BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

ISO 9001-2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Nguyễn Văn Minh

Người hướng dẫn : Ths . Cao Thị Hồng Hạnh

Hải Phòng – 2018

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

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TOÀN PHƯỢNG

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

Sinh viên : Nguyễn Văn Minh
Người hướng dẫn : Ths . Cao Thị Hồng Hạnh

Hải Phòng - 2018

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Văn Minh Mã SV: 1412402125

Lớp: QT1801N Ngành: Quản Trị Doanh Nghiệp

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

   ....

   ....

   ....

   ....

   ....

   ....

   ....

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

   ....

   ....

   ....

   ....

   ....

   ....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

   ....

   ....

   ....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 08 tháng 12 năm 2017

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 09 tháng 03 năm 2018

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN	Đã giao nhiệm vụ ĐTTN
Sinh viên	*Người hướng dẫn*
Nguyễn Văn Minh	***ThS.*Cao Thị Hồng Hạnh**

Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2018

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT TÓM TẮT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

....

....

....

....

....

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

....

....

....

....

....

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

....

....

....

Hải Phòng, ngày …tháng …năm 2018

Cán bộ hướng dẫn

(họ tên và chữ ký)

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU 1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP 3
1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3
1.1.1. Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh 3
1.1.2. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh 4
1.1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh 5
1.1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh 5
1.1.5. Sự cần thiết và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .. 6
1.1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh 7
1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh 8
1.2.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp 8
1.2.1.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh 8
1.2.1.2. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận 8
1.2.1.3. Sức sinh lời của tổng tài sản 8
1.2.1.4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu 9
1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận 9
1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng lao động 9
1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn 10
1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí 10
1.2.3. Một số chỉ tiêu tài chính 11
1.2.3.1. Các hệ số về khả năng thanh toán 11
1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính 13
1.2.3.3 Các chỉ số về khả năng hoạt động 15
1.3. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả SXKD cuả doanh nghiệp 16
1.3.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp 16
1.3.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực 16
1.3.1.2 Môi trường chính trị, luật pháp 17
1.3.1.3 Môi trường văn hoá xã hội 17
1.3.1.4 Môi trường kinh tế 18
1.3.1.5 Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng 18
1.3.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp 18

1.3.2.1 Lực lượng lao động 18
1.3.2.2 Bộ máy quản trị doanh nghiệp 19
1.3.2.3 Tình hình tài chính của doanh nghiệp 20
1.3.2.4 Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp 20
1.3.2.5 Môi trường làm việc trong doanh nghiệp 21
1.3.2.5 Các yếu tố mang tính chất vật lý và hoá học trong doanh nghiệp 21
1.4. Nội dung phân tích hoạt động SXKD 22
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TOÀN PHƯỢNG 23
1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng 23
1.1 Thông tin chung về công ty TNHH thương mại và dịch vụ Toàn Phượng 23
1.2. Lịch sử hình thành công ty 23
1.3.Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Toàn Phượng.. 24
1.3.2. Chức năng và trách nhiệm của các phòng ban trong công ty 25
1.3.2.1. Chức năng và trách nhiệm của Giám Đốc 25
1.3.2.2. Chức năng và trách nhiệm của phòng kinh doanh 25
1.3.2.3. Chức năng nhiệm vụ của phòng Kế toán tài chính 26
1.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH thương mại và dịch vụ Toàn Phượng 27
1.4.1. Thuận lợi. 27
1.4.2. Khó khăn 27
2. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh 28
2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp 33
2.2.2.1 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận 33
2.2.2.2 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí 34
2.2.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động 35
2.2.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn 36
2.2.2.5.Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản 39
2.2.2.6.Nhóm chỉ tiêu hoạt động 45
2.3. Đánh giá chung 47

CHƯƠNG 3 GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TOÀN PHƯỢNG 52
3.1. Giải Pháp 1 : Thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận để dẫn đến giảm số lượng hàng tồn kho và nâng cao năng xuất hiệu quả sản xuất kinh doanh 52
3.2. Giải pháp 2: Tăng cường nâng cao chất lượng lao động của Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ TOÀN PHƯỢNG 55
KẾT LUẬN 59

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

TỪ VIẾT TẮT	ĐẦY ĐỦ
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
CNV	Công nhân viên
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
TSbq	Tài sản bình quân
DTT	Doanh thu thuần
VCSHbp	Vốn chủ sở hữu bình quân
TCP	Tổng chi phí

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo Khoa Quản Trị Kinh Doanh, Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng trong thời gian qua đã hết lòng truyền đạt những kiến thức, kinh nghiệm quý báu của mình và tạo điều kiện cho em được trải nghiệm,thực tập, và làm việc thực tếtại Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng

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

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

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

Hải Phòng, ngày tháng năm

Sinh viên

MỞ ĐẦU

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

*** Mục tiêu nghiên cứu của Khóa luận:**

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

- Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng thời gian mấy năm trở lại đây.

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

*** Đối tượng nghiên cứu, phạm vi và phương pháp nghiên cứu:**

+ Đối tượng nghiên cứu:

- Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng.

+ Phạm vi nghiên cứu:

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng.

- Thời gian: 2015- 2016.

+ Phương pháp nghiên cứu:

- Thu thập các tài liệu của Công ty, và các nguồn khác

- Thống kê, phân tích, tổng hợp, so sánh các số liệu thứ cấp từ phòng kế toán (2015, 2016) để phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp giúp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

Đóng góp chính của nghiên cứu:

- Thứ nhất, Khóa luận sẽ góp phần tổng hợp được lý luận cơ bản về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Thứ hai, phân tích được thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng thời gian gần đây.

- Thứ ba, quan trọng hơn cả là đề xuất được những giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty thời gian tới.Tác giả hy vọng Khóa luận sẽ là một tài liệu tham khảo hữu ích cho các bạn sinh viên Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường ĐHDL Hải Phòng.

Kết cấu của nghiên cứu:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, nội dung chính của Khóa luận được chia thành 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng

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

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

1.1.1. Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh

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

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

Sự phân công lao động xã hội, chuyên môn hóa sản xuất đã làm tăng thêm lực lượng sản xuất xã hội, nảy sinh nền sản xuất hàng hóa. Quá trình sản xuất bao gồm: sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Chuyên môn hóa đã tạo sự cần thiết phải trao đổi sản phẩm giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Sự trao đổi này bắt đầu với tính chất ngẫu nhiên, hiện vật dần dần phát triển mở rộng cùng với sự phát triển của sản xuất hàng hóa, khi tiền tệ ra đời làm cho quá trình trao đổi sản phẩm mang hình thái mới là lưu thông hàng hóa với các hoạt động mua và bán và đây là những hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

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

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

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

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

Tóm lại, hiệu quả hoạt động SXKD là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất, mức chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả càng cao. Hiệu quả hoạt động SXKD không chỉ là thước đo trình độ tổ chức quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp.

Công thức xác định: $H = \frac{K}{C}$

Trong đó:

- H là hiệu quả hoạt động SXKD
- K là kết quả thu về từ hoạt động SXKD
- C là chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó

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

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

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

1.1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Để tiến hành bất kỳ hoạt động SXKD nào con người cũng cần phải kết hợp yếu tố con người và yếu tố vật chất nhằm thực hiện công việc phù hợp với ý đồ trong chiến lược và kế hoạch SXKD của mình trên cơ sở nguồn lực sẵn có.

Để thực hiện điều đó bộ phận quản trị doanh nghiệp sử dụng rất nhiều công cụ trong đó công cụ hiệu quả hoạt động SXKD. Việc xem xét và tính toán hiệu quả hoạt động SXKD không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt được ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị tìm ra các nhân tố để đưa ra các

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

Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào, do đó xét trên phương diện lý luận và thực tiễn, phạm trù hiệu quả hoạt động SXKD đóng vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá, so sánh, phân tích kinh tế nhằm tìm ra một giải pháp tối ưu nhất để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Với vai trò là phương diện đánh giá và phân tích kinh tế, hiệu quả hoạt động SXKD không chỉ được sử dụng ở mức độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng đầu vào ở toàn bộ doanh nghiệp mà còn đánh giá được trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn doanh nghiệp cũng như đánh giá được từng bộ phận của doanh nghiệp.

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

Sự cần thiết khách quan: Trong điều kiện sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp phải có lãi. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư. Muốn vậy cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện trên cơ sở phân tích kinh doanh thời kỳ chủ nghĩa đế quốc, sự tích tụ cơ bản dẫn đến sự tích tụ sản xuất, các Công ty ra đời sản xuất phát triển cực kỳ nhanh chóng cả về quy mô lẫn hiệu quả, với sự cạnh tranh gay gắt và khốc liệt. Để chiến thắng trong cạnh tranh, đảm bảo quản lý tốt các hoạt động của Công ty đề ra phương án giải pháp kinh doanh có hiệu quả, nhà tư bản nhận thông tin từ nhiều nguồn, nhiều loại và yêu cầu độ chính xác cao. Với đòi hỏi này công tác hạch toán không thể đáp ứng được vì vậy cần phải có môn khoa học phân tích kinh tế độc lập với nội dung phương pháp nghiên cứu phong phú. Ngày nay với những thành tự to lớn về sự phát triển kinh tế – Văn hoá, trình độ khoa học kỹ thuật cao thì phân tích hiệu quả càng trở lên quan trọng trong quá trình quản lý doanh nghiệp bởi nó giúp nhà quả lý tìm ra phương án kinh doanh có hiệu quả nhất về Kinh tế - Xã hội - Môi trường. Trong nền kinh tế thị trường để có chiến thắng đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên áp dụng các tiến bộ khoa học, cải tiến phương thức hoạt động, cải tiến tổ chức quản lý sản xuất và kinh doanh nhằm nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả.

Tóm lại: Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh giúp cho nhà quản lý đưa ra những quyết định về sự thay đổi đó, đề ra những biện pháp sát

thực để tăng cường hoạt động kinh tế và quản lý doanh nghiệp nhằm huy động mọi khả năng tiềm tàng về vốn, lao động, đất đai... vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

- Đối với nền kinh tế quốc dân: Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế quan trọng, phản ánh yêu cầu quy luật tiết kiệm thời gian phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất ngày càng cao, quan hệ sản xuất càng hoàn thiện càng nâng cao hiệu quả. Tóm lại hiệu quả sản xuất kinh doanh đem lại cho quốc gia sự phân bố, sử dụng các nguồn lực ngày càng hợp lý và đem lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.
- Đối với bản thân doanh nghiệp: Hiệu quả kinh doanh xét về mặt tuyệt đối chính là lợi nhuận thu được. Nó là cơ sở để tái sản xuất mở rộng, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Đối với mỗi doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong sự tồn tại và sự phát triển của doanh nghiệp. Ngoài ra nó còn giúp doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường, đầu tư, mở rộng, cải tạo, hiện đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh.
- Đối với người lao động: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy kích tích người lao động hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống lao động thúc đẩy tăng năng suất lao động và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

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

- Là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, và là công cụ cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh.
- Là cơ sở quan trọng để ra các quyết định kinh doanh.
- Là biện pháp quan trọng để dự báo, đề phòng và hạn chế những rủi ro, bất định trong kinh doanh.

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

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

1.2.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp

1.2.1.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh

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

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

Chỉ tiêu này cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: Một đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó có tác dụng khuyến khích việc quản lý chặt chẽ, tiết kiệm đồng vốn trong mỗi khâu của quá trình SXKD.

1.2.1.2. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận

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

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

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

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

1.2.1.3. Sức sinh lời của tổng tài sản

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

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

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

1.2.1.4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu

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

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

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

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận

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

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

1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng lao động

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

a. Sức sản xuất của lao động:

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

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

b. Sức sinh lời của lao động

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

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

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

1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn

Vòng quay tổng vốn

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

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

Hiệu suất sử dụng TSCĐ

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

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

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

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

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

1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí

a. Sức sản xuất của chi phí

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

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

b. Sức sinh lời của chi phí

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

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

1.2.3. Một số chỉ tiêu tài chính

1.2.3.1. Các hệ số về khả năng thanh toán

Tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan được phản ánh qua khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp biểu hiện ở số tiền và tài sản mà doanh nghiệp hiện có, có thể dùng trang trải các khoản công nợ của doanh nghiệp

Hệ số thanh toán tổng quát

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

Hệ số thanh toán H1 phản ánh mối quan hệ giữa khả năng toán và nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp. Hệ số khả năng thanh toán có ý nghĩa 1 đồng nợ được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản

H≥1. Doanh nghiệp có khả năng trang trải hết công nợ, tình hình tài chính của doanh nghiệp là ổn định hoặc khách quan

H<1. Doanh nghiệp không có khả năng trang trải hết công nợ, thực trạng tài chính của doanh nghiệp không bình thường, tình hình tài chính của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn

H càng nhỏ hơn 1 phản ánh thực trạng tài chính của doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn, mất dần khả năng thanh toán và thậm chí có nguy cơ phá sản.

$$\textbf{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\textbf{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\textbf{Nợ ngắn hạn}}$$

Tại thời điểm đầu năm và cuối năm, nếu hệ số khả năng thanh toán nhanh đều lớn hơn 1, phản ánh tình hình thanh toán của doanh nghiệp tương đối khả quan. Doanh nghiệp có thể đáp ứng được yêu cầu thanh toán nhanh. Ngược lại, nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 1 và càng nhỏ hơn thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn, doanh nghiệp sẽ bán gấp sản phẩm, hàng hóa để lấy tiền trả nợ. Tuy vậy khi phân tích cần xét tỷ lệ giữa vốn bằng tiền và tỷ lệ nợ. Nếu tỷ lệ này > 0,5 thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ tốt hơn. Nếu < 0,5 thì thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn. Song tỷ lệ này cao quá thì không tốt vì gây ra tình trạng vòng quay vốn chậm, hiệu quả sử dụng vốn không cao

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành

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

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

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

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

Trường hợp tỷ số hiện hành < 1 tức là TSLĐ < Nợ ngắn hạn, lúc này các tài sản ngắn hạn sẵn có nhỏ hơn nhu cầu ngắn hạn, vì thế có khả năng công ty không trả nợ hết các khoản nợ ngắn hạn đúng hạn. Thêm nữa, do TSLĐ < Nợ ngắn hạn nên TSCĐ > Nợ dài hạn + Vốn CSH, và như vậy công ty đang phải dùng các nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ tài sản dài hạn, đang bị mất cân đối tài chính

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

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

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

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

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

Chỉ số này đặc biệt quan trọng đối với các bạn hàng mà hoạt động khan hiếm tiền mặt (quay vòng vốn nhanh), các doanh nghiệp này cần phải được thanh toán nhnah chóng để hoạt động được bình thường. Thực tế cho thấy, hệ số

này $\geq 0,5$ thì tình hình thanh toán tương đối khả quan còn nếu < 0,5 thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán. Tuy nhiên, nếu hệ số này quá cao lại phản ánh một tình hình không tốt là vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay tiền chậm làm giảm hiệu quả sử dụng.

Hệ số thanh toán lãi vay

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

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

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

1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính

Hệ số nợ (Hv)

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

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

Hệ số vốn chủ (Hc)

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

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

Hệ số nợ

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

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

Thông thường hệ số này không nên nhỏ hơn 1

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

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

$$\textbf{Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ} = \frac{\textbf{TSCĐ}}{\textbf{Tổng tài sản}}$$

$$\textbf{= 1 - Tỷ suất đầu tư TSNH}$$

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

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

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

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

Cơ cấu tài sản

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

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

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

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

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

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

1.2.3.3 Các chỉ số về khả năng hoạt động

Vòng quay tiền

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

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

Vòng quay hàng tồn kho

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

Vòng quay hàng tồn kho là một chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Vòng quay hàng tồn kho được xác định bằng tỷ số giữa doanh thu trong năm và giá trị hàng tồn kho (nguyên vật liệu, vật liệu phụ, sản phẩm dở dang, thành phẩm) bình quân. Chỉ tiêu này khá quan trọng vì nó đánh giá hiệu quả của TSLĐ. Nếu chỉ tiêu này cao tức là mức độ luân chuyển dự trữ nhanh, lượng dự trữ không lớn, ít bị ứ đọng vốn.

Kỳ thu tiền bình quân

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

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

Vòng quay tổng vốn

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

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

Vòng quay các khoản phải thu

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

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

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

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

1.3.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

1.3.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực

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

1.3.1.2 Môi trường chính trị, luật pháp

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

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

1.3.1.3 Môi trường văn hoá xã hội

Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội… đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực. Nếu không có tình trạng thất nghiệp, người lao động có nhiều cơ hội lựa chọn việc làm thì chắc chắn chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ cao do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp là cao thì chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ giảm làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng tình trạng thất nghiệp cao sẽ làm cho cầu tiêu dùng giảm và có thể dẫn đến tình trạng an ninh chính trị mất ổn định, do vậy lại làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trình độ văn hoá ảnh hưởng tới khả năng đào tạo cũng như chất lượng chuyên môn và khả năng tiếp thu các kiến thức cần thiết của đội ngũ lao động, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội… nó ảnh hưởng tới cầu về sản phẩm của các doanh nghiệp. Nên nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.3.1.4 Môi trường kinh tế

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

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

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

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

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

1.3.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.3.2.1 Lực lượng lao động

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, con người mới chính là chủ thể, là nhân tố quyết định sự thành công thất bại của doanh nghiệp. Cũng chính người lao động đã sáng tạo ra công nghệ kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với yêu cầu người tiêu dùng làm cho sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp ngày càng nâng cao, được tiêu thụ rộng rãi trên thị

trường là cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất, đến trình độ sử dụng các nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật liệu) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức. Hàm lượng khoa học kết tinh trong sản phẩm dịch vụ rất cao đã đòi hỏi lực lượng lao động phải là đội ngũ được trang bị tốt các kiến thức khoa học kỹ thuật. Điều này càng khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2.2 Bộ máy quản trị doanh nghiệp

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

- Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp và xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng được một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp hợp lý (phù hợp với môi trường kinh doanh, phù hợp với khả năng của doanh nghiệp) sẽ là cơ sở là định hướng tốt để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.
- Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp đã xây dựng.
- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động sản xuất kinh doanh đã đề ra.
- Tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

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

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

1.3.2.3 Tình hình tài chính của doanh nghiệp

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

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

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

lớn, thu nhập về cầu về tiêu dùng của người dân cao…và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại cho doanh nghiệp một tài sản vô hình rất lớn đó là lợi thế kinh doanh đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

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

1.3.2.5 Môi trường làm việc trong doanh nghiệp

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

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

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

thiết bị, tới chất lượng sản phẩm. Vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4. Nội dung phân tích hoạt động SXKD

Phân tích hoạt động SXKD là công cụ thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp nhưng thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kỳ tài liệu nào của doanh nghiệp. Để có được thông tin này phải qua phân tích các bước sau:

- Bước 1: Phân tích chung hoạt động SXKD qua bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh
- Bước 2: Phân tích chỉ tiêu tổng hợp
- Bước 3: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng
- Bước 4: Nhận xét

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp phải được thực hiện tốt các mối quan hệ sau:

- Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng sản lượng hàng hóa. Trong đó phải tăng nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa trên thị trường, giảm số lượng hàng hóa tồn kho và bán thành phẩm cùng số lượng tồn dở dang
- Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng kinh doanh và tăng nguồn chi phí để đạt tới kết quả đó. Trong tốc độ tăng kết quả phải tăng nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.
- Mối quan hệ giữa kết quả lao động và chi phí bỏ ra để duy trì, phát triển sức lao động, phải tăng nhanh tốc độ tăng tiền lương bình quân

trong việc sử dụng hợp lí hơn yếu tố đó. Nếu nguyên vật liệu sử dụng còn lãng phí thì phải làm cách nào để sử dụng hợp lí và tiết kiệm. Nếu lao động sống ở doanh nghiệp sử dụng chưa hợp lí thì phải tìm mọi biện pháp tổ chức lại lao động cho hợp lí hơn nhằm tiết kiệm lao động sống đó và góp phần vào việc giảm bớt chi phí sản xuất hoặc giảm tốc độ tăng của yếu tố chi phí đó.Từ đó mà có thể tăng được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TOÀN PHƯỢNG

1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng

1.1 Thông tin chung về công ty TNHH thương mại và dịch vụ Toàn Phượng

- **Tên công ty** : công ty TNHH Thương Mại và Dịch Vụ Toàn Phượng
- Tên giao dịch: TP CO.,LTD
- Địa chỉ: Số 10 Bùi Mộng Hoa, Phường Bắc Sơn, Quận Kiến An, Thành phố Hải Phòng

Mã số thuế: 0200596164

Đại diện pháp luật: Nguyễn Văn Toàn

Ngày cấp giấy phép: 12/08/2004

Ngày hoạt động: 04/09/2004

Điện thoại: 0913254476

- ***Chức năng nhiệm vụ của công ty TNHH Thương mại và dịch vụ TOÀN PHƯỢNG***
- Ngành nghề lĩnh vực kinh doanh của công ty hiện nay: công ty chuyên kinh doanh các loại sản phần về nước giải khát như : nươc ngọt pepsi , bia , rượu , ….

1.2. Lịch sử hình thành công ty

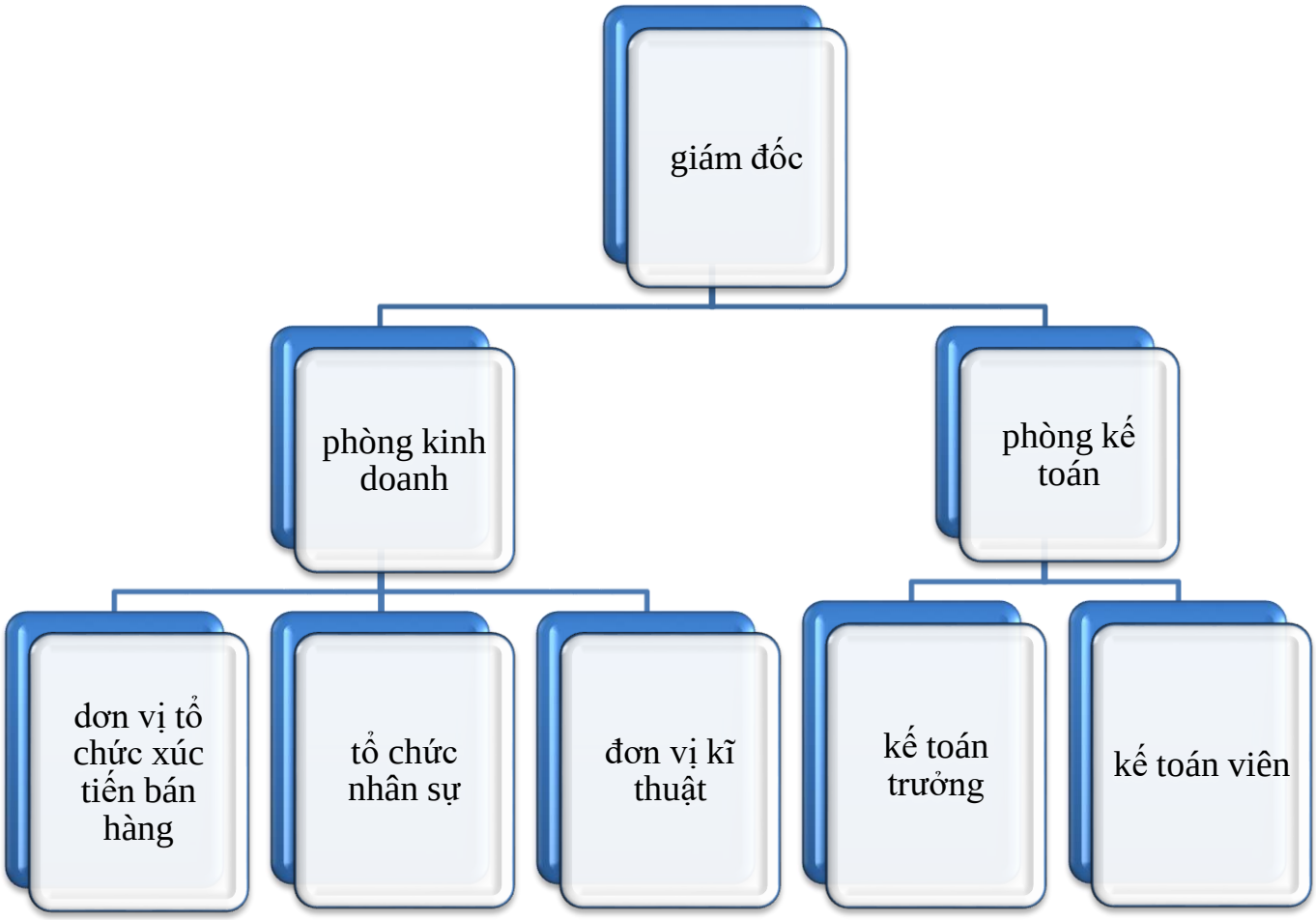
Công ty TNHH thương mại và dịch vụ toàn phượng được thành lập vào ngày 4/09/2004 dưới hình thức công ty TNHH 1 thành viên. Trước đó c ông ty là một hộ cá thể nhỏ lẻ nhưng đã nắm bắt được nền kinh tế thị trường . công ty đã được chủ doanh nghiệp thành lâp Trong những năm đầu kể từ ngày thành lập công ty, công ty đã gặp không ít khó khăn khi chưa tìm kiếm được đối tác các bạn hang với doanh nghiệp, them vào đó cán bộ nhân viên công ty chưa có nhiều người có kinh nghiệm trong tiếp cận thị trường, tìm kiếm khách hàng tiềm năng khó khan . Trong tiếp cận nguồn vốn công ty còn chưa thực sự vững mạnh. Chình vì vậy những năm đầu này, khách hàng chủ yếu của công ty là khách hang nằm trong khu Vực kiến an - Hải Phòng. Trên đà phát triển công ty dần gây dựng được thương hiệu và niềm tin với khách hang và bạn hang trong hầu

hết khắp các tỉnh thành. Công ty ngày càng lớn mạnh và tạo nhiều thuận lợi hơn, bất chấp khó khăn trong điều kiện kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt.

1.3.Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Toàn Phượng

- Về cơ cấu của công ty thì do công ty là TNHH một thành viên vì vậy người đứng đầu điều hành công ty là Giám đốc công ty sau đó là vị trí của các phòng ban đơn vị trong công ty.

- **Sơ đồ 1.3.1 Mô hình cơ cấu tổ chức của công ty**



- Công ty hoạt động theo mô hình : trực tuyến
- Tổng thể công ty có 23 công nhân và nhân viên.
- Tổ chức bộ máy khá gọn nhẹ các phòng ban có mối quan hệ khăng khít, phối hợp chặt chẽ tạo ra hiệu quả cao trong công việc.

1.3.2. Chức năng và trách nhiệm của các phòng ban trong công ty

1.3.2.1. Chức năng và trách nhiệm của Giám Đốc

- Quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh hằng năm của công ty, quyết định thời điểm và phương thức huy động them vốn, quyết định thời điểm và phương thức huy động them vốn, quyết định tăng giảm vốn điều lệ.
- Quyết định giải pháp phát triển thị trường và khách hang.
- Sửa đổi bổ sung điều lệ của công ty.
- Quyết định giải thể hoặc yêu cầu phá sản của công ty.
- Là người chịu trách nhiệm pháp lý của công ty.
- Bổ nhiệm miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty.
- Tuyển dụng lao động.
- Các quyền và nhiệm vụ khác được quy định tại điều lệ công ty, hợp đồng lao động mà Giám đốc ký. Thực hiện các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và điều lệ công ty.

1.3.2.2. Chức năng và trách nhiệm của phòng kinh doanh

- Trực tiếp chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động tiếp thị bán hang tới các khách hang và các khách hang tiềm năng của công ty nhằm đạt được hiệu quả về doanh số thị phần.
- Lập các kế hoạch kinh doanh, tiếp cận thị trường và triển khai thực hiện.
- Thiết lập giao dịch trực tiếp tới các xưởng nhỏ lẻ và công ty lớn.
- Thực hiện các hoạt động bán hang nhằm đem lại doanh thu cho công ty.
- Phối hợp với các bộ phận lien quan nhằm mang đến dịch vụ tốt nhất cho khách hang.
- Giải đáp những thắc mắc của khách hang, theo dõi, tư vấn và trực tiếp hướng dẫn khách hang về cách sử dụng cũng như bảo quản sản phẩm của công ty một cách hiệu quả và an toàn.
- Tổ chức thực hiện công tác tuyển dụng nhân sự đảm bảo chất lượng theo yêu cầu của công ty.
- Tổ chức phối hợp với các bộ phận khác thực hiện quản lý nhân sự đào tạo cho người lao động.
- Xây dựng quy chế lương thưởng, các biện pháp khuyến khích kích thích người lao độn, thực hiện các chế độ cho người lao động.
- Quản lí việc sử dụng tài sản của công ty đảm bảo an ninh trật tự, an toàn vệ sinh phòng chống cháy nổ trong công ty.

- Tham mưu đề xuất cho Giám đốc về các vấn đề thuộc lĩnh vực tổ chức hành chính nhân sự.
- Để thực hiện nhiệm vụ đó, phòng kinh doanh cần nắm bắt thông tin về thị trường và hàng hóa được thông qua việc lấy thông tin từ các thông tin thu thập được để tham mưu cho giám đốc nắm bắt được tình hình tiêu thụ, phân phối sản phẩm của công ty về số lượng, đơn giá, chất lượng,… để tìm ra phương hướng đầu tu cho các mặt hàng và thăm dò tìm các thị trường mới cho sản phẩm của công ty.
- Đối với một công ty chuyên về mặt hàng nước giải khát thì phòng kinh doanh có thể coi là phòng quyết định sự thành công lớn nhất của công ty. Chính vì vậy, công ty luôn chú trọng đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên năng động nhiệt tình, chuyên nghiệp để có thể tạo ra được sự uy tín và niềm tin cho khách hàng.

1.3.2.3. Chức năng nhiệm vụ của phòng Kế toán tài chính

- Giúp việc tham mưu cho Gíam đốc công ty trong công tác tổ chức, quản lý và giám sát hoạt động kinh tế, tài chính, hạch toán và thống kê.
- Theo dõi, phân tích và phản ánh tình hình biến động tài sản, nguồn vốn tại công ty và cung cấp thông tin về tình hình tài chính, kinh tế cho giám đốc trong công tác điều hành và hoạch định sản xuất kinh doanh.
- Quản lý tài sản, nguồn vốn và các nguồn lực kinh tế của công ty theo quy định của Nhà nước.
- Xây dựng kế hoạch định kỳ về kinh phí hoạt động, chi phí bảo dưỡng định kỳ sửa chữa nhỏ của công ty và kế hoạch tài chính khác.
- Thực hiện chế độ báo cáo tài chính, thống kê theo quy định của nhà nước và điều lệ của công ty.
- Xác định và phản ánh chính xác, kịp thời kết quả kiểm kê định kỳ tài sản, nguồn vốn.
- Lưu trữ, bảo quản chứng từ, sổ sách kế toán, bảo mật số liệu kế toán tài chính theo quy định và điều lệ công ty.
- Thực hiện những nhiệm vụ khác do giám đốc công ty phân công.

1.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH thương mại và dịch vụ Toàn Phượng

1.4.1. Thuận lợi.

- Công ty TNHH thương mại và dịch vụ TOÀN PHƯỢNG là một công ty thương mại có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực cung ứng nước giải khát cho thị trường .
- Công ty có đội ngũ nhân viên trẻ tuổi, năng động, có sự nhiệt huyết và được đào tạo chuyên sâu đã từng bước tạo được niềm tin với quý khách hang và uy tín với các đối tác lâu năm của công ty.
- Tuy cũng gặp nhiều khó khăn trong lĩnh vực kinh doanh nhưng công ty vẫn hoạt động có lãi. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty đang đi đúng hướng, hứa hẹn sẽ đạt được những thành công lớn trong tương lai.
- Công ty với nguồn vốn mạnh mẽ công ty luôn đầu tư những trang thiết bị máy móc kĩ thuật cao, đem lại hiệu quả cao trong công việc.

1.4.2. Khó khăn

- Các đối thủ cạnh tranh lớn là công ty coca-cola và bên cạnh đó có rất nhiều các hãng nhỏ lẻ khác vì thế công ty khó thu hút các nhà đầu tư
- Kênh phân phối và cách thức bán hang của công ty còn nhiều hạn chế.
- Do vấn đề kinh tế khó khăn làm cho một số doanh nghiệp phá sản làm cho công ty mất đi một số đối tác làm ăn. Không những vậy mà việc phá sản còn làm cho công ty phát sinh them phần nợ xấu khó đòi và làm giảm lượng khách hàng của doanh nghiệp.

2. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 2.1: Phân Tích Hiệu Quả Sản Xuất Kinh Doanh

Đvt: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch 2016/2015	
			+/-	%
1. Doanh thu BH và CCDV	59.276.548.624	53.951.420.845	-5.325.127.779	-8.98%
2. Các khoản giảm trừ	2.527.172		-2.527.172	-100%
3. Doanh thu thuần	59.273.976.452	53.951.420.845	-5.322.555.607	-8.97%
4. Giá vốn hàng bán	58.366.564.084	52.808.971.779	-5.557.592.305	-9.52%
5. Lợi nhuận gộp	907.412.368	1.142.449.066	235.036.698	25.90%
6. Doanh thu HĐTC	108.041	73.250	-34.791	-32.20%
7. Chi phí tài chính	417.263.771	345.064.058	-72.199.653	-17.30%
8.Chi phí lãi vay	417.263.771	345.000.000	-72.199.653	-17.30%
9. CP quản lý doanh nghiệp	1866638923	1.852.086.663	-14.552.260	-0.78%
10. Lợi nhuận thuần	(1.376.382.285)	(1.054.628.405)	-321.753.880	-22.72%
11. Thu nhập khác	1.556.058.610	1.260.055.714	-296,002,896	-19.02%
12. Chi phí khác		58.346.086	58.346.086	100.00%
13. Lợi nhuận khác	1.556.058.610	1.201.709.628	-354.348.982	-22.19%
14. Lợi nhuận trước thuế	179.676.325	147.081.223	-32,595,102	-18.14%
15. Chi phí thuế TNDN	39.528.792	41.085.462	1.556.670	3.93%
16. Lợi nhuận sau thuế	140.147.533	105.995.761	-34,151,772	-24.36%

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Nhận xét: Căn cứ vào bảng phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng , ta có thể thấy rằng:

Lợi nhuận sau thuế năm 2016 so với năm 2015 giảm 34.151.772 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 24.36% cho thấy kết quả kinh doanh của công ty năm 2016 là kém hơn so với năm 2015. Đồng thời giúp cho công ty tìm xem nguyên nhân và các biện pháp khắc phục.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 so với năm 2015 giảm 5.325.127.779 đồng tương ứng tỷ lệ giảm là 8.98%. điều này xảy ra là do công ty mất thị phần cho một số đối thủ cạnh tranh .

Trong năm 2016, giá vốn hàng bán giảm 5.557.592.305 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm 9.52%. Giá vốn giảm là do sản lượng của công ty giảm so với năm 2015. Do giá cả sinh hoạt năm 2016 tăng, đẩy giá đầu vào cho sản xuất tăng. Và do

tốc độ giảm của giá vốn nhanh hơn so với tốc độ giảm của doanh thu . Tuy nhiên vẫn làm cho lợi nhuận gộp tăng lên 235.036.698 đồng, tương ứng tăng 25.90%.

Doanh thu hoạt động tài chính năm 2016 so với năm 2015 giảm 34.791 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm là 32.20% là do tiền và các khoản tương đương tiền và vòng quay tiền giảm xuống .

Chi phí từ hoạt động tài chính năm 2016 so với năm 2015 giảm là 72.199.653 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm là 17.3%. Toàn bộ chi phí tài chính là chi phí lãi vay. Từ hoạt động tài chính đã làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 72.199.653 đồng. Điều đó cho thấy doanh nghiệp đã không sử dụng vốn vay nhiều như kì trước, và hoạt động tài chính chưa thực sự mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp. Chủ yếu là do chi phí lãi vay tăng cao.

Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 so với năm 2015 giảm 14.522.260 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm là 0.78 %. Tốc độ giảm chi phí quản lý doanh nghiệp ngang gần bằng tốc độ giảm doanh thu. Vì trong năm 2016 công ty làm ăn không hiệu quả . Đây được xem là một trong những khuyết điểm mà doanh nghiệp cần xem xét. Do đó ban lãnh đạo công ty cần phối hợp với các phòng ban và các cán bộ công nhân viên đưa ra các biên pháp cần thiết để giảm chi phí quản lý doanh nghiệp, góp phần tăng lợi nhuận. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2016 so với năm 2015 giảm 321.753.880 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm là 22.72%. cũng là do quá trình kinh doanh năm 2016 của công ty còn gặp nhiều khó khăn và dẫn đến thua lỗ . Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 còn chưa ổn định so với 2015.

Bảng 2.2: Phân Tích Sự Biến Động Của Tài Sản

Đvt: VNĐ

TÀI SẢN	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
			Giá trị	%
A. Tài sản ngắn hạn	**9.501.409.865**	**13.174.328.383**	3.672.918.518	38.65%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	309.783.353	18.998.044	-290.785.309	-93.86%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn han	0	0	0	0.00%
III. Các khoản phải thu ngắn	976.028.394	161.025.073	-815.003.321	-83.50%
IV. Hàng tồn kho	8.215.598.118	12.730.756.637	4.515.158.519	54.96%
V. Tài sản ngắn hạn khác		263.548.629	263.548.629	100%
B. Tài sản dài hạn	4.059.932.498	4.003.587.960	-56.344.538	-1.39%
I. Các khoản phải thu dài hạn	0	0	0	0.00%
II. Tài sản cố định	559.932.498	503.587.960	-56.344.538	-10.06%
2. Nguyên giá	3.500.000.000	3.500.000.000	0	0.00%
3. Giá trị hao mòn lũy kế	(570.823.866)	(627.168.404)	56.344.538	9.87%
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở	0	0	0	0%
III. Các khoản đầu tư tài chính	0	0	0	0.00%
IV. Tài sản dài hạn khác	0	0	0	0.00%
1. Chi phí trả trước dài hạn	0	0	0	0.00%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	13.561.342.363	17.177.916.343	3.616.573.980	26.67%

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Nhận xét:

Qua bảng phân tích cơ cấu sử dụng tài sản trên, ta có thể chỉ ra rằng giá trị tài sản của Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng đã có sự tăng lên từ năm 2015 tới 2016. Giá trị tài sản cuối năm 2016 so với năm 2015 tăng 3.616.573.980 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 26.67%. Trong đó tài sản ngắn hạn tăng 3.672.918.518 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 38.65% và tài sản dài hạn giảm 56.344.538 đồng tương ứng tỉ lệ giảm là 1.39%. Điều đó cho thấy quy mô về tài sản của doanh nghiệp đã có sự gia tăng về quy mô và thay đổi về cơ cấu giữa 2 năm 2015 và 2016. Đi vào xem xét từng loại tài sản ta thấy:

a) ***Về tài sản ngắn hạn***

- Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2016 so với năm 2015 giảm 290.785.309 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 93.86%.

- Các khoản phải thu năm 2016 so với năm 2015 giảm 815.003.321đồng, tương ứng giảm 83.50%. .
- Mặt khác hàng tồn kho công ty năm 2016 so với năm 2015 cũng tăng lên là 4.515.158.519 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 54.96%. Hàng tồn kho tăng lên nhiều như vậy là do năm 2016, công ty mở rộng hơn nữa phục vụ kinh doanh, nên việc dự trữ về nguyên, nhiên vật liệu, công cụ dụng cụ cũng tăng lên cụ thể là các vật dụng như máy móc trang thiết bị , cơ sở vật chất và một số mặt hàng còn trong kho dẫn đến giá trị hàng tồn kho lớn.
- Tài sản ngắn hạn khác năm 2016 so với năm 2015 tăng lên 263.548.629 đồng, chủ yếu là do khoản chi phí trả trước ngắn hạn và tài sản ngắn hạn khác của công ty tăng lên.

b) Về tài sản dài hạn

- Tài sản dài hạn năm 2016 so với năm 2015 giảm 56.344.538 đồng tương ứng tỉ lệ giảm 1.39 % chủ yếu là do sự giảm đi của tài sản cố định. Tài sản cố định năm 2016 giảm so với năm 2015 là 56.344.538 đồng tương ứng tỉ lệ giảm là 10.06%. Nguyên nhân là do trong năm 2016 công ty cần điều tiết lại hoạt động kinh doanh của mình để có thể phát triển kinh doanh trong những năm tiếp theo .

Bảng 2.3 Phân tích sự biến động của nguồn vốn

Đvt: VNĐ

NGUỒN VỐN	Năm 2015	Năm 2016	Tỷ trọng (%)	
			Chênh lệch	%
A. Nợ phải trả	4.714.176.175	15.224.754.394	10.510.578.219	222.90%
I. Nợ ngắn hạn	4.174.176.175	15.224.754.394	10.510.578.220	222.90%
1. Vay và nợ ngắn hạn	3.508.878.883	3.507.493.625	0	0.00%
2. Phải trả người bán	1.184.206.685	838.917.234	-345.289.451	-29.16%
3. Phải thu khách hàng			0	0.00%
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	11.017.012	9.585.462	-1.431.550	-12.90%
5. Phải trả người lao động			0	0.00%
6. Chi phí phải trả			0	0.00%
7. Các khoản phải trả, phải	10.073.595	10.868.758.073	10.858.684.478	107793.54%
8. Quỹ khen thưởng phúc			0	0.00%
II. Nợ dài hạn	0	0	0	0.00%
B. Vốn chủ sở hữu	8.847.166.188	1.953.161.949	-6.894.004.239	-77.92%
I. Vốn chủ sở hữu	8.847.166.188	1.953.161.949	-6.894.004.239	-77.92%
1. Vốn đầu tư của CSH	9.000.000.000	2.000.000.000	-7.000.000.000	-77.77%
2. Quỹ đầu tư phát triển	0	0	0	0%
3. Quỹ dự phòng tài chính	0	0	0	0%
4. LNST (chưa phân phối)	(152.833.812)	(46.838.051)	-105.995.761	-69.35%
II. Nguồn kinh phí và quỹ	0	0	0	0.00%
TỔNG CỘNG NGUỒN	13.561.342.363	17.177.916.343	3.616.573.980	26.76%

.(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Nhận xét:

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy, tổng nguồn vốn năm 2016 đã tăng so với năm 2015 là 3.616.573.980 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 26.76%. Đi xem xét từng loại nguồn vốn ta thấy:

a) Về Nợ phải trả

- Nợ ngắn hạn năm 2016 so với năm 2015 tăng 10.510.578.219 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 222.9 %nguyên nhân là do Các khoản phải trả, phải nộp tăng.

b) Về nguồn vốn chủ sở hữu

- Vốn chủ sở hữu năm 2016 so với năm 2015 giảm 6.894.004.239 đồng

tương ứng giảm 77.92%. Nguyên nhân của sự giảm đi của vốn đầu tư của chủ sở hữu . mức giảm đầu tư là 7.000.000.000 tương đương 77.77%

- Từ số liệu tại bảng phân tích bảng cân đối kế toán trên cho ta thấy tổng số tài sản bằng tổng số nguồn vốn. Điều này đảm bảo cho tính cân bằng trong hạch toán kế toán và là đảm bảo bước đầu cho báo cáo tài chính phản ánh đúng và trung thực tình hình tài chính của doanh nghiệp.

2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp

2.2.2.1 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận

Bảng 2.4: Phân tích chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận

Đvt: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	So Sánh	
			Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	59.273.976.452	53.951.420.845	-5.322.555.607	-9%
2. Doanh thu HĐTC	108.041	73.250	-34.791	-32%
3. Thu nhập khác	1.556.058.610	1.260.055.714	-296.002.896	-19%
4. Tổng doanh thu	60.830.143.103	55.211.549.818	-5.618.593.285	-9%
5. Lợi nhuận sau thuế	140.147.533	105.995.761	- 34.151.772	-24%
6. Tỷ suất LN Doanh thu	0.0024	0.0020	- 0.0004	-17%

Theo số liệu ở bảng trên ta thấy:

Tổng doanh thu năm 2016 giảm so với năm 2015 là 5.618.593.285 đồng tương đương với tỷ lệ giảm 9.24% nguyên nhân là do sự sụt giảm của : doanh thu thuần , doanh thu tài chính và doanh thu khác . Lợi nhuận sau thuế năm 2016 là 105.995.761 đồng, năm 2015 140.147.533 đồng. Như vậy lợi nhuận của doanh nghiệp đã giảm 34.151.772 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 24 %. Tỷ suất LNST trên doanh thu thuần của công ty năm 2016 là 0.002. Điều này có nghĩa là trong 100 đồng tổng doanh thu mà công ty thực hiện được trong năm 2016 có

0.2 đồng LNST. Tỷ lệ lợi nhuận doanh thu năm 2016 giảm đi 0.0004 lần so với năm 2015, tương ứng với tỷ lệ giảm 17.39%.

2.2.2.2 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí trong quá trình SXKD của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động và vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra trong kỳ kinh doanh nhất định.

Chi phí kinh doanh là một trong những chỉ tiêu quan trọng giúp cho các nhà hoạch định tài chính của doanh nghiệp có thể tổng hợp và đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao tình hình tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy khi phân tích hoạt động SXKD các chỉ tiêu chi phí là một chỉ tiêu không thể thiếu trong quá trình thực hiện

Chi phí kinh doanh gồm:

- Giá vốn hàng bán
- Chi phí bán hàng
- Chi phí QLDN
- Chi phí TC

Bảng 2.5: Bảng phân tích các chỉ tiêu chi phí

Đvt: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
			Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Giá vốn hàng bán	58.366.564.084	52.808.971.779	-5.557.592.305	-9.522%
2. Chi phí tài chính	0	345.064.058		
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.866.638.923	1.852.086.663	- 14.552.260	-0.78%
4. Chi phí khác	0	58.346.086	58.346.086	
5. Tổng chi phí	60.233.203.007	55.064.468.586	-5.168.734.421	-8.58%
6. Doanh thu thuần	59.273.976.452	53.951.420.845	- 5.322.555.607	-8.98%
7. Doanh thu hoạt động tài chính	108.041	73.250	- 3.479	-32.20%
8. Thu nhập khác	1.556.058.610	1.260.055.714	- 296.002.896	-19.02%
9. Tổng doanh thu	60.830.143.103	55.211.549.818	- 5.618.593.285	-9.24%
10. Lợi nhuận sau thuế	140.147.533	105.995.761	-34.151.772	-24.37%
11. Hiệu quả sử dụng CP	0.990	0.997	0.007	0.72%

Nhận xét:

Tổng chi phí năm 2016 so với năm 2015 giảm 5.168.734.421 đồng tương đương với tỷ lệ giảm 8.58 %. Tổng chi phí giảm là do nguyên nhân chủ yếu là giảm đi của giá vốn hàng bán. Cụ thể giá vốn hàng bán giảm 5.557.592.305 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 9.52%.

Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2016 là 0.997 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 99.7 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí của năm 2016 cao hơn năm 2015 0.007 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 0.72 %. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của doanh thu cao hơn tốc độ tăng của chi phí . Giá cả sinh hoạt năm 2016 tăng, đẩy giá đầu vào cho sản xuất tăng.Giá vốn tăng là do sản lượng của công ty tăng so với năm 2015.

2.2.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động

Để phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty ta sử dụng nhóm các chỉ tiêu ở bảng sau:

Bảng 2.6 Hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần	Đồng	59.273.976.452	53.951.420.845	-5.322.555.607	-8.980%
2. LNST	Đồng	140.147.533	105.995.761	-34.151.772	-24.37%
3. Tổng số LĐ	Người	21	23	2	9.52%
4. Sức SX của LĐ	Đồng/người	2.822.570.307	2.345.713.950	- 476.856.357	-16.89%
5. Sức sinh lời của LĐ	Đồng/người	6.673.692	4.608.511	- 2.065.181	-30.95%

Nhận xét:

Hiệu quả sử dụng lao động năm 2015 của công ty là 2.822.570.307 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2015 một lao động của công ty tạo ra 2.822.570.307 đồng doanh thu thuần. Nhưng Đến năm 2016 con số này giảm đi là 2.345.713.950 đồng/người/năm. Như vậy hiệu suất sử dụng lao động của công ty trong năm 2016 đã giảm đi so với năm 2015. Cụ thể sức sản xuất sử

dụng lao động năm 2016 giảm đi so với năm 2015 là 476.856.357 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ giảm 16.89%.

Năm 2015, hiệu suất sử dụng lao động của công ty là 6.673.692 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ năm 2015 một lao động của công ty tạo ra 6.673.692 đồng lợi nhuận. Đến năm 2016 con số này là 4.608.511 đồng/người/năm. Như vậy hiệu suất sử dụng lao động năm 2016 so với năm 2015 lại bị giảm đáng kể. Cụ thể, hiệu suất sử dụng lao động năm 2016 giảm đi -2.065.181 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ giảm 30.95% so với năm 2015.

Như vậy qua phân tích trên ta thấy Công ty chưa sử dụng lực lượng lao động của mình một cách hiệu quả . từ bảng trên giúp công ty nhìn lại thực trạng và Điều đó góp phần giúp công ty kịp thời điều những điều bất hợp lý , giúp công ty chuẩn bị tốt của hoạt động kinh doanh của mình trong năm 2017

2.2.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn

Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Bảng 2.7: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1.Doanh thu thuần	Đồng	59.273.976.452	53.951.420.845	-5.322.555.607	- 9%
2.LNST	Đồng	140.147.533	105.995.761	-34.151.772	-24.4%
3.Vốn KD bình quân	Đồng	13.561.342.363	17.177.916.343	3.616.573.980	26.7%
4. Sức SX của vốn KD (1/3)	Lần	4	3	-1	-28.1%
5. Sức sinh lời của vốn KD (2/3)	Lần	0.010	0.006	-0.004	-40.3%

Nhận xét:

Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2015 là 4 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 400 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2016 là 3 có nghĩa 100 đồng vốn mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 300 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất năm 2016 giảm 1 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 28.1% so với năm 2015.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2015 là 0.010 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra 1 đồng lợi nhuận. Sức sinh lợi của vốn năm 2016 là 0.006 có nghĩa 100 đồng tài sản tạo ra 0.6 đồng lợi nhuận . Như vậy sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2016 đã giảm 0.004 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 40.3% so với năm 2015.

Ta thấy chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng vốn đều tăng so với năm 2015. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng tổng vốn năm 2016 chưa hiệu quả . Doanh nghiệp cần tìm rõ nguyên nhân và điều chỉnh lại sao cho phù hợp với doanh nghiệp mình .

Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là số vốn đầu tư trước để mua sắm xây dựng, hay lắp đặt TSCĐ hữu hình và vô hình. Số vốn này nếu được sử dụng hiệu quả thì sẽ không bị mất đi mà doanh nghiệp sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1.Doanh thu thuần	Đồng	59.273.976.452	53.951.420.845	-5.322.555.607	-9%
2.LNST	Đồng	140.147.533	105.995.761	-34.151.772	- 24.4%
3.Vốn cố định bình quân	Đồng	559.932.498	503.587.960	-56.344.538	- 10.1%
4. Sức SX của vốn cố định (1/3)	Lần	106	107	1.27	1.2%
5. Sức sinh lời của vốn cố định (2/3)	Lần	0.250	0.210	- 0.04	-15.9%

Nhận xét:

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty đã giảm đi. Năm 2015 hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty là 106 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 106 đồng doanh thu thuần, năm 2016 hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm còn 107 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 107 đồng doanh thu thuần. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng 1.27 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 1.2%. Nguyên nhân hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty tăng là do công ty đã đầu tư vào tài sản cố định, nâng cấp một số trang thiết bị như : đầu tư mua xe nân ... , sửa chữa nâng cấp một số thiết bị tại các trụ sở.

Sức sinh lời của vốn cố định công ty đã giảm đi . Cụ thể, năm 2015 sức sinh lời vốn cố định là 0.25 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 25 đồng lợi nhuận. Đến năm 2016, sức sinh lời vốn cố định tăng lên 0,21 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất doanh tạo ra 21 đồng lợi nhuận. Điều đó cho ta thấy sức sinh lời vốn cố định năm 2016 so với năm 2015 giảm đi 0.04 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 15.9%

Phân tích đánh giá về việc sử dụng vốn lưu động

Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1.Doanh thu thuần	Đồng	59.273.976.452	53.951.420.845	-5.322.555.607	- 9%
2.LNST	Đồng	140.147.533	105.995.761	-34.151.772	-24.4%
3.Vốn lưu động bình quân	Đồng	9.501.409.865	13.174.328.383	3.672.918.518	38.7%
4. Sức SX của vốn lưu động (1/3)	Lần	6.238	4.095	-2.143	-34.4%
5. Sức sinh lời của vốn lưu động (2/3)	Lần	0.015	0.008	-0.007	-45.5%

Nhận xét:

Vòng quay vốn lưu động của công ty qua hai năm giảm đi . Cụ thể, năm 2015 vòng quay vốn lưu động bình quân là 6.238 vòng. Tức là cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu về 623.8 đồng doanh thu thuần. Hệ số này năm 2016 là 4.095 vòng, giảm 2.143 vòng so với năm 2015, có nghĩa cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 214.3 đồng doanh thu thuần.

Hiệu suất sử dụng vốn lưu động đã giảm đi. Cụ thể Năm 2015, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 0.015 lần tức là 100 đồng vốn lưu động tham gia vào sản xuất thì tạo ra 1.5 đồng lợi nhuận. Đến năm 2016, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 0.008 lần. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động giảm 0.007 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 45.5%. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động của công ty tăng lên.

2.2.2.5.Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản

Khả năng thanh toán của một công ty được đánh giá dựa trên quy mô và khả năng luân chuyển của tài sản ngắn hạn, là những tài sản có khả năng luân chuyển nhanh, phù hợp với thời hạn thanh toán các khoản nợ ngắn hạn

Bảng 2.10 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Tổng nguồn vốn	Đồng	13.561.342.363	17.177.916.343	3.616.573.980	27%
2. Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	8.847.166.188	1.953.161.949	-6.894.004.239	-78%
3. Nợ phải trả	Đồng	4.714.176.175	15.224.754.394	10.510.578.219	223%
4. Tài sản ngắn hạn	Đồng	9.501.409.865	13.174.328.383	3.672.918.518	39%
5. Tài sản dài hạn	Đồng	4.059.932.498	4.003.587.960	-56.344.538	-1%
6. Hệ số nợ (3/1)	%	0.347618698	0.886298087	0.539	155%
7. Tỷ suất tài trợ (2/1)	%	0.652381302	0.113701913	-0.539	-83%
8. Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/1)	%	0.299375415	0.233065983	-0.066	-22%
9. Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/1)	%	0.700624585	0.766934017	0.066	9%
10. Tỷ suất tự tài trợ TSDH (2/5)	%	2.179141203	0.487852888	- 1.691	-78%

Nhận xét:

Hệ số nợ năm 2016 tăng so với năm 2015 là 0.539%, cụ thể hệ số nợ năm 2015 là 0.34% tăng 0.539% lên đến 0.88 %, tức là năm 2015 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có 34 đồng vay nợ, còn trong năm 2016, cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 88 đồng vay nợ. Ta thấy hệ số nợ của công ty là rất thấp, sấp sỉ 1% trong 2 năm 2015 và 2016. Nguyên nhân có thể nhận thấy chính là do vốn chủ sở hữu giảm . Đặc biệt là khoản phải trả người bán, người mua trả tiền

trước, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước và các khoản phải trả, phải nộp khác. Tuy nhiên không đáng lo ngại vì công ty hầu như không có khoản vay ngắn hạn hay vay nợ dài hạn, điều đó giúp công ty giảm bớt áp lực về vay nợ.Chỉ số này ở mức độ có thể chấp nhận được.

Do hệ số nợ tăng dẫn tới Tỷ suất tự tài trợ giảm trong năm 2016. Cụ thể, năm 2015, Tỷ suất tự tài trợ là 0.65%, đến năm 2016, Tỷ suất tự tài trợ là 0.11%. Điều đó có nghĩa, trong năm 2015, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 65 đồng vốn chủ sở hữu, còn trong năm 2016, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 11 đồng vốn chủ sở hữu. Trong cả 2 năm hệ số vốn chủ đều lớn chứng tỏ mức độ độc lập của doanh nghiệp là cao. Tuy nhiên khi doanh nghiệp sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì hệ số nợ cao sẽ có lợi. Hệ số nợ được coi là đòn bẩy tài chính, nó được sử dụng để điều chỉnh vốn chủ sở hữu trong các trường hợp cần thiết.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn của công ty năm 2015 là 0.70% có nghĩa là trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 70 đồng là TSNH, và cho tới năm 2016, tỷ suất này là 0.76 %, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 76 đồng TSNH. Như vậy tỉ trọng tài sản ngắn hạn trong tổng vốn kinh doanh là thấp và có xu hướng tăng.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn dùng để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ máy móc thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tỷ suất này năm 2015 là 0.29%, đến năm 2016 giảm xuống còn 0.11%, tức là giảm 0.066 % so với năm 2015. Tỷ suất đầu tư giảm phản ánh năm lực sản xuất của công ty có xu hướng giảm . vì lý do : trong những năm trước đó , công ty đã đâu tư lớn vào tài sản dài hạn cho nên những năm về sau k cần đầu tư nhiều vào các TSDH nữa.

Bảng 2.11: Tỷ số khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Tổng tài sản	Đồng	13.561.342.363	17.177.916.343	3.616.573.980	27%
2. Tổng nợ phải trả	Đồng	4.714.176.175	15.224.754.394	10.510.578.219	223%
3. Tổng tài sản ngắn hạn	Đồng	9.501.409.865	13.174.328.383	3.672.918.518	39%
4. Tổng nợ ngắn hạn	Đồng	4.174.176.175	15.224.754.394	11.050.578.219	265%
5. Hàng tồn kho	Đồng	8.215.598.118	12.730.756.637	4.515.158.519	55%
6. LNTT	Đồng	168.117.193	51.521.856	- 116.595.337,1	-69%
7. Lãi vay	Đồng	15.283.381	4.683.805	- 10.599.576,1	-69%
8. Hệ số TT tổng quát (1/2)	Lần	2.876715222	1.128288569	- 1.748	-61%
9. Hệ số TT ngắn hạn (3/4)	Lần	0.439321767	1.155637992	0.716	163%
10. Hệ số TT nhanh (3-5)/4	Lần	0.308039645	0.029134903	- 0.279	-91%
11. Hệ số TT lãi vay (6+7)/7	Lần	12	12		0%

Nhận xét:

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2016 giảm so với năm 2015, từ 2.87 lần năm 2015 giảm xuống 1.12 lần năm 2016. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2015 có 2.87 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2016 là 1.12 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là chưa tốt.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng giảm đi do lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp giảm . Năm 2015 cứ đi vay 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 43 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2016 con số này giảm còn 115 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2016 đã tăng lên 0,716 lần so với năm 2015 tương ứng với tỷ lệ tăng 163 %.

Trong vấn đề thanh toán thì khả năng thanh toán nhanh của công ty lại được thực hiện chưa tốt . Cụ thể trong năm 2015, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 0.31 đồng tài sản tương đương tiền, đến năm 2016, cứ 1 đồng nợ ngắn

hạn được đảm bảo bằng 0.03 đồng tài sản tương đương tiền. So với năm 2015, hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2016 đã giảm đi 0,279 lần tương đương với tỷ lệ giảm 91% . Chỉ số này cho thấy, chỉ số thanh toán nhanh của công ty là kém, khả năng thanh toán công nợ của doanh nghiệp gặp khó khăn. Vì vậy công ty cần có những biện pháp thu hồi các khoản nợ phải thu sao cho nhanh nhất, tăng ứng trước của khách hàng kết hợp với việc tăng mức vay vốn ngân hàng để đáp ứng khả năng thanh toán nhanh ngày càng tốt hơn.

Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay trong cả 2 năm 2015 và 2016 đều ở mức sấp sỉ 12 . Năm 2015, hệ số thanh toán lãi vay là 12 lần và tới năm 2016 con số này vẫn giữ nguyên là 12 giảm 0% so với năm 2015. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty vẫn được nhìn nhận là trung bình, cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp có thể tạo niềm tin cho các đối tác .

Tóm lại, khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho ta thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty trong năm 2016 là kém và có sự giảm sút so với năm 2015. Tài sản ngắn hạn đặc biệt là Tiền và các khoản tương đương tiền không đủ đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Nó có thể là nguyên nhân gây ra việc mất các cơ hội kinh doanh.

Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Bảng 2.13 Tỷ số khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1.Doanh thu thuần	Đồng	59.273.976.452	53.951.420.845	-5.322.555.607	-9%
2.Tổng TS bình quân	Đồng	13.561.342.363	17.177.916.343	3.616.573.980	27%
3.Vốn CSH bình quân	Đồng	8.847.166.188	1.953.161.949	-6.894.004.239	-78%
4.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	140.147.533	105.995.761	-34.151.772	-24%
5. Tỷ suất LNST/DT (ROS)	%	0.002	0.002	-0.000	-17%
6. Tỷ suất LNST/TS (ROA)	%	0.010	0.006	-0.004	-40%
7. Tỷ suất LNST/VCSH (ROE)	%	0.016	0.054	0.038	243%

- *Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (ROS)*

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu năm 2016 tăng so với năm 2015. Năm 2015, cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào kinh doanh thì tạo ra được 0.2 đồng lợi nhuận sau thuế. Và năm 2016 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 0.2 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là lợi nhuận không tăng lên. Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của công ty là không thay đổi . vậy nên công ty cần tìm thêm biện pháp nhằm thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận cho công ty

- *Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn (ROA)*

Sự kết hợp giữa chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và vòng quay toàn bộ vốn tạo thành chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn trong năm 2015 là 0.010 % có nghĩa là cứ 100 đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra 1 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2016, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra 0.6 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã giảm đi 0.4 đồng lợi nhuận so với năm 2015 tương ứng tỷ lệ tăng là giảm 40 %. Như vậy chất lượng kinh doanh năm 2016 không những không tăng tăng lên so với năm 2015 mà còn giảm đi 0.4 đồng. Điều đó chứng tỏ năm 2016 công ty đã chưa có sự sắp xếp, phân bổ và quản lý sử dụng tài sản hợp lý, để giúp mang lại hiệu quả hơn so với năm trước.

- *Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)*

Năm 2015 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào hoạt động kinh doanh thì mang về 1.6 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2016 thì cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang về 5.4 đồng lợi nhuận sau thuế, đã tăng lên so với năm 2015 là 3.8 đồng trên 100 đồng vốn chủ sở hữu, tương ứng tỷ lệ tăng là 243 %, cho biết khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu là vẫn cao so với năm trước. Ta thấy doanh lợi vốn chủ sở hữu trong 2 năm đều lớn hơn lợi nhuận trên tổng vốn, điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay là rất có hiệu quả. Nhìn chung các chỉ tiêu sinh lời của Công ty vẫn duy trì ở mức tương đối cao, có xu hướng tăng trưởng mạnh.

2.2.2.6.Nhóm chỉ tiêu hoạt động

Bảng 2.14 Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				(+/-)	%
1.Các khoản phải thu	Đồng	976.028.394	161.025.073	-815.003.321	-84%
2.Hàng tồn kho	Đồng	8.215.598.118	12.730.756.637	4.515.158.519	55%
3.Vốn lưu động	Đồng	9.000.000.000	2.000.000.000	-7.000.000.000	-78%
4.Vốn cố định	Đồng	8.847.166.188	1.953.161.949	-6.894.004.239	-78%
5. Tổng nguồn vốn	Đồng	13.561.342.363	17.177.916.323	3.616.573.960	27%
6.Doanh thu thuần	Đồng	59.273.976.452	53.951.420.845	-5.322.555.607	-9%
7.Giá vốn hàng bán	Đồng	58.366.564.084	52.808.971.779	-5.557.592.305	-10%
9. Số vòng quay hàng tồn kho (7/((2*)/2)	Vòng	4	2	-1	-42%
10. Số ngày một vòng quay HTK (360/9)	Ngày	101.35	173.57	72	71%
11. Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	0.51	0.51	0	1%
12. Kỳ thu tiền trung bình (360/10)	Ngày	4	2	-1	-42%
13. Vòng quay vốn lưu động (6/((3*)/2)	Vòng	2	1	-1	-41%
14. Số ngày 1 vòng quay vốn Lưu động	Ngày	101.35	173.57	72	71%
15. Vòng quay toàn bộ vốn (6/((5*)/2)	Vòng	2.19	1.57	-1	-28%
16. Hiệu suất sử dụng vốn cố định (6/((5*)/2)	Lần	3.35	13.81	10	312%

(*) : số dư kì trước + số dư kì sau

- *Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòn quay hàng tồn kho:*

So sánh trong 2 năm 2015 và 2016, ta thấy số vòng quay hàng tồn kho đã bị giảm xuống. Cụ thể năm 2015, số vòng quay hàng tồn kho là 4 vòng, đến năm

2016, số vòng quay hàng tồn kho là 2 vòng. Như vậy năm 2016, số vòng quay hàng tồn kho giảm 2 vòng, tương ứng giảm là 42% so với năm 2015. Số vòng quay hàng tồn kho giảm làm cho số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho tăng lên, cho thấy hàng tồn kho của công ty đã có hiện tượng bị ứ đọng, không được giải phóng nhanh nhưng số lượng hàng tồn kho rất ít và trong tầm kiểm soát của công ty . Đây được cho là chỉ tiêu gây ảnh hưởng lớn tới HĐKD của công ty cũng nhưng tài chính DN

- *Số vòng quay các khoản phải thu và số ngày một vòng quay các khoản phải thu*

Về số vòng quay các khoản phải thu năm 2015 là 101.35 ngày và năm 2016 là 173.57 vòng. Đã có sự tăng lên về số vòng quay các khoản phải thu là 72 ngày tương ứng tăng là 71 %. Điều đó chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cung cấp tín dụng cho khách hàng hay không bị khách hàng chiếm dụng vốn). Vì vòng quay các khoản phải thu tăng, nên trong năm 2016, kỳ thu tiền trung bình giảm trong 1 ngày thì thu hết các khoản phải thu. Đây là một dấu hiệu tốt trong công tác thu hồi nợ của công ty tuy nhiên chỉ số không tốt.

- *Vòng quay vốn lưu động và số ngày một còng quay vốn lưu động.*

Số vòng quay vốn lưu động năm 2015 là 2 vòng , tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về được 2 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 101.35 ngày. Trong năm 2016, số vòng quay vốn lưu động là 1 vòng, tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về được 1 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 173.57 ngày. So với năm 2015, số vòng quay vốn lưu động năm 2016 có tăng nhưng không đáng kể . Điều đó cho thấy tốc độ tăng vốn lưu động bình quân nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu.

- *Hiệu suất sử dụng vốn cố định*

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2015 là 3.35 có nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 3.35 đồng doanh thu thuần. Năm 2016 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 13.81 đồng doanh thu thuần. Ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định tăng năm sau so với năm trước khá cao cụ thể là10 vòng tương ứng giảm 312 % và số đồng doanh thu thuần mang lại là tương đối cao . Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử

dụng vốn cố định của doanh nghiệp là đã tốt so với những năm trước. Các loại tài sản cố định phục vụ kinh doanh đã được sử dụng hết công suất.

- *Vòng quay toàn bộ vốn*

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2015 là 2.19 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 2.19 đồng doanh thu thuần. Năm 2016 số vòng quay toàn bộ vốn là 1.57 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1.57 đồng doanh thu thuần . Chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư là có biến động nhưng không nhiều . Song, doanh thu thuần mà 1 đồng vốn khi tham gia hoạt động kinh doanh mang lại là thấp cho thấy khả năng sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa hiệu quả.

2.4. Đánh giá chung

Đánh giá chung:

Thứ nhất: Về cơ cấu tài chính

Tài sản:, ta có thể chỉ ra rằng giá trị tài sản của Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phượng đã có sự tăng lên từ năm 2015 tới 2016. Giá trị tài sản cuối năm 2016 so với năm 2015 tăng 3.616.573.980 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 26.67%. Trong đó tài sản ngắn hạn tăng 3.672.918.518 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 38.65% và tài sản dài hạn giảm 56.344.538 đồng tương ứng tỉ lệ giảm là 1.39%. Điều đó cho thấy quy mô về tài sản của doanh nghiệp đã có sự gia tăng về quy mô và thay đổi về cơ cấu giữa 2 năm 2015 và 2016

- *Về tài sản ngắn hạn:*

- Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2016 so với năm 2015 giảm 290.785.309 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 93.86%.
- Các khoản phải thu năm 2016 so với năm 2015 giảm 815.003.321đồng, tương ứng giảm 83.50%. .
- Mặt khác hàng tồn kho công ty năm 2016 so với năm 2015 cũng tăng lên là 4.515.158.519 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 54.96%. Hàng tồn kho tăng lên nhiều như vậy là do năm 2016, công ty mở rộng hơn nữa phục vụ kinh doanh, nên việc dự trữ về nguyên, nhiên vật liệu, công cụ dụng cụ cũng tăng lên cụ thể là các vật dụng như máy móc trang thiết bị , cơ sở vật chất và một số mặt hàng còn trong kho dẫn đến giá trị hàng tồn kho lớn.
- Tài sản ngắn hạn khác năm 2016 so với năm 2015 tăng lên 263.548.629 đồng, chủ yếu là do khoản chi phí trả trước ngắn hạn và tài sản ngắn hạn

khác của công ty tăng lên.

- *Về tài sản dài hạn*

- Tài sản dài hạn năm 2016 so với năm 2015 giảm 56.344.538 đồng tương ứng tỉ lệ giảm 1.39 % chủ yếu là do sự giảm đi của tài sản cố định. Tài sản cố định năm 2016 giảm so với năm 2015 là 56.344.538 đồng tương ứng tỉ lệ giảm là 10.06%. Nguyên nhân là do trong năm 2016 công ty cần điều tiết lại hoạt động kinh doanh của mình để có thể phát triển kinh doanh trong những năm tiếp theo .

Nguồn vốn:

- cơ cấu ngồn vốn của công ty cũng có sự biến đổi , Vốn chủ sở hữu năm 2016 so với năm 2015 giảm 6.894.004.239 đồng tương ứng giảm 77.92%. Nguyên nhân của sự giảm đi của vốn đầu tư của chủ sở hữu . mức giảm đầu tư là 7.000.000.000 tương đương 77.77%
- Từ số liệu tại bảng phân tích bảng cân đối kế toán trên cho ta thấy tổng số tài sản bằng tổng số nguồn vốn. Điều này đảm bảo cho tính cân bằng trong hạch toán kế toán và là đảm bảo bước đầu cho báo cáo tài chính phản ánh đúng và trung thực tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Thứ hai: Về khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2016 giảm so với năm 2015, từ 2.87 lần năm 2015 giảm xuống 1.12 lần năm 2016. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2015 có 2.87 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2016 là 1.12 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là chưa tốt.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng tăng lên. Năm 2015 cứ đi vay 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 43 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2016 con số này giảm còn 115 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2016 đã tăng lên 0,716 lần so với năm 2015 tương ứng với tỷ lệ giảm 163 %.

Trong vấn đề thanh toán thì khả năng thanh toán nhanh của công ty lại được thực hiện chưa tốt . Cụ thể trong năm 2015, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 0.31 đồng tài sản tương đương tiền, đến năm 2016, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0.03 đồng tài sản tương đương tiền. So với năm 2015, hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2016 đã giảm đi 0,279 lần tương đương với tỷ lệ giảm 91% . Chỉ số này cho thấy, chỉ số thanh toán nhanh của công ty là kém, khả năng thanh toán công nợ của doanh nghiệp gặp khó khăn. Vì vậy công ty cần

có những biện pháp thu hồi các khoản nợ phải thu sao cho nhanh nhất, tăng ứng trước của khách hàng kết hợp với việc tăng mức vay vốn ngân hàng để đáp ứng khả năng thanh toán nhanh ngày càng tốt hơn.

Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay trong cả 2 năm 2015 và 2016 đều ở mức sấp sỉ 12 . Năm 2015, hệ số thanh toán lãi vay là 12 lần và tới năm 2016 con số này vẫn giữ nguyên là 12 giảm 0% so với năm 2015. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty vẫn được nhìn nhận là trung bình, cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp có thể tạo niềm tin cho các đối tác .

Tóm lại, khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho ta thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty trong năm 2016 là kém và có sự giảm sút so với năm 2015. Tài sản ngắn hạn đặc biệt là Tiền và các khoản tương đương tiền không đủ đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Nó có thể là nguyên nhân gây ra việc mất các cơ hội kinh doanh.

Thứ ba: Về hiệu quả hoạt động

hàng tồn kho của công ty đã có hiện tượng bị ứ đọng, không được giải phóng nhanh nhưng vẫn trong tầm kiểm soát của công ty . Đây được cho là chỉ tiêu gây ảnh hưởng lớn tới HĐKD của công ty cũng nhưng tài chính DN

*về Số vòng quay các khoản phải thu và số ngày một vòng quay các khoản phải thu thì :*tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cung cấp tín dụng cho khách hàng hay không bị khách hàng chiếm dụng vốn). Vì vòng quay các khoản phải thu tăng, nên trong năm 2016, kỳ thu tiền trung bình giảm trong 1 ngày thì thu hết các khoản phải thu. Đây là một dấu hiệu tốt trong công tác thu hồi nợ của công ty tuy nhiên chỉ số không tốt.

*Về Vòng quay vốn lưu động và số ngày một còng quay vốn lưu động:*số vòng quay vốn lưu động năm 2016 có tăng nhưng không đáng kể . Điều đó cho thấy tốc độ tăng vốn lưu động bình quân nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu.

*Về Hiệu suất sử dụng vốn cố định:*hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp là đã tốt so với những năm trước. Các loại tài sản cố định phục vụ kinh doanh đã được sử dụng hết công suất.

Thứ tư: Về hoạt động kinh doanh

Năm 2016, các tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp đều tăng so với năm 2015. Để đạt được điều trên là công ty đã tiết kiệm được chi phí trong quá trình sản

xuất kinh doanh. Trong năm tới công ty cần tiếp tục phát huy, góp phần tăng thu nhập cho người lao động, giúp sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn.

Thành công và hạn chế

❖ *Thành công*

- Mô hình hoạt động của công ty Cổ phần đã đi vào ổn định.
- Ý thức cán bộ công nhân viên toàn công ty đã được nâng lên.
- Cơ sở vật chất về cơ bản đã được cải tạo, nâng cấp đáp ứng được nhu cầu thực tế của khách hàng . Cụ thể năm 2016 công ty đã tiến hành đầu tư nâng cấp một số trang thiết bị công nghệ cao như : xe nâng , giá lắp kệ hàng ... . sửa chữa nâng cấp một số hạng mục trong công ty .
- Hệ thống kho bãi đã được công ty chú trọng đầu tư, nên đã đáp ứng dc nhu cầu về nơi cất trữ hàng hóa tại các cơ sở kinh doanh trong toàn công ty.
- Tổ chức một cách thành công và có kinh nghiệm đối với các cuộc họp, hội nghị, hội thảo lớn đối với những khách hàng trong nước và quốc tế. Đặc biệt công ty đã thành lập ra bộ phận tổ chưc sự kiện, do vậy đã tổ chức tốt và tạo ra uy tín trong việc tổ chức các cuộc hội nghị, hội thảo của tổ chức và công ty với quy mô lớn.
- Mối quan hệ giữa công ty với bạn hàng đã có nhiều uy tín.
- Tình hình tài chính khả qua hơn không nợ đọng tiền nộp ngân sách và các khoản nghĩa vụ đối với cả nước.

❖ *Hạn chế.*

- Mặc dù tình hình suy thoái, khủng hoảng kinh tế và cơn bão tài chính tạm thời đã qua, nhưng tình hình nợ công của một số nước Khu vực Đồng tiền chung Châu Âu, thị trường chứng khoán, bất động sản có sự đóng băng và sụt giảm, tỉ lệ thất nghiệp cao, việc người dân chi tiêu cho cuộc sống ngày càng được thắt chặt, nên sẽ làm ảnh hưởng lớn đến ngành kinh doanh nước giải khát của công ty nói riêng và các ngành kinh doanh và dịch vụ nói chung.
- Tỉ trọng chi phí tiền lương trong tổng chi phí vẫn còn cao.
- Các yếu tố chi phí đều tăng. Đây có thể coi là khó khăn lớn đối với công ty.
- Hoạt động quảng bá - marketting còn chưa có hệ thống và sâu rộng. Chất lượng thấp, hình thức quảng bá chưa phong phú...
- Công ty đã đầu tư nâng cấp về cơ bản đáp ứng được nhu cầu phục vụ khách nhưng vẫn còn thiếu đồng bộ, tài sản nhiều nơi đã xuống cấp.

- Đội ngũ cán bộ lãnh đạo còn hạn chế về trình độ quản lý kinh tế, lực lượng lao động kĩ thuật chuyên môn chưa đồng đều, lao động chất lượng cao còn ít.
- Trong địa bàn nhiều doanh nghiệp nhỏ lẻ cạnh tranh về mặt hàng nước giải khát. .

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TOÀN PHƯỢNG

3.1. Giải Pháp 1 : Thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận để dẫn đến giảm số lượng hàng tồn kho và nâng cao năng xuất hiệu quả sản xuất kinh doanh

Căn cứ vào đặc thù của doanh nghiệp là nhà phân phối (địa lý phân phối cấp 1) cho nên công ty chịu một sức ép là khoán sản lượng doanh thu . điều đó dẫn đến lượng hàng tồn kho trong công ty rất lớn , cụ thể ta có thế thấy trong bảng số liệu sau

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				(+/-)	%
Hàng tồn kho	Đồng	8.215.598.118	12.730.756.637	4.515.158.519	55%

Cho nên mục tiêu của doanh nghiệp cần làm trong những năm tiếp theo là :

- Giam hàng tồn kho
- Giam chi phí hàng tồn kho
- Tăng doanh thu nhằm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp

Giải pháp đề xuất :

Giảm hàng tồn kho :

Các doanh nghiệp bao giờ cũng phải có một lượng hàng tồn trữ nhất định trong kho để cho quá trình kinh doanh được thông suốt, liên tục. Song lượng hàng tồn kho lớn sẽ làm ứ đọng vốn dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn và sử dụng tài sản kém. Ngoài ra doanh nghiệp lại mất các khoản chi phí lưu kho, lưu bãi, chi phí bảo quản, lãi ngân hàng. Điều này sẽ làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Thực hiện tốt công tác giảm hàng tồn kho sẽ giúp cho doanh nghiệp tăng sản lượng sản phẩm tiêu thụ, tăng doanh thu, giảm lượng hàng tồn kho, giảm chi phí kho bãi. Từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.

Qua phân tích tình hình tài chính trên ta thấy chỉ tiêu hàng tồn kho năm 2016 là 12.730.756.637 đồng tăng 55 % so với năm 2015 là 8.215.598.118 đồng mà nguyên nhân chủ yếu là do Công ty đã thay mới các trang thiết bị và đầu tư thêm những máy móc công nghệ cao nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng

hiện tại. Do hàng tồn kho chi phí bảo quản, chi phí trông coi làm mất chi phí vốn cho doanh nghiệp.

Nội dung thực hiện

- Về ngắn hạn: công ty cần tìm những biện pháp giải phóng số hàng tồn đọng để nhanh chóng thu hồi vốn bằng cách thanh lí những tài sản đã qua sử dụng và đã khấu hao hết.…
- Về dài hạn: công ty cần đưa ra những chiến lược rõ ràng để tránh tình trạng hàng tồn kho lớn: lập kế hoạch cho hoạt động kinh doanh theo từng tháng, quý. Kiểm tra chất lượng hàng tồn kho định kỳ, bảo quản tốt hàng tồn kho.

- Thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường để điều chỉnh lượng hàng hóa tồn kho cho phù hợp đồng thời bảo toàn vốn của công ty.
- Theo dõi mức độ sử dụng các đồ dùng, vật dụng tại doanh nghiệp hay những đồ dùng văn phòng phẩm tại văn phòng để bổ sung kịp thời đầy đủ, tránh gây nhập quá nhiều hoặc quá ít ảnh hưởng tới giá trị hàng tồn kho có thời hạn sử dụng do để quá lâu …

- **Tăng doanh thu nhằm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp**
- **Mở rộng thị trường và tìm kiếm điểm bán mới**

- Bằng các triết khấu thanh toán

Thúc đẩy bán hàng

Cơ sở của biện pháp

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

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

Nội dung biện pháp

Áp dụng chương trình chiết khấu thương mại 1.5% cho mỗi hợp đồng có giá trị mua hàng từ 100 triệu triệu đến 250 triệu đồng.

Chiết khấu thương mại 2.5% cho mỗi hợp đồng có giá trị mua hàng từ 260 triệu đến 400 triệu đồng.

Chương trình chiết khấu thương mại được quy định rõ trong điều mục hợp đồng hai bên kí kết và được chiết khấu trực tiếp trên hóa đơn mua hàng lần đó.

Chương trình này được áp dụng chồng trên chính sách chiết khấu thanh toán của công ty.

Dự kiến kết quả đạt được

Doanh thu thuần tăng 15% so với năm 2016, cụ thể:

Doanh thu thuần tăng = 55.211.549.818 x 15% = 8.090.524.397 đồng

Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	%
Tổng Doanh thu	55.211.549.818	63.302.074.215	8.090.524.397	14.65%
Tổng chi phí	55.064.468.586	62.985.814.353	7.921.345.767	14.39%
Lợi nhuận	147.081.232	316.259.862	169.178.630	115.02%
Vốn lưu động	13.174.328.383	13.124.328.383	-50.000.000	-0.38%
Sức sinh lời của vốn lưu động	0.011	0.024	0.013	115.84%
Sức sản xuất của vốn lưu động	4.191	4.823	0.632	15.09%

Nhận xét :

Khi sử dụng biện pháp triết khấu thanh toán thì lợi nhuận dự kiến tăng 169,178,630 đồng , tương đương mức tăng 115.02% .

Và vốn lưu động giảm 50.000.000 đồng do triết khấu thanh toán cho khách hàng , tương đương với tỷ lệ giảm 0,38% . nhưng kéo theo đó sức sinh lời của vốn lưu động tăng 0.013 lần , tương ứng mức tăng 115,84% . Và sức SX của vốn lưu động cũng tăng 0.632 , tương ứng mức tăng 15.09%

Như vậy theo bảng khảo sát kết quả trên ta thấy biện pháp triết khấu thương mại cho những điểm mở và đại lý cấp 2 mới đã đạt được hiệu quả nhất định và có thể áp dụng được cho doanh nghiệp trong những năm tới

3.2. Giải pháp 2: Tăng cường nâng cao chất lượng lao động của Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ TOÀN PHƯỢNG

Cơ sở của biện pháp

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

Để có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, phát triển thị trường Công ty cần phải tăng cường hoạt động bán hàng . Muốn có hoạt động đó được thực hiện có hệ thống, đem lại hiệu quả cao thì cán bộ, nhân viên của công ty và phòng kinh doanh cần có sự chuyên nghiệp từ hình ảnh, tác phong, sáng tạo và chuyên môn nghiệp vụ. Các cá nhân kết hợp với nhau ăn ý, hoàn hảo hơn, đặc biệt là luôn làm hài lòng khách hàng, cho khách hàng cảm giác chuyên nghiệp, sự thoải mái, dễ chịu và muốn được hợp tác với công ty.

Hiện tại bộ phận kinh doanh của công ty đang tồn tại những ưu và nhược điểm sau:

Ưu điểm:

Thâm niên làm việc lâu năm trên 5 năm.

Năng động, sáng tạo.

Nhược điểm:

Kỹ năng bán hàng kém . Chưa chú trọng chăm sóc khách hàng sau bán hàng.

Chưa nắm bắt tốt tâm lý khách hàng, tác phong chăm sóc khách hàng và còn chưa hoàn toàn tạo được thiện cảm và hài lòng của khách hàng

Nhân viên kinh doanh ít cơ hội gặp mặt và tiếp xúc với nhau vì vậy chưa hiểu rõ nhau trong đời sống và công việc nhiều điều này cản trở đến tinh thần và sự ăn ý trong công việc.

Nội dung của giải pháp

Nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên phòng kinh doanh:

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

TT	Hình thức đào tao	Thời gian đào tạo	Nội dung đào tạo	Ghi chú
1	Đào tạo bởi trung tâm đào tạo kỹ năng kinh doanh (Ts.Lê Thẩm Dương)	2 khóa: 8 buổi: các buổi thứ 7 và chủ nhật hàng tuần (1 khóa)	Chiến lược kinh doanh, marketing, tâm lý khách hàng.	6.000.000*3 = 18.000.000 đ

Lợi ích của biện pháp

Lợi ích từ việc công ty tổ chức bồi dưỡng đào tạo tại công ty

Ưu điểm:.

- Nâng cao sự hiểu biết của nhân viên về các dòng sản phẩm, chính sách, cũng nhu chiến lược của công ty, đặc biệt là sản phẩm chính. Sự tác động và ý nghĩa của mỗi loại sản phẩm đến công ty. Qua đó nhân viên kinh doanh có thể kiến thức tốt để tư vấn cho khách hàng.

- Tác phong chuyên nghiệp hơn, năm bắt tâm lý khách hàng tốt hơn. Qua đó tạo sự chuyên nghiệp và làm hài lòng khách hàng hơn với công ty.

- Nhân viên kinh doanh có kỹ năng chăm sóc khách hàng tốt trước, trong và sau bán hàng giúp cho khách hàng tin tưởng, thiện cảm và hài lòng với công ty hơn. Khách hàng sẽ có những ưu ái cho công ty khi có các dự án, công trình mới.

- Thời gian đào tạo có sự chia sẻ và đóng góp ý kiến bình đẳng giữa giám đốc và nhân viên. Giúp giám đốc và nhân viên hiểu rõ nhau hơn, thu hẹp khoảng cách giữa giám đốc và nhân viên, tạo tâm lý làm việc tốt hơn giữa giám đốc với nhân viên và giữa nhân viên với nhân viên.

- Tiết kiệm chi phí đào tạo.

Nhược điểm:

- Giám đốc, nhân viên sẽ phải dành một thời gian nghỉ ngơi cuối tuần cho việc đào tạo sẽ phần nào làm cho tâm lý căng thẳng và mệt mỏi hơn ảnh hưởng đến chất lượng làm việc của ngày hôm sau.

- Thời gian đào tạo ngắt quãng sẽ tốn thời gian hơn đạo tạo liền mạch.

- Thời gian đào tạo ngắn chưa thể đào tạo nhiều kiến thức khác.

Lợi ích từ việc đào tạo bởi trung tâm đào tạo kỹ năng:

Ưu điểm:

- Giúp nhân viên có thêm kiến thức, hiểu biết về chiến lược kinh doanh và

marketing tốt hơn, qua đó giúp cho hoạt động marketing của nhân viên tốt hơn, chính xác hơn, hiệu quả hơn.

- Nắm bắt tâm lý khách hàng tốt hơn, qua đó làm hài lòng khách hàng và đặc biệt là cơ hội dành được hợp đồng cao hơn đối với khách hàng không thường xuyên.

- Nhân viên có sự sáng tạo và làm việc hiệu quả hơn.

Nhược điểm:

- Thời gian nghỉ ngơi cuối tuần cho việc đào tạo sẽ phần nào làm cho tâm lý căng thẳng và mệt mỏi hơn ảnh hưởng đến chất lượng làm việc của ngày hôm sau.

- Tăng chi phí.

Tính hiệu quả của biện pháp

Công ty tổ chức bồi dưỡng đào tạo tại công ty Chi phí đào tạo:

Chi phí cho giám đốc: 1.000.000đ/buổi*8 buổi= 8.000.000 đ.

Công ty cử nhân viên đi đào tạo ở trung tâm đào tạo kỹ năng kinh doanh (T's. Lê Thẩm Dương).

- Chi phí đào tạo:

Chi phí cho 3 nhân viên đi đào tạo là: 6.000.000*3 = 18.000.000 đ

→ Tổng chi phí đào tạo, nâng cao năng lực cho cán bộ, nhân viên = 30.000.000 đ

Hiệu quả mang lại:

- Doanh thu dự kiến tăng do hiệu quả hoạt động marketing là: tăng 5% doanh thu tương đương với 55.211.549.818 x 5% = 8.090.524.397 đồng

bảng dự đoán kết quả :

chỉ tiêu	trước biện pháp	sau biện pháp	chênh lệch	
			-/+	%
Tổng doanh thu	55.211.549.818	57.972.127.309	2.760.577.491	5,00%
Tổng chi phí	55.064.468.586	57.734.917.175	2.670.448.589	4,85%
lợi nhuận	147.081.232	237.210.134	90.128.902	61,28%

Nhận xét :

qua bảng số liệu dự kiến trên ta thấy . phương pháp đào tạo nguồn nhân lực đem lại hiệu quả khá cao . cụ thể lợi nhuận tăng so với trước biện pháp là 90.128.902 và tỷ lệ tăng là 61,28% . từ đó ta thấy biện pháp đào tạo nhằm nâng cao hiệu quả nhân viên bán hàng cần được công ty thực hiện nhiều hơn vào những năm tiếp theo , nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

KẾT LUẬN

Trong thời gian thực tập tại công ty TNHH thương mại và dịch vụ toàn phượng đã giúp em có được nhiều kiến thức thực tế trong hoạt động kinh doanh trong ngành phân phối nước giải khát và hoạt động kinh doanh của công ty nói riêng.

Công ty TNHH thương mại và dịch vụ toàn phượng đã bước sang năm thứ 14 và công ty đã đạt được những thành quả đáng kể, bước tiến trong kinh doanh nhờ đội ngũ lao động tận tâm, sáng tạo, chất lượng lao động tốt và sự quản lý sáng suốt, chỉ đạo từng khâu hoạt động của công ty. Mục tiêu của Công ty đến năm 2022 là không ngừng nâng cao sản lượng tiêu thụ , hiệu quả kinh doanh cả về mặt kinh tế và xã hội.

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

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

Trong quá trình hoàn thành khóa luận này, em đã nhận được sự giúp đỡ tận tình từ cô cao thị hồng hạnh . Mặc dù em đã cố gắng, nhưng trình độ hiểu biết thực tế còn hạn chế nên bài khóa luận không thể tránh khỏi những sai sót. Do đó, em hi vọng nhận được sự chỉ bảo, góp ý từ Quý Thầy Cô và bạn bè để bài khóa luận của em được hoàn thiện tốt hơn.