66118031	157152725.1	91.034.694	137,69%
Sức sản xuất (4/2)	0,0045	0,0104	0,0059	133,02%
Sức sinh lời(4/1)	0,0044	0,0102	0,0058	131,25%

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp thì ta thấy cả doanh thu và lợi nhuận đều tăng. Sức sản xuất và sức sinh lời cũng tăng lên đáng kể, cụ thể là khi thực hiện biện pháp với một đồng chi phí bỏ ra chỉ thu về được 0,0045 đồng doanh thu tương đương với 0,004 đồng lợi nhuận thì sau khi thực hiện biện pháp với một đồng chi phí bỏ ra, ta thu về được 0,0104 đồng đồng doanh thu tương đương với 0,0102 đồng lợi nhuận.

### **3.2.2. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ công nhân viên trong công ty**

Cán bộ, nhân viên là khâu quyết định hiệu quả kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty. Kết quả này phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tính năng động sáng tạo, đạo đức nghề nghiệp, thái độ phục vụ của cán bộ nhân viên. Do vậy, để góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và tạo được niềm tin và hình ảnh thân thiện trong lòng khách hàng thì việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên chính là một giải pháp rất quan trọng, có giá trị trong mọi giai đoạn phát triển của Công ty. Thực hiện giải pháp này, công ty nên tập trung trên các phương diện sau:

Công ty nên xây dựng một quy trình tuyển dụng nhân viên khoa học, chính xác và lý nhằm tuyển dụng được những nhân viên có trình độ và phù hợp với

yêu cầu công việc. Định kỳ tổ chức các khoá đào tạo kỹ năng nghiệp vụ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ nhân viên về khả năng thực hiện công việc với kỹ thuật công nghệ hiện đại, khả năng ứng xử khi tiếp xúc với khách hàng. Đồng thời, lập kế hoạch cử các cán bộ trẻ có năng lực đi đào tạo chuyên sâu ở các lĩnh vực kinh doanh, các nghiệp vụ mới, theo kịp đà phát triển mau lẹ của nền kinh tế và nắm bắt được nhu cầu của thị trường. Bên cạnh đó, quá trình đào tạo còn nhằm xây dựng được đội ngũ nhân viên giỏi, làm nòng cốt cho nguồn nhân lực trong tương lai. Song nhu cầu giáo dục đào tạo phải dựa trên cơ sở kế hoạch nguồn nhân lực thực hiện mục tiêu chiến lược của công ty và việc xác định nhu cầu đào tạo phải do trực tiếp các phòng ban chức năng tiến hành dưới sự chỉ đạo của ban giám đốc công ty, khảo sát về trình độ hiểu biết, năng lực đáp ứng công việc dưới hình thức phỏng vấn trực tiếp và các phiếu điều tra. Qua kế hoạch trên công ty sẽ căn cứ vào tình hình thực tế để có thể điều chỉnh cho phù hợp với mục tiêu chiến lược đề ra. Công ty cần thực hiện nội dung đào tạo như sau:

- + Chuyển từ đào tạo toàn diện, dài ngày sang đào tạo tiểu tác, ngắn hạn, kết hợp chặt chẽ giữa đào tạo với thực hành tại các trường đại học và trường học do công ty tổ chức.

- + Cử học viên đến tham dự các cuộc hội thảo, cuộc nói chuyện với các chuyên gia kinh tế để họ có thể học tập những kiến thức kinh nghiệm làm việc tiên tiến hiện đại.

- + Công ty bảo đảm người được phân công trong hệ thống chất lượng có đủ năng lực trên cơ sở tuyển dụng, đào tạo kỹ năng và kinh nghiệm thích hợp.

- + Tổ chức các cuộc thi về nghiệp vụ chuyên môn, thể thao và các vấn đề xã hội khác. Qua việc kiểm tra tài năng của nhân viên, Công ty có thể một mặt khen thưởng để khích lệ, mặt khác có thể rút ra những yếu kém hiện tại để có thể có biện pháp cải thiện kịp thời. Từ đó, ngày càng nâng cao chất lượng phục vụ của công ty.

- + Đối với những nhân viên mới lẫn nhân viên cũ, cần làm cho họ hiểu rõ tầm quan trọng của việc thường xuyên nghiên cứu, học tập để cập nhật những kiến thức về chuyên môn và những kiến thức xã hội, gắn lý luận với thực tiễn để có thể vận dụng một cách linh hoạt, sáng tạo và có hiệu quả.

- + Trong chính sách đãi ngộ cán bộ, cần chú trọng đến trình độ, năng lực của cán bộ và có chính sách lương thưởng, chế độ thoả đáng khác nhau đối với



những nhân viên có trình độ chuyên môn cao, có nhiều đóng góp để khuyến khích họ cống hiến nhiều hơn nữa cho công ty

+ Nâng cao tính kỷ cương, kỷ luật của cán bộ và nhân viên trong công ty.

### **3.2.3. Giảm thiểu chi phí trong kinh doanh**

#### **\* Cơ sở của biện pháp.**

Để tiến hành sản xuất kinh doanh doanh nghiệp cần bỏ ra rất nhiều các khoản chi phí: chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí tiền lương, chi phí, dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác....Như vậy chi phí có tác động lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp đang phải chịu tác động từ việc giá cả các nguyên vật liệu đầu vào tăng. Cho nên để nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí doanh nghiệp phải thực hiện tiết kiệm chi phí điện nước, xăng dầu, thiết bị đồ dùng...đưa ra mức tiêu hao hợp lý tránh sử dụng lãng phí.

#### **\* Nội dung của biện pháp:**

Đối với chi phí dịch vụ mua ngoài: chi phí điện nước, điện thoại... Đây là chi phí không ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhưng công ty cũng cần có một định mức sát với thực tế để tránh gây lãng phí. Doanh nghiệp nên giáo dục nâng cao ý thức cho người lao động trong việc sử dụng các thiết bị phương tiện. Hạn chế sử dụng các thiết bị điện nước không cần thiết, tắt hết các thiết bị khi hết giờ làm việc.

Đối với vật liệu, dụng cụ đồ dùng văn phòng: Doanh nghiệp đưa ra một định mức sử dụng, khai thác tìm nguồn để mua với giá hợp lý nhất. Bên cạnh đó công ty nên thay đổi cách thức chi trả tiền điện thoại cho các phòng ban. Thay vì các phòng ban cứ sử dụng hết bao nhiêu thì doanh nghiệp sẽ thanh toán thì công ty sẽ quy định hàng tháng mỗi phòng ban sẽ chỉ được sử dụng tối đa bao nhiêu tiền, nếu vượt quá mức quy định phòng sẽ phải tự chịu trách nhiệm.

Ngoài ra các nhân viên liên quan tới hoạt động mua bán bên ngoài sẽ được công ty hỗ trợ hàng tháng một khoản tiền nhất định .Các khoản chi bằng tiền mặt khác như: Chi tiền tiếp khách, hội họp, liên hoan... Công ty cần đưa ra định mức chi tiêu cho khoản này hợp lý, tránh tình trạng chi thừa gây lãng phí. Tất cả các khoản chi này đều phải có hóa đơn giấy tờ hợp lý.



Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

Ngoài ra công ty cần tiết kiệm nhiên liệu: Để khắc phục tình trạng này công ty cần thường xuyên theo dõi, nắm bắt, ghi chép lại tình hình thời gian hoạt động của các loại xe...

**\* Kết quả dự kiến đạt được:**

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp chi phí của doanh nghiệp sẽ giảm được 0,22% tổng chi phí.

Số tiền tiết kiệm được = 14.834.428.475 \* 0,22% = 32.635.743 đồng.

Để thấy rõ hiệu quả sử dụng chi phí ta xét bảng sau:

**Bảng 3.2: Bảng dự tính kết quả khi giảm chi phí**

*Dvt: đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	14.892.727.094	14.892.727.094	0	
2	Tổng chi phí	14.834.428.475	14.801.792.732	(32.635.743)	(0,22%)
3	Lợi nhuận sau thuế	66.118.031	90.934.362	24.816.331	37,53%
4	Hiệu suất sử dụng chi phí (1/2)	1,0039	1,0061	0,0022	0,22%
5	Tỷ suất sử dụng chi phí (3/2)	0,0045	0,0061	0,0017	37,84%

**3.2.4. Giải pháp tăng tốc độ thu hồi các khoản phải thu**

**\* Cơ sở của biện pháp:**

Trong kinh doanh các doanh nghiệp thường mua trả trước và cho thanh toán trả chậm các doanh nghiệp khác. Việc phát sinh các khoản phải thu của khách hàng và các khoản trả trước cho người bán. Giảm các khoản phải thu có tác dụng giúp công ty có thêm vốn đầu tư vào sản xuất kinh doanh, thanh toán các khoản nợ đến hạn.

**\* Mục tiêu của giải pháp:**

- Giảm khoản vốn bị chiếm dụng
- Đẩy mạnh thu hồi, tăng vòng quay vốn lưu động
- Giảm bớt vay ngân hàng, chi phí giao dịch với ngân hàng

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

Ngoài ra, việc áp dụng chiết khấu, kích thích khách hàng thanh toán sớm sẽ giúp doanh nghiệp giảm nguy cơ phát sinh các khoản nợ dài hạn, nợ khó đòi.

**\* Nội dung của biện pháp:**

Đầu tiên doanh nghiệp phải thực hiện một số chính sách sau:

- Các đơn vị trong doanh nghiệp mở sổ kiểm kê theo dõi chi tiết công nợ.
- Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro không thanh toán.
- Có chính sách bán hàng chịu đúng đắn cho từng khách hàng, chọn lọc khách hàng truyền thống, có uy tín, xem xét khả năng thanh toán của khách hàng trên cơ sở hợp đồng kinh tế.
- Có ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng kinh tế về thanh toán, không để khách hàng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp. Mặt khác công ty có thể áp dụng các chính sách thanh toán

**Bảng 3.3: Chính sách chiết khấu**

Các khoản nợ	Chiết khấu cho KH(%)	Tính lãi theo số nợ %/tháng
Trả ngay	0,9	0
Dưới 30 ngày	0,6	0
30-60 ngày	0,4	0
Trên 60 ngày	0	1

Giả sử sau khi thực hiện chính sách thu doanh nghiệp thu hồi được 50% số tiền khi đó ta được:  $5.679.526.200 * 50\% = 2.839.763.100$  đồng

**Bảng 3.4: Dự kiến chi phí chiết khấu**

*Dvt: đồng*

Các khoản nợ	Số nợ thu được(%)	Số tiền	Chiết khấu(%)	Số tiền chiết khấu
Trả ngay	50	1.419.881.550	0,9	12.778.934
Dưới 30 ngày	30	851.928.930	0,6	5.111.573,58
30-60 ngày	20	567.952.620	0,4	2.271.810,5
Trên 60 ngày	-	-	-	-
Tổng	100	2.839.763.100		20.162.318

Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty  
Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh

---

Chi phí của biện pháp: 20.162.318 đồng

Khoản thu được của biện pháp thu hồi nợ sau khi trừ chi phí là:

$$2.839.763.100 - 20.162.318 = 2.819.600.782 \text{ đồng}$$

**\* Hiệu quả của giải pháp:**

Dự kiến kết quả thu được thể hiện trong bảng dưới đây:

**Bảng 3.5: Bảng dự kiến kết quả khi tăng thu hồi các khoản phải thu**

*Dvt: đồng*

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Doanh thu thuần	14.892.727.094	17.712.327.876	2.819.600.782	18,93%
2. Các khoản phải thu	5.679.526.200	2.839.763.100	(2.839.763.100)	(50%)
3. Vòng quay khoản phải thu	2,7786	4,4875	1,7089	61,50%
4. Kỳ thu tiền bình quân	129,5620	80,2227	(49,3393)	(38,08)

Nguồn: Phòng Tổ chức - Hành chính

Qua bảng tính hiệu quả trên ta thấy khi thực hiện chính sách trên thì doanh thu thuần của doanh nghiệp tăng 2.819.600.782 đồng, đồng thời doanh nghiệp đã giảm được 2.839.763.100 đồng các khoản phải thu ngắn hạn. Lúc đó làm cho vòng quay các khoản phải thu tăng 1,71089 vòng dẫn đến kỳ thu tiền bình quân giảm 49 ngày so với khi chưa thực hiện chính sách trên.

## KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường cạnh tranh khắc nghiệt. Hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một trong những vấn đề trung tâm của công tác quản lý doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn lưu động có vai trò quan trọng giúp cải thiện tình hình tài chính, nâng cao lợi nhuận và sức cạnh tranh của công ty. Trong những năm vừa qua, Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh đã có rất nhiều nỗ lực trong công tác quản lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả đạt được là Công ty luôn đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi, tạo công ăn việc làm ổn định và nâng cao đời sống cho các cán bộ công nhân viên của công ty.

Qua phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, em đã mạnh dạn đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cho thời gian tới. Do thời gian và năng lực còn hạn chế, em mong nhận được sự đóng góp chỉ dẫn thêm của các thầy cô giáo để các biện pháp đề xuất của em được hoàn chỉnh và có tính khả thi cao hơn khi áp dụng vào thực tế. Hy vọng công ty cũng sẽ thành công hơn nữa trong thời gian tới, trở thành một công ty vững mạnh trong ngành vận tải hàng hóa và thương mại được khách hàng tín nhiệm nhiều hơn.

Một lần nữa em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến tập thể cán bộ công nhân viên các phòng ban của công ty cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh, các thầy cô trong khoa quản trị kinh doanh, đặc biệt là thầy giáo TS. Hoàng Chí Cương đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

### **Tài liệu tham khảo**

1. Giáo trình “Quản trị Doanh nghiệp” – Trường ĐH Kinh tế quốc dân – Nhà xuất bản thống kê.
2. Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” – Trường ĐH Kinh tế quốc dân – Nhà xuất bản thống kê.
3. Giáo trình “ Lý thuyết quản trị doanh nghiệp” – tiến sỹ Nguyễn Hồng Thủy – Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật
4. Giáo trình “Quản trị kinh doanh tổng hợp” – GS.TS Ngô Đình Giao – Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật.
5. Mạng Internet.
6. Luận văn của các anh chị khóa trước trường ĐHDL Hải Phòng.
7. Báo cáo tài chính và các số liệu liên quan đến hoạt động của Công ty Cổ phần Thương mại - Vận tải Thủy Anh.

