

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 : Trịnh Thị Huyền

Giảng viên hướng dẫn : TS.Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG - 2020

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

**BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH
DOANH TẠI CÔNG TY TNHH QUẢNG THÀNH VIỆT NAM**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH : QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Trịnh Thị Huyền

Giảng viên hướng dẫn : TS.Nguyễn Thị Hoàng Đan

HẢI PHÒNG – 2020

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Trịnh Thị Huyền

Mã SV: 1312402004

Lớp: QT1802N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH
Quảng Thành Việt Nam

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Chương 1: Lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Chương 2: Phân tích thực trạng tình hình sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.

Chương 3: Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.

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

- Khái quát về tình hình kinh doanh tại Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.

- Kết quả thực hiện chỉ tiêu SXKD và kết quả hoạt động tài chính năm 2017 và 2018 của doanh nghiệp.

- Tính toán các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh bộ phận và hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Địa chỉ: Cụm Công Nghiệp Đàm Triều-Quán Trữ-Kiến An-Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Hoàng Đan

Học hàm, học vị: Tiến sĩ

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

Nội dung hướng dẫn: *Biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam*

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 07 tháng 10 năm 2019.

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 31 tháng 12 năm 2019.

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Trịnh Thị Huyền

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2020

Hiệu trưởng

GS.TS.NGUT *Trần Hữu Nghị*

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIÁNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên:

Đơn vị công tác:

Họ và tên sinh viên: Chuyên ngành:

Đề tài tốt nghiệp:

.....

Nội dung hướng dẫn:

.....

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

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp

Được bảo vệ Không được bảo vệ Điểm hướng dẫn

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm

Giảng viên hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	5
1.1. HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	5
1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh	5
1.1.2. Bản chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp	8
1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh	9
1.2. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH ...	11
1.2.1. Chỉ tiêu về doanh thu	11
1.2.2. Chỉ tiêu về chi phí	11
1.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động	12
1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	19
1.3.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp	19
1.3.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp	22
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY QUẢNG NAM VIỆT NAM	25
2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY QUẢNG THÀNH VIỆT NAM	25
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty	25
2.1.2 Chức năng nhiệm vụ của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	26
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	26
2.1.4. Chức năng và trách nhiệm của các phòng ban trong công ty	27
2.1.5 Hoạt động Marketing của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	29
2.1.6 Khách hàng của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	30
2.1.7 Đối thủ cạnh tranh	31
2.1.8 Nhà cung ứng	31
2.1.9 Các hoạt động marketing	32
2.1.10. Thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam	34

2.2. TINH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY QUẢNG THÀNH VIỆT NAM TRONG NĂM 2017 -2018.....	38
2.2.1. Đánh giá khái quát tài chính công ty Quảng Thành Việt Nam.....	38
2.2.1.1. <i>Bảng cân đối kế toán của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam</i>	40
2.2.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	41
2.2.3 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn.....	43
2.2.4 . Chỉ tiêu tài chính căn bản.....	45
2.2.4.2 Hệ số tài trợ	46
2.2.5 Các tỷ suất sinh lời.....	47
2.2.6 Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chín.....	48
2.2.7 Chỉ tiêu hàng tồn kho và các khoản phải thu	49
2.3 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY	50
2.3.1. Những kết quả đã đạt được	50
2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại.....	51
CHƯƠNG 3: NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY QUẢNG THÀNH VIỆT NAM.....	52
3.1. MỤC TIÊU VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY QUẢNG NAM VIỆT NAM.....	52
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CẢNG HẢI PHÒNG – CHI NHÁNH CẢNG CHÙA VỄ	53
3.2.1. Sử dụng hợp lý chi phí quản lý doanh nghiệp.....	53
3.3. KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT	58
KẾT LUẬN	59

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bài luận văn tốt nghiệp: “*Biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam*” là do tôi tự thực hiện dưới sự hướng dẫn của TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan. Mọi số liệu và thông tin trong luận văn đều do tôi trực tiếp thu thập và được sự đồng ý của Ban Giám đốc Công ty Quảng Thành Việt Nam

Để hoàn thành bài luận văn này, tôi chỉ sử dụng những tài liệu được ghi trong tài liệu tham khảo ở phần cuối của luận văn, ngoài ra tôi không sử dụng bất cứ tài liệu nào khác. Nếu có sai sót, tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Học viên

Trịnh Thị Huyền

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU

<i>Chữ viết tắt</i>	<i>Giải thích</i>
Công ty	Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam
DTT	Doanh thu thuần
LNST	Lợi nhuận sau thuế
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSCĐ & ĐTDH	Tài sản cố định và đầu tư dài hạn
TSLĐ & ĐTNH	Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn
VCD	Vốn cố định
VLĐ	Vốn lưu động
VKD	Vốn kinh doanh

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của vấn đề nghiên cứu

Trong hơn hai mươi năm đổi mới và chuyển sang nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp Việt Nam đã và đang phải đối mặt với các quan hệ cạnh tranh ngày càng phức tạp và gay gắt. Cuộc cạnh tranh khốc liệt đó buộc các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Bởi doanh nghiệp nào có hiệu quả sản xuất kinh doanh tốt sẽ nắm được quyền chủ động trên thị trường, tận dụng được những cơ hội và hạn chế được những thách thức do nền kinh tế mang lại.

Ngày nay, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Bước tiến mới của hội nhập đã mở ra những cơ hội mới cho sự phát triển kinh tế đất nước cũng như cho từng doanh nghiệp. Tuy nhiên, cùng với việc thực hiện các cam kết quốc tế (song phương và đa phương), những thách thức mới càng đè nặng lên mỗi doanh nghiệp, đòi hỏi từng doanh nghiệp càng phải nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh.

Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam là một doanh nghiệp cung cấp keo dán giấy dép cho các nhà máy xí nghiệp hay tập đoàn giày da cao cấp và bình dân. Ở Việt Nam hiện nay ngành da giày vẫn đang chiếm tỉ trọng cao, Bộ Công Thương cho biết, hai ngành công nghiệp xuất khẩu chủ lực là dệt may và da giày đã đem về giá trị xuất khẩu 10,5 tỷ USD trong 4 tháng đầu năm 2019. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu giày, dép 4 tháng đầu năm ước đạt 3,68 tỷ USD, tăng 4,8% so với cùng kỳ. Tính chung 4 tháng đầu năm, sản lượng giày dép các loại ước đạt 77,9 triệu đôi, tăng 2,4% so với cùng kỳ. Kim ngạch xuất khẩu giày, dép các loại ước đạt 3,68 tỷ USD, tăng gần 5% so với cùng kỳ.

Công ty TNHH Hoà Bình cũng đang phải đối mặt với những cơ hội và thách thức đó, do vậy tôi chọn đề tài “***Biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam***” với mục đích nghiên

cứu làm rõ cơ sở lý luận, thực tiễn và từ đó đề ra các giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty trong thời gian tới.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

- Mục đích nghiên cứu của đề tài là nhằm đề xuất ra một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam trong thời gian tới.

- Nhiệm vụ nghiên cứu: Để thực hiện được mục đích nghiên cứu, đề tài tự xác định cho mình những nhiệm vụ nghiên cứu sau đây:

Một là: Hệ thống hóa một số cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại- dịch vụ.

Hai là: Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.

Ba là: Đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam trong thời gian tới.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Luận văn tập trung nghiên cứu hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu: Do điều kiện về thời gian và khuôn khổ của Luận văn, đề tài chỉ phân tích số liệu từ năm 2016 đến nay và chỉ tìm hiểu được một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam trong thời gian tới.

4. Dự kiến những đóng góp của khóa luận

***Về lý luận:** Đề tài khái quát được những vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, chỉ ra được những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh cũng như những biện pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh .

***Về thực tiễn:**

- Đề tài khái quát được một số bài học kinh nghiệm trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó chỉ ra những vấn đề cần quan tâm khi xây dựng chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp.

- Trên cơ sở phân tích thực trạng, luận văn cho thấy một bức tranh toàn cảnh về hiệu quả kinh doanh của Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam, những điểm mạnh, điểm yếu và nguyên nhân của thực trạng đó.

- Đề tài đã đề xuất được một số biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

- Đưa ra những đề xuất với nhà nước về các chính sách với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tại các tỉnh miền núi phía bắc.

5. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện đề tài của mình, tôi đã lựa chọn phương pháp nghiên cứu định lượng do đối tượng nghiên cứu của đề tài có thể được diễn tả hoặc quy đổi bằng số. Thực hiện phương pháp nghiên cứu này, tôi đã tiến hành thực hiện những bước sau:

5.1. Thu thập dữ liệu

Tôi thực hiện thu thập dữ liệu liên quan đến đề tài thông qua một số phương tiện sau:

- Đối với sách, tài liệu, tạp chí: dựa vào các giáo trình, sách tham khảo, tài liệu, tạp chí, website, các công trình nghiên cứu của Việt Nam cũng như của thế giới có chủ đề về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Đối với các tài liệu liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Quảng Thành Việt Nam: tôi nghiên cứu các văn bản, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các báo cáo có liên quan cũng như các thông tin trên website của Công ty.

- Đối với dữ liệu hỗn hợp khác và dữ liệu từ nguồn Internet: tôi nghiên cứu các luận án tiến sĩ, thạc sĩ của các nhà khoa học hoặc các tài liệu, công trình khoa học của các trường đại học. Ngoài ra, tôi cũng khai thác thêm các dữ liệu có liên quan từ các kênh tìm kiếm trực tuyến.

5.2. Tổng hợp, phân tích dữ liệu

- Bước tổng hợp, phân tích: nhận định những ảnh hưởng cũng như tác động của môi trường bên ngoài và bên trong của Công ty, từ đó xác định điểm

manh và điểm yếu, các cơ hội và thách thức làm căn cứ để đề ra định hướng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Bước thực hiện thống kê, so sánh: thực hiện việc thống kê dữ liệu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giai đoạn 2016-2018 làm cơ sở để so sánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty qua các năm, từ đó đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Bước thực hiện suy luận logic: từ những kết quả đã đạt được và những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tôi sử dụng phương pháp này để đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

6. Nội dung của khóa luận

Ngoài lời mở đầu, kết luận, phụ lục, danh mục tài liệu tham khảo, đề tài được trình bày bao gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng hiệu quả kinh doanh của Công ty Quảng Thành Việt Nam

Chương 3: Nâng cao hiệu quả kinh doanh Công ty Quảng Thành Việt Nam

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh

Hiện nay, còn nhiều quan điểm chưa đồng nhất về khái niệm “hiệu quả kinh doanh”, mỗi nhà nghiên cứu dựa vào góc độ nhìn nhận và cách tiếp cận khác nhau lại đưa ra một quan điểm khác nhau về khái niệm này.

Dựa vào cách tiếp cận của mình, Adam Smith (1776) nhận định: *“Hiệu quả - Kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, là doanh thu tiêu thụ hàng hóa”*. Theo quan điểm này, việc xác định hiệu quả kinh doanh chỉ đơn thuần dựa vào khả năng tiêu thụ sản phẩm. Quan điểm của Adam Smith đã bỏ qua yếu tố chi phí trong việc tính toán hiệu quả kinh doanh do đó chưa phân định được rõ ràng giữa hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh.

Trong cuốn Kinh tế học (1948), Paul A. Samuelson đưa ra quan điểm: *“Hiệu quả tức là sử dụng một cách hữu hiệu nhất các nguồn lực của nền kinh tế để thỏa mãn nhu cầu, mong muốn của con người”*. Với cách tiếp cận này, tác giả đã nêu lên được đặc tính của khái niệm hiệu quả đó là sử dụng một cách tối ưu các nguồn lực và mục đích của hoạt động. Tuy nhiên, quan điểm này chưa đưa ra được cách xác định hiệu quả kinh doanh.

Tại Việt Nam, tác giả Phan Quang Niệm (2008) đã đưa ra nhận định: *“Các doanh nghiệp quan tâm nhất chính là vấn đề hiệu quả sản xuất. SXKD có hiệu quả sẽ giúp cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Hiểu theo mục đích cuối cùng thì hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với phạm trù lợi nhuận, là hiệu số giữa kết quả thu về với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Hiệu quả SXKD cao hay thấp phụ thuộc vào trình độ tổ chức sản xuất và quản lý của mỗi doanh nghiệp”*

Tác giả Nguyễn Văn Phúc (2016) cho rằng: *“Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là phạm trù phản ánh mối quan hệ giữa kết quả kinh doanh mà doanh nghiệp thu được với chi phí hoặc nguồn lực bỏ ra để đạt được kết*

quả đó, được thể hiện thông qua các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của doanh nghiệp”.

Cần phải phân biệt một cách rõ ràng giữa hai khái niệm: hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh. Kết quả kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được trong một khoảng thời gian nhất định được lượng hóa bằng một số chỉ tiêu như doanh thu, sản lượng tiêu thụ, thị phần, ... Hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp, được tính bằng tỷ số giữa kết quả đạt được và hao phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

1.1.2. Bản chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

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

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

- Thứ hai:

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

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

1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp

Như đã trình bày ở trên, việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp là vô cùng quan trọng, không chỉ đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với người lao động trong doanh nghiệp cũng như đối với cả nền kinh tế.

* Đối với doanh nghiệp:

Hiệu quả SXKD của doanh nghiệp là yếu tố phản ánh trình độ tổ chức, quản lý hoạt động SXKD của chính doanh nghiệp đó. Trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt hiện nay và sự hội nhập ngày càng sâu rộng của nền kinh tế Việt Nam đối với nền kinh tế thế giới, hiệu quả SXKD chính là vấn đề ảnh hưởng lớn nhất đến sự sống còn của từng doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả SXKD tốt thì mới có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường, có nguồn thu lớn để tái đầu tư, mua sắm trang thiết bị để mở rộng sản xuất, đầu tư vào các công nghệ hiện đại để nâng cao hiệu quả hoạt động, cải thiện và từng bước nâng cao đời sống của người lao động và đóng góp lớn cho ngân sách Nhà nước.

* Đối với người lao động:

Hiệu quả SXKD của doanh nghiệp được nâng cao thì doanh nghiệp sẽ có nguồn lực để đầu tư nâng cao thu nhập của người lao động, cải thiện điều kiện làm việc. Từ đó, tạo ra động lực thúc đẩy người lao động yên tâm, tập trung cống hiến cho doanh nghiệp, thúc đẩy tinh thần của người lao động từ đó nâng cao năng suất lao động để tác động tích cực lại vào việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

* Đối với nền kinh tế:

Doanh nghiệp chính là tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp hoạt động hiệu quả với kết quả SXKD tốt sẽ góp phần tạo xung lực cho nền kinh tế phát triển một cách mạnh mẽ. Khi hiệu quả SXKD của doanh nghiệp đạt được ở mức cao, doanh nghiệp sẽ có nguồn thu để tái đầu tư vào mở rộng sản xuất, tạo ra nhiều sản phẩm và tạo công ăn việc làm, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong thực tiễn, dựa trên những tiêu thức đánh giá khác nhau và nhằm những mục đích khác nhau có thể có nhiều cách phân loại hiệu quả kinh doanh. Để tạo điều kiện thuận lợi trong việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, chúng ta có các cách phân loại sau:

1.1.4.1. Hiệu quả tuyệt đối và tương đối

Căn cứ vào chỉ tiêu đánh giá hiệu quả, chúng ta có thể phân loại hiệu quả

SXKD thành hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối.

- Hiệu quả tuyệt đối là lượng hiệu quả được tính toán cho từng phương án kinh doanh cụ thể bằng cách xác định mức lợi ích thu được với lượng chi phí bỏ ra.

- Hiệu quả tương đối được xác định bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối của các phương án với nhau, hay chính là mức chênh lệch về hiệu quả tuyệt đối của các phương án.

Việc xác định hiệu quả tuyệt đối là cơ sở để xác định hiệu quả tương đối (so sánh). Tuy vậy, có những chỉ tiêu hiệu quả tương đối được xác định không phụ thuộc vào việc xác định hiệu quả tuyệt đối. Chẳng hạn, việc so sánh mức chi phí của các phương án khác nhau để chọn ra phương án có chi phí thấp nhất thực chất chỉ là sự so sánh mức chi phí của các phương án chứ không phải là việc so sánh mức hiệu quả tuyệt đối của các phương án.

1.1.4.2. Hiệu quả của chi phí bộ phận và hiệu quả của chi phí tổng hợp

Căn cứ vào phạm vi xác định hiệu quả, hiệu quả SXKD được phân loại thành hiệu quả của chi phí tổng hợp và hiệu quả của chi phí bộ phận.

- Hiệu quả chi phí bộ phận thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng để thực hiện nhiệm vụ SXKD như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ thuê ngoài, ...

- Hiệu quả chi phí tổng hợp thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp tất cả các loại chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ SXKD của doanh nghiệp.

Do vậy, khi đánh giá hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp cần đánh giá tổng hợp các loại chi phí trên đồng thời phải đánh giá hiệu quả của từng loại chi phí. Điều này có ý nghĩa quan trọng giúp công tác quản lý tìm được hướng giảm chi phí tổng hợp và chi phí bộ phận, thông qua đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.4.3. Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân

Căn cứ vào đối tượng cần đánh giá hiệu quả, có thể phân loại hiệu quả SXKD thành hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân.

- Hiệu quả kinh doanh cá biệt là hiệu quả kinh doanh thu được từ các hoạt động SXKD của từng doanh nghiệp, biểu hiện chung của hiệu quả kinh doanh cá biệt là lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp đạt được.

- Hiệu quả kinh tế quốc dân là sự đóng góp của nó vào việc phát triển sản xuất, đổi mới cơ cấu kinh tế, tăng năng suất lao động xã hội, tích lũy ngoại tệ, tăng thu cho ngân sách, giải quyết việc làm, cải thiện đời sống nhân dân.

Giữa hiệu quả kinh doanh cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có quan hệ nhân quả và tác động qua lại với nhau. Hiệu quả kinh tế quốc dân chỉ có thể đạt được trên cơ sở hoạt động có hiệu quả của các doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp như một tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả sẽ đóng góp vào hiệu quả chung của nền kinh tế. Ngược lại, tính hiệu quả của bộ máy kinh tế sẽ là tiền đề tích cực, là khung cơ sở cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt kết quả cao. Đó chính là mối quan hệ giữa cái chung và cái riêng, giữa lợi ích bộ phận với lợi ích tổng thể. Tính hiệu quả của nền kinh tế xuất phát từ chính hiệu quả của mỗi doanh nghiệp và một nền kinh tế vận hành tốt là môi trường thuận lợi để doanh nghiệp hoạt động và ngày một phát triển.

Vì vậy, trong hoạt động kinh doanh của mình các doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm đến hiệu quả kinh tế quốc dân, đảm bảo lợi ích riêng hài

hoà với lợi ích chung. Về phía các cơ quan quản lý nhà nước, với vai trò định hướng cho sự phát triển của nền kinh tế cần có các chính sách tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp có thể hoạt động đạt hiệu quả cao nhất trong khả năng có thể của mình.

1.2.CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.2.1. Chỉ tiêu về doanh thu

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

- Doanh thu phản ánh vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.

- Doanh thu là một trong những chỉ tiêu phản ánh kết quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh tổng hợp quy mô và tổ chức hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đồng thời cũng là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp có thể thực hiện tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng.

- Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra trong quá trình SXKD, là nguồn để thanh toán nghĩa vụ với ngân sách, thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp, đồng thời là nguồn chính để tạo ra lợi nhuận.

1.2.2. Chỉ tiêu về chi phí

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

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

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

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

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

- Tỷ suất lợi nhuận chi phí = $\text{LNST} / \text{Tổng chi phí}$

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

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

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

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

1.2.3.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

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

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

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

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

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

1.2.3.2. Chỉ tiêu vốn kinh doanh

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

* Sức sản xuất của vốn kinh doanh (VKD) = DTT/ VKD bình quân

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn được sử dụng vào SXKD tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu cho doanh nghiệp; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VKD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Sức sinh lời của VKD = LNST/ VKD bình quân

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn sử dụng vào vào SXKD mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VKD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

a. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

* Hiệu suất sử dụng vốn cố định (VCD):

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VCD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Tỷ suất lợi nhuận trên VCD:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên VCD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại

b. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng VLD

* Sức sản xuất của VLD:

$$\text{Sức sản xuất của VLD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

* Sức sinh lời của VLD:

$$\text{Sức sinh lời của VLD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

VLD thường xuyên thay đổi qua các giai đoạn của quá trình SXKD. Do đó, việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển VLD sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Tốc độ luân chuyển của VLD được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

* Số vòng luân chuyển VLD:

$$\text{Số vòng luân chuyển VLD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một năm VLD quay được mấy vòng; số vòng quay càng lớn (hoặc tốc độ luân chuyển của VLD càng nhanh) thì hiệu quả sử dụng VLD càng cao và ngược lại.

Số ngày một vòng luân chuyển VLD:

$$\text{Số ngày một vòng luân chuyển VLD} = \frac{360}{\text{Số vòng luân chuyển VLD}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số thời gian cần thiết để VLD quay được một vòng; số ngày mà VLD càng nhanh quay được một vòng càng ngắn thì tốc độ

luân chuyển VLD càng lớn, rút ngắn chu kỳ kinh doanh, VLD được sử dụng hiệu quả hơn.

* Hệ số đảm nhiệm VLD:

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLD} = \frac{\text{VLD bình quân trong năm}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra được một đồng doanh thu cần phải bỏ ra bao nhiêu đồng VLD; chỉ tiêu này càng nhỏ thì việc sử dụng VLD của doanh nghiệp càng hiệu quả và ngược lại.

1.2.3.3. Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Trong quá trình hoạt động SXKD, doanh nghiệp luôn phải đối mặt với việc phải thanh toán các khoản nợ/khoản phải trả đến hạn do đó doanh nghiệp cần phải duy trì một lượng tiền/tài sản tương đương tiền để đảm bảo khả năng thanh toán của mình.

* Hệ số thanh toán tổng quát:

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Hệ số này thể hiện mối tương quan giữa tổng tài sản của doanh nghiệp với tổng nợ phải trả, phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

Hệ số ≥ 1 : cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ.

Hệ số < 1 : cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán.

* Hệ số thanh toán tạm thời:

$$\text{Hệ số thanh toán tạm thời} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình nghiệp.

Hệ số này ≥ 1 : cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn sắp tới.

Hệ số này < 1 : cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn sắp tới dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán trong ngắn hạn.

* Hệ số thanh toán nhanh:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ \& ĐTNH - Hàng tồn kho}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình nghiệp nếu xảy ra trường hợp các khoản nợ này đến hạn ngay tức thì.

Hệ số này ≥ 1 : cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn có thể phải trả, tình hình tài chính của doanh nghiệp rất tốt.

Hệ số này < 1 : cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn có thể dẫn tới mất khả năng thanh toán nếu xảy ra rủi ro trong hoạt động SXKD.

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

* Hệ số nợ:

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

Chỉ tiêu này cho thấy tỷ lệ giữa nợ phải trả của doanh nghiệp so với tổng nguồn vốn từ đó cho biết khả năng tài chính cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

* Hệ số tự tài trợ:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng vốn kinh doanh hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng bao nhiêu phần là vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Hệ số này cho biết khả năng tự đảm bảo về tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên, chưa thể khẳng định được hệ số này cao là tốt hơn hay chưa do hệ số

này cho thấy khả năng tự huy động vốn của doanh nghiệp đồng thời cho biết khả năng sử dụng đòn bẩy tài chính. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

* Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{TSCĐ\&ĐTDH}}{\text{Tổng Tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để đầu tư vào tài sản dài hạn. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

* Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{TSLĐ\&ĐTNH}}{\text{Tổng Tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

c. Các chỉ số về hoạt động

* Số vòng quay hàng tồn kho:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong năm hàng tồn kho quay được mấy vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp tạo ra được tiêu thụ nhanh từ đó nhanh thu hồi vốn và ngược lại.

* Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay của hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay được một vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, thể hiện tốc độ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp nhanh và ngược lại.

* Vòng quay các khoản phải thu:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{DTT}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số vòng quay của các khoản phải thu trong kỳ báo cáo. Nếu các khoản phải thu quay vòng nhanh, chứng tỏ doanh nghiệp rất ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại

* Số ngày một vòng quay các khoản phải thu:

$$\text{Số ngày một vòng quay các khoản phải thu} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày mà các khoản phải thu cần để quay được 1 vòng trong kỳ báo cáo từ khi phát sinh khoản phải thu đến khi thu được khoản này. Nếu số ngày một vòng quay các khoản phải thu càng ngắn thì chứng tỏ doanh nghiệp rất ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

d. Các chỉ tiêu sinh lời

* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế tính theo doanh thu:

$$\text{Tỷ suất LNST trên Doanh thu} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn càng cao, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tốt và ngược lại.

* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh:

$$\text{Tỷ suất LNST trên VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VKD}}$$

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

* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu:

$$\text{Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào SXKD mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ khả năng sinh lời cao của vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp và ngược lại.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.3.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.3.1.1. Nhân tố quản trị

Doanh nghiệp là một tổng thể thống nhất, vận hành như một xã hội thu nhỏ trong đó có đầy đủ các yếu tố về kinh tế, văn hóa, xã hội ngoài ra còn có một cơ cấu tổ chức nhất định. Trong đó, cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

Đối với 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 là 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 và khả năng của doanh nghiệp sẽ tạo ra cơ sở định hướng cho doanh nghiệp tiến hành các hoạt động SXKD một cách có hiệu quả.

Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, 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 được xây dựng.

Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động SXKD đã đề ra.

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

1.3.1.2. Nhân tố lao động

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình SXKD của doanh nghiệp. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

Ngoài ra, công tác tổ chức phải phân bổ lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng người lao động sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm mục tiêu làm cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao.

Như vậy, nếu coi chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành SXKD thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành SXKD có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào nhiệm vụ SXKD của doanh nghiệp cũng như chiến lược, kế hoạch và phương án kinh doanh đã đề ra.

Tuy nhiên, công tác tổ chức lao động của bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần tuân thủ các nguyên tắc chung và sử dụng đúng người đúng việc, quy định quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng sao cho có thể thực hiện nhanh nhất, tốt nhất các nhiệm vụ được giao, đồng thời phải phát huy được tính độc lập, sáng tạo của người lao động.

1.3.1.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống trao đổi xử lý thông tin

Cơ sở vật chất kỹ thuật:

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình SXKD của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh,

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 thể hiện một cách rõ ràng nếu 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.

Hệ thống trao đổi xử lý thông tin:

Hệ thống trao đổi các thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng phát triển, bao gồm tất cả các thông tin có liên quan đến từng bộ phận, từng phòng ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh một cách thống nhất thì giữa các bộ phận, các phòng ban cũng như những người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, liên lạc và trao đổi các thông tin cần thiết.

Do đó, hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào hệ thống trao đổi thông tin. Việc hình thành quá trình trao đổi thông tin giữa các cá nhân, các phòng ban trong doanh nghiệp tạo ra sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ trợ kinh nghiệm, kiến thức cho nhau một cách thuận lợi, nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động SXKD.

1.3.1.4. Nhân tố vốn

- Nhân tố vốn được thể hiện dưới hình thái khả năng tài chính của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh không những đảm bảo cho các hoạt động SXKD 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 tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì

doanh nghiệp không những không đảm bảo được hoạt động SXKD 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 đối với các đối tác tiêu thụ sản phẩm cũng như các đối tác cung cấp nguồn nguyên vật liệu cần thiết cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Ngoài ra khả năng tài chính còn ảnh hưởng tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, 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.

1.3.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

1.3.2.1. Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu là một trong ba yếu tố của quá trình SXKD, trực tiếp cấu tạo nên thực thể của sản phẩm. Số lượng, chủng loại, cơ cấu, chất lượng, giá cả của nguyên vật liệu và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, ảnh hưởng tới năng suất và chất lượng của sản phẩm do đó ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp công nghiệp thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu đồng nghĩa với việc tạo ra kết quả lớn hơn với cùng một lượng nguyên vật liệu.

Mặt khác, để quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành liên tục không bị gián đoạn tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh thì việc cung ứng nguyên vật liệu phải kịp thời đầy đủ đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp được diễn ra liên tục, không bị gián đoạn.

Như vậy nguyên vật liệu giữ một vai trò quan trọng trong quá trình SXKD, vì thế doanh nghiệp phải lựa chọn nhà cung ứng nguyên vật liệu sao

cho đảm bảo được đúng tiến độ, số lượng, chủng loại và quy cách với chi phí thấp nhất.

1.3.2.2. Nhân tố giá cả

Giá cả là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh mối quan hệ trên cơ sở cân bằng cung – cầu trên thị trường.

Nếu cung > cầu tức là lượng hàng hoá, sản phẩm được cung ứng trên thị trường lớn hơn nhu cầu của người tiêu dùng, sẽ dẫn đến việc giá bán của sản phẩm, hàng hoá giảm.

- Ngược lại, nếu cung < cầu tức là lượng hàng hoá sản xuất ra không đủ đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng thì sẽ dẫn đến tình trạng khan hiếm hàng hoá, khi đó giá bán của sản phẩm sẽ tăng lên.

Như vậy, để có thể đưa ra quyết định về giá bán hàng hoá, dịch vụ của mình một cách hợp lý và chính xác thì một trong những vấn đề quan trọng nhất mà doanh nghiệp cần nghiên cứu trước tiên là mọi biến động của quan hệ cung – cầu trên thị trường, tùy theo mức độ cạnh tranh trên thị trường, các doanh nghiệp sẽ có chiến lược về giá sản phẩm để tối ưu hóa lợi nhuận của mình.

1.3.2.3. Môi trường pháp lý

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. Tất cả 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 từ đâu đều phải tuân theo các quy định của pháp luật. Doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, 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. 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 hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

1.3.2.4. Môi trường kinh tế

Đây là nhân tố tác động rất lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách

vĩ mô... tác động tích cực hay tiêu cực tới sự phát triển của từng ngành, lĩnh vực hay khu vực kinh tế từ đó tác động đến doanh nghiệp thuộc vùng, ngành kinh tế đó. Môi trường kinh tế tốt sẽ tạo ra sự dự báo tốt để doanh nghiệp ra quyết định đúng đắn các hoạt động đầu tư của mình. Do đó, Nhà nước phải điều tiết các hoạt động đầu tư, chính sách vĩ mô phải được xây dựng thống nhất và phù hợp với môi trường hiện tại, tránh phát triển theo hướng vượt cầu, hạn chế độc quyền, tạo ra sự cạnh tranh bình đẳng, tránh sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp, tạo môi trường kinh tế đối ngoại, tỷ giá hối đoái phù hợp qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của 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

1.3.2.5. Các ngành có liên quan

Các ngành có liên quan, ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động SXKD của doanh nghiệp như: cung ứng nguyên nhiên vật liệu, giao thông vận tải, thông tin liên lạc, ngân hàng – tài chính, ... có tác động cùng chiều tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các ngành này phát triển sẽ góp phần tạo điều kiện hỗ trợ cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp gặp nhiều thuận lợi từ đó doanh nghiệp cũng phát triển theo, giúp cho doanh nghiệp có thể rút ngắn chu kỳ kinh doanh, tăng vòng quay vốn, tạo cơ hội gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY QUẢNG NAM VIỆT NAM

2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY QUẢNG THÀNH VIỆT NAM

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty

2.1.1.1. Giới thiệu chung về Công ty Quảng Nam Việt Nam

- Tên công ty: công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam
- Tên tiếng trung: 越南廣誠化學任有限公司
- Địa Chỉ: Cụm Công Nghiệp Đầm Triều-Quán Trữ-Kiến An-Hải Phòng.
- Hình thức pháp lý: Công ty TNHH 1 thành viên
- Vốn điều lệ: 11.000.000.000 đồng
- Ngày thành lập: 5 – 12 – 2012
- Giấy chứng nhận kinh doanh số: 0201285267
- Giám đốc: bà Đỗ Thị Đạt
- Ngành nghề kinh doanh: buôn bán mặt hàng keo dán giấy
- Số điện thoại: 031-3545609
- Số Fax: 031-3545378

2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển Công ty Quảng Nam Việt Nam

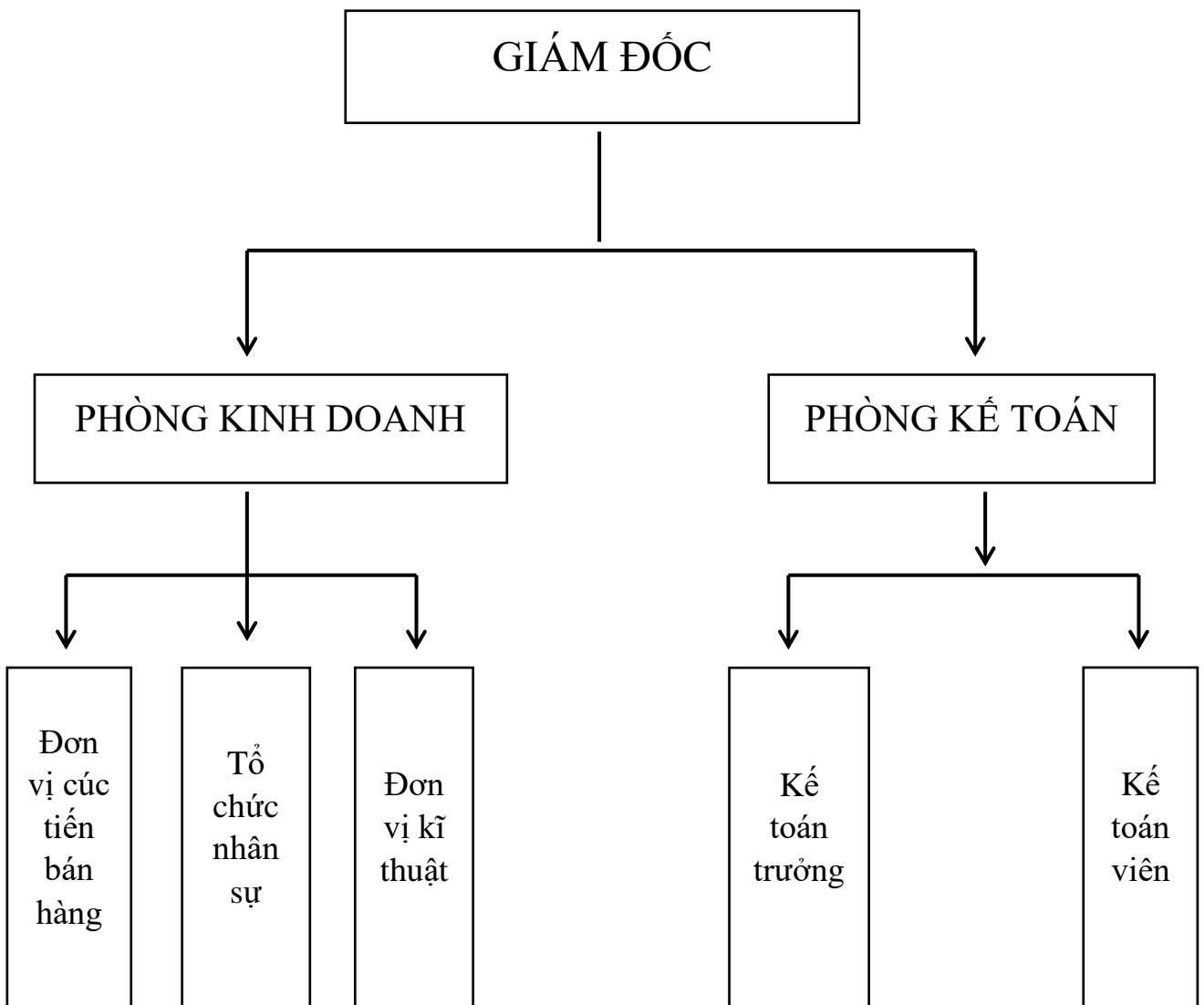
Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam thành lập vào ngày 5/12/2012 dưới hình thức công ty TNHH 1 thành viên. Trước đó Quảng Thành tại Đài Loan đã có mặt tại Việt Nam từ rất lâu nhưng theo hình thức góp vốn cổ phần với một công ty khác sau đó mới tách thành Quảng Thành Việt Nam. Trong ba năm đầu kể từ ngày thành lập công ty, công ty gặp không ít khó khăn khi chưa tìm kiếm được đối tác bạn hàng với doanh nghiệp, thêm 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 khăn trong tiếp cận nguồn vốn công ty còn chưa thực sự vững mạnh. Chính vì vậy những năm đầu này, khách hàng chủ yếu của công ty là khách hàng nằm trong nội thành hải phòng. Trên đà phát triển công ty dần gây dựng được thương hiệu và niềm tin với khách hàng và bạn hàng trong hầu

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.

2.1.2 Chức năng nhiệm vụ của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Ngành nghề lĩnh vực kinh doanh của công ty hiện nay: Chuyên kinh doanh các sản phẩm như keo may, keo dán giấy, nước xử lý... cho khách hàng trong nước.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam



Sơ đồ 2.1.3. Mô hình cơ cấu tổ chức của công ty

Tổng thể công ty có 16 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.

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

2.1.4.1 Chức năng và trách nhiệm của Giám Đốc

Quyết định chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh hằng năm của công ty, quyết định thời điểm và phương thức huy động thêm vốn, quyết định tăng giảm vốn điều lệ.

Quyết định giải pháp phát triển thị trường và khách hàng.

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.

2.1.4.2. Chức năng và trách nhiệm của phòng kinh doanh

Trực tiếp chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động tiếp thị bán hàng tới các khách hàng và các khách hàng 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 hàng nhằm đem lại doanh thu cho công ty.

Phối hợp với các bộ phận liên quan nhằm mang đến dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

Kiểm các kỹ thuật kiểm tra thanh tra tại các công ty lớn hay đơn vị xưởng nhỏ lẻ.

Giải đáp những thắc mắc của khách hàng, theo dõi và tư vấn và trực tiếp hướng dẫn khách hàng 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 động, thực hiện các chế độ cho người lao động.

Quản lý 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 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 tư cho các mặt hàng và thăm dò tìm các thị trường mới cho sản phẩm của mình.

Đối với 1 công ty chuyên sản xuất và bán keo 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 uy tín và niềm tin cho khách hàng.

2.1.4.3 Chức năng nhiệm vụ của phòng kế toán tài chính

Giúp việc tham mưu cho giám 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.

2.1.5 Hoạt động Marketing của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Nhìn chung, thị trường ngành da giày tại Việt Nam hay tại Hải Phòng thì rất tiềm năng nhưng sự cạnh tranh cũng là khá gay gắt và chủ yếu tập trung tại các thành phố lớn. Nhận thấy cơ hội nguy cơ, điểm mạnh điểm yếu của mình khi tiềm lực còn thiếu cả về nhân lực và vật lực, công ty xác định nhắm chủ yếu vào thị trường các tỉnh thành phía bắc như: Hà Nội, Hải Dương, Nam Định, Thái Bình và chú trọng nhất chính là vị trí mà công ty đặt trụ sở chính là thành phố Hải Phòng.

Hải Phòng là một trong ba trung tâm kinh tế mũi nhọn của miền bắc cùng với Hà Nội, Quảng Ninh đang trở thành những thành phố có tốc độ phát triển kinh tế thuộc tốp đầu cả nước với sự phát triển nhanh chóng của cơ sở hạ tầng và cũng đồng nghĩa với các sự phát triển hình thành các khu công nghiệp lớn, còn có chính sách thu hút vốn đầu tư nước ngoài, điều này làm đã thuận lợi cho ngành da giày Việt Nam ngày càng phát triển. Mà không chỉ có vậy Hải Phòng là thành phố cảng biển rất thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hóa, khách hàng nước ngoài có thể quyết định mọi hình thức vận chuyển hàng hóa một cách cơ động linh hoạt. Tổng hợp các yếu tố đó làm thu hút mà phát triển ngành da giày. Đó là cơ hội rất tốt để công ty mở rộng quy mô, chiếm lĩnh được những thị trường khách hàng tiềm năng.

2.1.6 Khách hàng của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

Sau nhiều năm hoạt động kinh doanh công ty đã tìm kiếm xây dựng được nhiều mối quan hệ hợp tác tốt đẹp với nhiều bạn hàng đáng tin cậy, họ là những khách hàng rất trung thành với công ty và đem lại cho công ty những hợp đồng lớn, điều này làm cho công ty thu lại khoản lợi nhuận không nhỏ. Thấy được vai trò của khách hàng truyền thống này với sự phát triển trong tương lai, công ty đã thường xuyên có sự liên hệ, tư vấn, giao lưu và dành những ưu đãi đặc biệt thân thiết đối với lượng khách hàng trung thành này.

Sau đây là một số khách hàng chuyên thống của công ty:

Lượng khách hàng của công ty được chia làm hai: một là những xí nghiệp nhà máy giấy lớn, hai là những cơ sở nhà xưởng sản xuất nhỏ lẻ.

- Nhà máy giấy Hàng Kênh – Quốc Tuấn – An Lão – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Sao Vàng – thị trấn Trường Sơn – An Lão – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Đồng Thụy – Ngô Quyền – An Lão – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Tam Thái – Trường Thọ - An Lão – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Mai Hương – Vĩnh Bảo – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Thành Hưng – Dương Kinh – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Thất Hưng – Dương Kinh – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Hải Thất – khu công nghiệp Vĩnh Niệm – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Gian-V – Lạch Tray – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Kai Lan – Chợ Hàng cũ – Hải Phòng
- Nhà máy giấy Chí Linh Sao Đỏ - Chí Linh – Hải Dương

Tập đoàn da giấy hà tây bao gồm 6 nhà máy

Nhà máy giấy thượng đình – Hà Nội

Nhà máy giấy NanNing – Hải Dương

Và nhiều xưởng nhỏ lẻ như: Xưởng may Thành Long, Xưởng may Anh Dũng, Xưởng may Lập Thăng, Xưởng may Long Quân, Xưởng may Anh Bấy, Xưởng may Trường Vượng...

2.1.7 Đối thủ cạnh tranh

Bên cạnh những nguồn khách hàng phong phong phú của công ty thì vẫn còn tồn tại những đối thủ cạnh tranh đáng gờm như.

- Công ty keo Kỳ Lược
- Công ty keo Hóa Bảo
- Công ty keo Nán Bảo
- Công ty keo Đại Đông
- Công ty keo Xur Tử Vàng
- Công ty keo Bang Đức
- Công ty keo Trung Bộ
- Công ty keo Fuji...

Các đối thủ trên được coi là đối thủ cạnh tranh của công ty. Trong đó đối thủ cạnh tranh trực tiếp của công ty được tạm xác định là công ty keo Đại Đông đây là một trong những đơn vị cung ứng sản phẩm keo kép có tuổi đời cao và kinh nghiệm sâu. Để tránh bị đối thủ vượt mặt và bứt phá, công ty đã xây dựng chiến lược giá rẻ, áp dụng chương trình khuyến mãi và chiết khấu sản phẩm hơn so với đối thủ cạnh tranh và nâng cao chất lượng dịch vụ đi kèm với sự chuyên nghiệp và tận tình tư vấn của bộ phận nhân viên nhằm giữ chân khách hàng chuyên thông cũng như thu hút khách hàng tiềm năng cho công ty.

2.1.8 Nhà cung ứng

Là 1 công ty tư nhân đứng tên chủ Việt Nam nhưng nguồn vốn đầu tư hoàn toàn nước ngoài chính vì vậy nguồn cung cấp nguyên vật liệu và các sản phẩm không sản xuất được trong nước là được cung cấp trực tiếp từ phía Đài Loan sang để phục vụ. Tại phía Đài Loan là công ty keo Quảng Thành cung cấp trực tiếp sang bên công ty Quảng Thành Việt Nam.

Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam luôn đảm bảo cung ứng tới khách hàng những sản phẩm có chất lượng cao nhất cùng với sự phục vụ tận tình của đội ngũ nhân viên phòng kinh doanh. Ở đội ngũ kinh doanh thường xuyên nghe và tìm hiểu những thiếu sót mà sản phẩm của công ty mang lại cho khách hàng và tiến hành cùng công ty khắc phục những thiếu sót đó để nâng cao chất lượng

sản phẩm và hiệu quả kinh doanh. Làm cho khách hàng tin tưởng và dùng sản phẩm của công ty. Mặc dù một vài sản phẩm được nhập hoàn toàn từ phía Quảng Thành Đài Loan (công ty mẹ) nhưng bên phía Quảng Thành Việt Nam vẫn luôn đảm bảo khâu đáp ứng cho khách hàng không bị thiếu hàng.

2.1.9 Các hoạt động marketing

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

Chính sách về sản phẩm.

Keo không chỉ mang tính chất đơn thuần kết dính các chi tiết của vật liệu mà nó có giúp cho sản phẩm da giày có phần chi tiết cứng cáp khỏe khoắn. Một đôi giày hạng sang có giá trị cao đòi hỏi cần phải có độ chịu lực của chi tiết vật liệu da và đế, keo đơn giản dễ làm làm cho công nhân quét keo quét những đường keo thẳng và kín làm cho chân giày không bị hở mép.

Một đôi giày không chỉ đòi hỏi sự thoải mái cho đôi chân đi nó mà nó còn đòi hỏi tính thẩm mỹ nếu keo của công ty khó làm thì sẽ làm cho chân giày đó bị loang keo ra làm hư hỏng chân giày. Keo của công ty sản xuất ra cho người công nhân làm có nồng độ mùi hơi thấp hay không có mùi hơi làm cho người công nhân không bị khó chịu về mùi hơi làm cho tăng sản lượng. Hay keo của công ty kết dính tốt nhưng lại có giá thành phải chăng hợp với người mua điều này cũng đóng vai trò quan trọng trong sản phẩm.

Ngoài những điều trên thì công ty luôn cập nhập những sản phẩm keo mới để giới thiệu với các đơn vị khách hàng. Anh em nhân viên phòng kinh doanh

luôn luôn tham gia giao lưu học hỏi để có thể nâng cao kinh nghiệm và nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng keo cũng như cách pha chế sản phẩm... đồng thời đưa ra những kiến nghị về thị hiếu của khách hàng đối với sản phẩm. Từ những điều đó sẽ làm cho khách hàng hài lòng phần nào về sản phẩm.

Chính sách giá.

Là công ty cũng không hẳn là nhỏ, nhưng trong nền kinh tế vẫn còn khó khăn, đồng thời với sự cạnh tranh gay gắt giữa các đối thủ cùng ngành nghề. Điều này làm cho công ty quyết định theo đuổi chính sách về mặt giá cả, giá rẻ hơn so với đối thủ cạnh tranh từ 2%- 5% sao cho có lãi tùy từng đơn hàng mà công ty giao. Giá cả cũng hợp lý công ty vẫn luôn chú trọng nâng cao chất lượng dịch vụ đi kèm để thu hút giữ chân khách hàng.

Chính sách xúc tiến bán hàng:

Công ty áp dụng thưởng hoa hồng cho các đơn vị nhà máy cá nhân kéo dài được hợp đồng đặt hàng về cho công ty: % hoa hồng phụ thuộc vào giá cả hợp đồng mà cá nhân đó đem lại cho công ty.

Thường xuyên liên lạc giữ mối quan hệ với khách hàng truyền thống của công ty, đồng thời liên hệ chào hàng với các đối tác khách hàng tiềm năng.

Thực hiện tốt và cải thiện dịch vụ đi kèm như tư vấn, chăm sóc khách hàng, vận chuyển và giao hàng tận nơi, chú trọng tới công tác sau bán hàng để nâng cao sự hài lòng của khách hàng.

Kênh phân phối.

Trải qua 6 năm thành lập tuy còn là công ty non trẻ nhưng với sự nỗ lực của ban lãnh đạo và anh em phòng kinh doanh nên thị phần của công ty và kênh phân phối của công ty có phần mở rộng, có cả kênh phân phối trực tiếp lẫn gián tiếp cho công ty. Trong thời gian tới ban lãnh đạo cùng anh em phòng kinh doanh vẫn tích cực mở rộng thị phần.

Với những chính sách đúng đắn mà công ty đã và đang thực hiện đã mang lại những thành tựu tích cực. Công ty đã xây dựng cho mình một thương hiệu và uy tín cao trong lĩnh vực mà mình kinh doanh.

Những nhận xét chung về chính sách Marketing của công ty

Tổng quan lại các chính sách mà công ty đưa ra từ những ngày mới thành lập công ty đến nay thì đem lại những thành quả tích cực giúp cho công ty chiếm lĩnh được nhiều thị phần và lòng tin của khách hàng, không chỉ những khách hàng nhỏ lẻ mà cả những nhà máy xí nghiệp lớn. Qua tìm hiểu, em có thể thấy chính sách marketing của công ty chưa thực sự hiệu quả. Các biện pháp mà công ty đưa ra còn chưa thiết thực, khách hàng nội địa còn chưa dễ dàng tìm hiểu về các sản phẩm của công ty. Tuy kênh phân phối có phân đa dạng và mạnh mẽ nhưng công ty vẫn còn thiếu sót về khâu thẩm định. Vấn đề khắc phục những phản ánh của khách hàng vẫn còn chưa được hết.

Ngoài ra trong khâu phân phối sản phẩm vẫn còn vấp phải một số thủ tục hành chính của công ty làm cho kéo dài thời gian cung cấp hàng cho khách hàng. Đây là vấn đề tiêu cực cần phải khắc phục để cải thiện thời gian giao hàng cho đơn vị khách hàng.

2.1.10. Thuận lợi và khó khăn của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

2.1.10.1 Thuận lợi

Là một công ty thương mại có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực cung ứng keo.

Công ty có đội ngũ nhân viên trẻ năng động, nhiệt tình, được đào tạo chuyên sâu đã từng bước tạo được niềm tin với khách hàng và uy tín với các đối tác lâu năm của công ty.

Tuy 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 có được những thành công rất lớn trong tương lai.

Công ty làm chủ được công nghệ sản xuất keo đúng kỹ thuật, và với nguồn vốn mạnh mẽ công ty luôn đầu tư những trang thiết bị máy móc kỹ thuật cao đem lại hiệu quả cao trong công việc.

2.1.10.2 Khó khăn

Khó khăn của công ty là công ty hóa chất vì vậy ban lãnh đạo công ty luôn luôn tìm những cách cải tiến tốt nhất để bảo vệ môi trường.

Do trong nước không sản xuất được những vật liệu để pha chế keo vì vậy công ty không chủ động được về thời gian sản xuất, thi thoảng vẫn bị chễ đơn hàng của khách hàng.

Các đối thủ cạnh tranh cũng lớn chính vì thế công ty gặp nhiều khó khăn về tìm kiếm đối tác.

Tình hình các nhà máy xí nghiệp da giày tiếp cận khách hàng được ít làm cho tình hình tiêu thụ keo cũng đôi lúc giảm mạnh. Kênh phân phối và cách thức bán hàng của công ty còn nhiều hạn chế.

Do vấn đề kinh tế khó khăn làm cho một số xí nghiệp da giày đổ vỡ làm cho công ty mất đi đối tác làm ăn, không chỉ có vậy mà việc đổ vỡ còn làm cho công ty bị thêm phần nợ xấu khó đòi của các xí nghiệp nhà máy bị đổ vỡ.

2.1.11. Nguồn nhân lực

Do đặc thù của một công ty thương mại cung ứng sản phẩm tới tận tay khách hàng nên số lượng công nhân viên cũng không lớn nhưng đòi hỏi người lao động phải được đào tạo kỹ năng nghiệp vụ chuyên môn cao và am hiểu về tính năng ưu điểm cách pha chế trộn và phối các hóa chất với nhau.

Với chế độ đãi ngộ lương thưởng hợp lý và hấp dẫn, hầu hết nhân viên của công ty đã làm việc từ khi thành lập công ty ít khi có tình trạng bỏ việc. Chính vì vậy công ty ít có nhu cầu tuyển dụng lao động trong năm. Thay vào đó công ty TNHH Quảng Thành chú trọng tới chính sách đào tạo cho người lao động nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ mà công ty cung ứng thông qua sự chuyên nghiệp và năng động của nhân viên phòng kinh doanh, tận tụy của nhân viên giao hàng và thành thạo của công nhân sản xuất tại công ty.

Tổng số nhân viên trong công ty năm 2017 là 16 người trong đó có 4 nhân viên kinh doanh và 4 kế toán 3 nhân viên bảo vệ 4 công nhân 1 nhân viên tạp vụ. Mỗi năm công ty chỉ phải bổ sung thêm công nhân phục vụ cho giao hàng còn những vị trí khác không có sự thay đổi nhiều gần như không có sự thay đổi.

Do đặc thù của công ty là vừa kiêm sản xuất vừa kinh doanh, do yếu tố sản xuất phụ thuộc vào máy móc cao, cùng với mức độ hiện đại tự động hóa của

máy móc vì vậy không cần nhiều lượng công nhân vì vậy kết quả phụ thuộc chủ yếu vào đội ngũ nhân viên phòng kinh doanh.

Bảng 2.1: Cơ cấu nhân sự và sự biến động nhân sự năm 2017-2018

Tiêu chí	Năm 2017		Năm 2018		Chênh lệch	
	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
A. Phân theo giới tính						
1. Nam	10	72,43	12	75	2	20
2. Nữ	4	27,57	4	25	0	0
Tổng	14	100	16	100	2	13,33
B. Phân theo trình độ						
1. Đại học và trên đại học	3	21,42	3	18,75	0	0
2. Cao đẳng trung cấp	4	28,57	5	31,25	1	25
3. Lao động phổ thông	7	50,01	8	50	1	12,5
Tổng	14	100	16	100	2	13,33

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Công ty vận chuyển giao hàng tận nơi chính vì điều này nên cơ cấu lao động của công ty, nam giới luôn chiếm tỷ trọng cao hơn nữ giới lao động nam chiếm 72,43% còn nữ chỉ có 27,57% trong năm 2017, đến năm 2018 thì vẫn không có gì thay đổi tỷ trọng nam giới vẫn cao chiếm 75% còn nữ 25% trong năm 2017 có biến động thêm 2 người thì đều là công nhân nam giới phù hợp với vị trí giao hàng. Nói chung số lao động nam vẫn là chiếm ưu thế cao ở công ty.

2.1.12 Đánh giá thực trạng hoạt động nhân sự tại công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam

2.1.12.1 Thành tích đạt được

+ Cán bộ công nhân viên trong công ty được trả lương đúng như quy định trong quy chế lương của công ty, theo đó mức lương cán bộ công nhân viên nhận được gồm có lương cấp bậc, lương chính sách, lương hiệu quả cùng những khoản được giảm trừ khác theo quy định của nhà nước. Mức thu nhập của cán

bộ công nhân viên trong công ty khá ổn định, họ có thể yên tâm công tác bởi công ty luôn trả lương đúng hạn như theo thỏa thuận lao động.

+ Các chính sách thưởng, trợ cấp đáp ứng được nhu cầu tạo động lực cho các cán bộ công nhân viên trong công ty. Tuy nhiên, công ty vẫn cần phát huy hơn nữa vai trò của nó trong hoạt động kinh doanh của người lao động để khuyến khích họ đạt được kết quả cao nhất.

+ Tuy là công ty TNHH một thành viên với quy mô nhỏ nhưng công ty đã làm khá tốt công tác phúc lợi và dịch vụ để tạo động lực cho cán bộ công nhân viên, quỹ này được trích từ lợi nhuận của công ty.

+ Công ty đã đào tạo được môi trường làm việc tốt, bầu không khí thoải mái cho người lao động. Hiện nay công ty thường xuyên củng cố và hoàn thiện các chính sách tạo động lực cho nhân viên, nâng cao tinh thần đoàn kết của tập thể các cán bộ công nhân viên trong công ty.

+ Công ty đã quan tâm đến đời sống vật chất tinh của họ, giúp họ yên tâm và tận tụy cống hiến hết mình trong công việc.

+ Công ty đã tìm được những hướng phát triển đúng đắn các chủ trương phát triển các công tác ngắn hạn và dài hạn đúng đắn, có bộ máy tổ chức hợp lý, cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, mang lại hiệu quả.

2.1.12.2 Hạn chế

Nhìn chung, trong tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, với mức lương mà công ty trả cho người lao động đã đáp ứng được yêu cầu chi tiêu của họ nhưng chưa thực sự tạo động lực. Như vậy, với mức lương đó thực sự chưa hấp dẫn và chưa mang tính cạnh tranh, công ty cần có những điều chỉnh thích hợp tác động vào chính sách tiền lương nhằm hoàn thiện và tạo động lực cho cán bộ và người lao động trong công ty.

+ Việc chia lương, thưởng mang tính bình quân, có lúc chưa phản ánh hết được sự cố gắng của người lao động. Cơ sở dùng để chấm điểm năng suất chưa thực sự tốt, chênh lệch năng suất còn ít do vậy chưa phát huy hết được động cơ phân đấu cho toàn cán bộ công nhân viên trong công ty.

+ Phúc lợi việc sử dụng quỹ phúc lợi có tác dụng tạo động lực lao động nhưng lại chưa thật sự giữ chân được người lao động. Do đó, công ty cần đa dạng hóa các loại hình thức phúc lợi hơn nữa.

+ Thêm vào đó, ý thức tự giác về giờ giấc làm việc trong công ty chưa cao, vẫn tồn tại hiện tượng đến muộn về sớm. Do đó, công ty cần có những đổi mới trong cách thức quản lý để hoạt động quản trị nhân lực mang lại hiệu quả tốt hơn.

2.1.12.3 Nguyên nhân

*Nhân tố chủ quan.

+ Trước hết, lãnh đạo công ty chưa thực sự quan tâm tới công tác tạo động lực cho người lao động.

+ Mặt khác, nguồn nhân lực của công ty hiện tại vẫn còn nhiều hạn chế cả về số lượng và chất lượng trình độ. Về số lượng: doanh thu của công ty hàng năm tuy không phải là con số nhỏ nhưng do chi phí nhiều nên lợi nhuận sau thuế của công ty không lớn, do đó, mức thưởng cho nhân viên cũng không cao.

+ Lãnh đạo công ty mới chỉ tạo động lực cho người lao động bằng cách tác động trực tiếp vào họ mà chưa có sự tác động tới những người thân trong gia đình, mà gia đình chính là nơi khơi nguồn động lực kích thích người lao động làm việc.

*Nhân tố khách quan.

Do ảnh hưởng của thời kì kinh tế khó khăn, nên công ty không tránh khỏi những thiệt hại nhất định, chính vì vậy công ty chưa có sự quan tâm đúng mức tới hoạt động khen thưởng và phúc lợi cho nhân viên.

2.2. TINH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY QUẢNG THÀNH VIỆT NAM TRONG NĂM 2017 -2018

2.2.1. Đánh giá khái quát tài chính công ty Quảng Thành Việt Nam

Bảng dưới đây cho thấy trong cơ cấu tài sản của công ty thì hầu hết là tài sản ngắn hạn. Điều này cũng hoàn toàn phù hợp vì công ty TNHH Quảng Thành là công ty thương mại, nên không cần đầu tư nhiều vào tài sản dài hạn. Bên cạnh đó thì tài sản ngắn hạn cũng có sự biến đổi tăng lên rất nhanh trong năm 2017 từ

30,275,530,881 đồng trong năm 2018 tăng lên 43,349,784,211 đồng tăng 13,074,253,330 (tương đương 43.18%). Nguyên nhân dẫn đến sự tăng lên nhanh chóng của tài sản ngắn hạn là tiền và các khoản tương đương tiền năm 2017 là 1,501,853,204 năm 2018 là 2,362,365,789 tăng 860,512,585 (tương đương 57.3%) và từ các khoản phải thu ngắn hạn năm 2017 là 9,775,814,798 năm 2018 là 14,354,625,421 tăng 4,578,810,623 (tương đương 46.84%). Các khoản phải thu ngắn hạn trong đó chủ yếu là phải thu khách hàng biến đổi từ 9,735,814,789 đồng trong năm 2017 tăng lên 12,816,469,986 đồng trong năm 2018 tăng 3,080,655,188 đồng (tương đương 31.64%). Ngoài ra do các khoản phải thu khác tăng năm 2017 là 0 đồng năm 2018 là 1,538,155,435 đồng.

**Bảng 2.2.1 Bảng cơ cấu sử dụng tài sản và nguồn vốn công ty TNHH Quảng
Thành Việt Nam**

Đơn vị: đồng

TÀI SẢN	2017	2018	CHÊNH LỆCH	
			Gía trị	%
A-tài sản ngắn hạn	30,275,530,881	43,349,784,211	13,074,253,330	43.18
I.Tiền và tương đương tiền	1,501,853,204	2,362,365,789	860,512,585	57.30
II.Đầu tư tài chính ngắn hạn				
III.Các khoản phải thu NH	9,775,814,798	14,354,625,421	4,578,810,623	46.84
1. Phải thu của khách hàng	9,735,814,798	12,816,469,986	3,080,655,188	31.64
2. Trả trước cho người bán	40,000,000		(40,000,000)	-100
3. Vốn KD ở đơn vị trực thuộc				
4. Phải thu khác		1,538,155,435	1,538,155,435	
IV.Hàng tồn kho	9,222,048,081	12,278,167,580	3,056,119,499	33.14
V.Tài sản ngắn hạn khác				
B-Tài sản dài hạn	15,133,727,495	16,231,461,322	1,097,733,827	7.25
I.Các khoản phải thu dài hạn				
II.Tài sản cố định	13,563,917,428	14,607,262,226	1,043,344,798	7.69
III.Bất động sản đầu tư				
IV.Tài sản dở dang dài hạn				
V.Đầu tư tài chính dài hạn				
VI.Tài sản dài hạn khác	1,569,810,067	1,624,199,096	54,389,029	3.46
Tổng cộng tài sản	45,409,258,376	59,581,245,533	14,171,987,157	31.21
C-Nợ phải trả	22,987,497,407	25,242,348,911	2,254,851,504	9.81
I.Nợ ngắn hạn	22,987,497,407	25,242,348,911	2,254,851,504	9.81
1. Phải trả cho người bán	14,907,475,586	20,549,245,383	5,641,769,797	37.85
2. Người mua trả tiền trước				
3. Thuế và các khoản phải nộp	53,956,751	22,737,828	(31,218,923)	-57.86
4. Phải trả cho người lao động	236,066,250	170,365,700	(65,700,550)	-27.8
5. Phải trả khác	7,700,000,000	4,500,000,000	(3,200,000,000)	-41.56
II.Nợ dài hạn				
D-Vốn chủ sở hữu	12,735,946,171	19,984,271,201	7,248,325,030	56.91
I.Vốn chủ sở hữu	13,000,000	20,000,000	7,000,000	53.85
7. LNST chưa phân phối	(264,053,829)	(15,728,779)	248,325,050	-94.04
Tổng Cộng nguồn vốn	35,723,443,578	45,226,620,112	9,503,176,534	26.60

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Điều này cho thấy công ty bị chiếm dụng vốn cũng như công tác thu hồi công nợ vẫn chưa tốt dẫn đến các khoản nợ xấu mà công ty không thu hồi được. Vì vậy công ty cũng nên có sự kiểm soát chặt chẽ hơn trong việc thu hồi nợ tránh việc bị chiếm dụng vốn quá nhiều ảnh hưởng tới tình hình tài chính, và khả năng quay vòng vốn của công ty. Tuy nhiên điều này cũng khá phổ biến với nhiều công ty thương mại, khi họ coi việc bán chịu cho khách hàng là một trong những cách để thu hút và giữ chân khách hàng. Chính vì vậy, để có thể đảm bảo hoạt động tài chính cũng như thu hút được khách hàng công ty cần có sự xuy xét đến khả năng trả nợ của khách hàng đồng thời phải trích dự phòng hợp lí để tránh ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của công ty.

Về vấn đề hàng tồn kho thì công ty làm chưa tốt công tác bán hàng với số lượng hàng trong kho của năm 2017 là 9,222,048,081 đồng, năm 2018 hàng tồn kho của công ty là 12,278,167,580 đồng nhìn vào đó ta thấy hàng tồn kho của công ty đã tăng 3,056,119,499 đồng (tương đương 33.14%) điều này chứng tỏ phòng kinh doanh của công ty trong năm qua đã làm chưa tốt công tác bán hàng cho công ty.

Nhìn chung lại thì cơ cấu tài sản của công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam chủ yếu là tài sản ngắn hạn, loại tài sản này đang có xu hướng tăng lên trong khi tài sản dài hạn chỉ chiếm 1 phần nhỏ và đang được khấu hao giảm dần giá trị. Xu hướng này khá phù hợp với sự phát triển của công ty thương mại. Nhưng điều này cũng không hoàn toàn là hợp lí và an toàn khi nợ ngắn hạn chiếm 1 tỉ trọng quá lớn, trong khi công ty vẫn xảy ra tình trạng chiếm dụng vốn trong ngắn hạn. Nếu công ty không làm tốt và kiểm soát được việc thu hồi nợ ngắn hạn từ khách hàng và giảm thiểu hàng tồn kho trong công ty có thể dẫn đến tình trạng thiếu vốn kinh doanh. Công ty cần có sự kiểm soát tốt hơn về các khoản nợ để đảm bảo nguồn tín dụng cho công ty hoạt động, đồng thời tăng lượng vốn góp nhằm tạo sự an toàn và chủ động về tài chính.

2.2.2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Từ bảng dưới ta có thể thấy LNST năm 2017 là 2,886,191,008 năm 2018 là 248,325,030 giảm 2,637,865,978 (tương đương giảm 91.4%). Tuy doanh thu

bán hàng của công ty lại tăng năm 2017 là 27,616 năm 2018 là 28,006,981,855 tăng 390,926,366 tương đương 1.41%. nhưng giá vốn bán hàng lại tăng năm 2018 so với năm 2017 tăng 1,118,044,533 đồng tương đương 4.71%. dẫn đến lợi nhuận gộp năm 2018 so với 2017 giảm 727,118,167 đồng tương đương giảm 18.84%. Do doanh thu hoạt động tài chính giảm năm 2018 so với năm 2017 giảm 63,665,891 đồng tương đương giảm 86.33%, các chi phí đều tăng như chi phí tài chính năm 2018 so với năm 2017 tăng 299,317,265 đồng tương đương 442.86%, chi phí quản lý kinh doanh năm 2018 so với 2017 tăng 2,207,230,950 đồng (tương đương 856.75%). Dẫn đến lợi nhuận trước thuế giảm năm 2018 so với năm 2017 giảm 3,297,332,473 tương đương 91.4%.

Bảng 2.2.2. Báo cáo kết quả kinh doanh

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	2018	Chênh lệch	
			Gía trị	%
1.DT bán hàng và CCDV	27,616,055,489	28,006,981,855	390,926,366	1.42
2. Các khoản giảm trừ DT	-	-	-	-
3.Doanh thu thuần	27,616,055,489	28,006,981,855	390,926,366	1.42
4.Giá vốn hàng bán	23,756,851,770	24,874,896,303	1,118,044,533	4.71
5.Lợi nhuận gộp	3,859,203,719	3,132,085,552	(727,118,167)	-18.84
6. DT hoạt động tài chính	73,750,096	10,084,205	(63,665,891)	-86.33
7. Chi phí tài chính	67,587,512	366,904,777	299,317,265	442.86
8. Chi phí quản lý KD	257,627,743	2,464,858,693	2,207,230,950	856.75
9. LN thuần từ HĐKD	3,607,738,760	310,406,287	(3,297,332,473)	-91.4
10. Thu nhập khác	-	-	-	-
11.Chi phí khác	-	-	-	-
12.Lợi nhuận khác	-	-	-	-
13.LN trước thuế	3,607,738,760	310,406,287	(3,297,332,473)	-91.4
14. Thuế TNDN	721,547,752	62,081,257	(659,466,495)	-91.4
15.Lợi nhuận sau thuế	2,886,191,008	248,325,030	(2,637,865,978)	-91.4

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Nhìn chung lại công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam doanh thu bán hàng mặc dù tăng trưởng nhưng do doanh thu các hoạt động tài chính giảm lên kéo theo lợi nhuận sau thuế của năm 2018 bị giảm đi và cũng do sự tăng các khoản chi phí như chi quản lý kinh doanh và chi phí tài chính. Như vậy công ty cần giảm thiểu chi phí đầu tư các hoạt động tài chính khác để nâng cao lợi nhuận cho công ty.

2.2.3 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

2.2.3.1 Vốn kinh doanh

Bảng 2.2.3.1 Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Chỉ tiêu	năm 2017	năm 2018	chênh lệch
Vốn kinh doanh	28.701.682.869	36.282.154.332	7.580.471.463
LNST	486.191.008	248.325.030	-237.865.978
Hiệu suất	0,02	0,01	-0,01

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

- Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh năm 2018 so với năm 2017 giảm 0,01 có nghĩa trong năm 2018 bình quân 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh giảm 0,01 đồng lợi nhuận kế toán trước thuế thu so với năm 2017. Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn giảm đi là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

- Do kinh doanh bình quân năm 2018 so với năm 2017 tăng 7.580 triệu đồng , và do lợi nhuận sau thuế năm 2018 so với năm 2017 giảm 237 triệu đồng .

- Tóm lại, hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm 2018 so với năm 2017 giảm lên nguyên nhân là do công ty đã tăng vốn kinh doanh lên nhưng tốc độ tăng của LNKTST nhỏ hơn tốc độ tăng của vốn kinh doanh rất nhiều.

2.2.3.2. Vốn lưu động

Số dư bình quân vốn lưu động trong năm 2018 so với năm 2017 tăng 6.537.126.665 từ đó làm số quay vòng luân chuyển vốn lưu động năm 2016 giảm 0,53 vòng, số ngày luân chuyển trong năm 2016 tăng 81 ngày.

Bảng 2.2.3.2 Luân chuyển vốn lưu động

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Chênh lệch
Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	27.616.055.489	28.006.981.855	390.926.366
Số dư bình quân về vốn lưu động (S) (đồng)	15.137.765.441	21.674.892.106	6.537.126.665
Số lần luân chuyển vốn lưu động (V)	1,82	1,29	-0,53
Số ngày luân chuyển vốn lưu động (N)	197,33	278,61	81,27

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Như vậy, tốc độ tăng của số dư bình quân vốn lưu động lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần cho nên việc quản lý và sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp trong năm nay là chưa hợp lý và hiệu quả

2.2.3.3. Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn

Bảng 2.2.3.3 Bảng hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Chênh lệch
Vốn bình quân	22.704.629.188	21.674.892.106	-1.029.737.083
Kết quả	607.738.760	310.406.287	-297.332.473
Hiệu suất	0,027	0,014	-0,0124

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

- Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn năm 2018 so với năm 2017 giảm 0.0124 , có nghĩa trong năm 2018 bình quân 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh giảm 0.0124 đồng lợi nhuận kế toán trước thuế thuế so với năm 2017. Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn giảm đi là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

- Do toàn bộ vốn sử dụng bình quân năm 2016 so với năm 2015 giảm 1.029 triệu đồng và do lợi nhuận trước thuế năm 2018 so với năm 2017 giảm 297 triệu đồng ,

- Tóm lại, hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn của doanh nghiệp năm 2018 so với năm 2017 giảm nguyên nhân là do công ty đã giảm toàn bộ vốn lên tốc độ tăng của LNKTST nhỏ hơn tốc độ tăng của toàn bộ vốn.

2.2.3.4 Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Bảng 2.2.3.4 Bảng hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Chênh lệch
Vốn chủ bình quân	6.367.973.086	9.992.135.601	3.624.162.515
LNST	486.191.008	248.325.030	-237.865.978
HSVC	0,07	0,02	-0,05

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

- Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu năm 2018 so với năm 2017 giảm 0,05 , có nghĩa trong năm 2018 bình quân 1 đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh giảm 0,05 đồng lợi nhuận kế toán trước thuế thuế so với năm 2017. Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn giảm đi là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

- Do vốn chủ sử dụng bình quân năm 2018 so với năm 2017 tăng 3.624 triệu đồng , và do lợi nhuận sau thuế năm 2018 so với năm 2017 giảm 237 triệu đồng .

- Tóm lại, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp năm 2018 so với năm 2017 giảm xuống nguyên nhân là do công ty đã tăng được vốn chủ sở hữu lên, tốc độ tăng của LNKTST nhỏ hơn tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu.

2.2.4 . Chỉ tiêu tài chính căn bản

2.2.4.1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Bảng 2.2.4.1 : Chỉ tiêu khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	năm 2017	năm 2018	Chênh lệch
Khả năng thanh toán tổng quát	1,98	2,36	0,84
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	1,32	1,72	0, 77
Khả năng thanh toán nhanh	0,065	0,09	0,72

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

- Khả năng thanh toán tổng quát năm 2018 tăng 0,84 lần so với năm 2017. Các chỉ số năm 2017 là 1,98 năm 2018 là 2,36 các chỉ số này đều lớn hơn 1 lên doanh nghiệp có đủ khả năng chi trả trong việc thanh toán công nợ nhất là nợ đến hạn đảm bảo được sự tự chủ tài chính của công ty.

- Khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2018 so với năm 2017 tăng 0,77 lần năm 2017 khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty là 1.32 lần và năm 2018 là 1,72 lần cả 2 năm chỉ tiêu này đều lớn hơn 1. Chỉ tiêu này cho thấy năm 2018 doanh nghiệp đảm bảo khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, trang trải các khoản nợ phải trả nhất là các khoản nợ ngắn hạn.

- Khả năng thanh toán nhanh năm 2018 so với năm 2017 tăng 0.72 lần , nhưng năm 2018 khả năng thanh toán nhanh là 0.065 lần và năm 2017 là 0,09 lần cả 2 năm các hệ số đều nhỏ hơn 1 lên công ty khó có thể thanh toán nhanh các khoản nợ do vậy doanh nghiệp có thể bán gấp, bán rẻ hàng hóa, dịch vụ để trả nợ.

2.2.4.2 Hệ số tài trợ

Bảng 2.2.4.2 Hệ số tài trợ

Chỉ tiêu	năm 2017	năm 2018	chênh lệch
hệ số tài trợ	0,36	0,44	0,08
hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn	0,84	1,23	0,39
hệ số tự tài trợ TSCĐ	0,94	1,37	0,43
hệ số đầu tư	0,33	0,27	-0,06

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Qua bảng 2.2.4 ta thấy hệ số tài trợ năm 2018 so với năm 2017 tăng 0,08 lần chỉ tiêu này cho biết trong năm 2018 trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu tăng 0.09 lần. Như vậy chứng tỏ năm 2018 và 2017 mức độ tự chủ đảm bảo về mặt tài chính của công ty tăng dần theo các năm.

Hệ số tài trợ tài sản dài hạn năm 2018 tăng so với năm 2017 là 0,39 lần chỉ tiêu này cho biết trong tài sản dài hạn năm 2018 so với năm 2017 vốn chủ sở hữu tăng 0.39 lần.

Hệ số tài trợ tài sản cố định năm 2018 tăng so với năm 2017 là 0,43 lần chỉ tiêu này cho biết trong tài sản dài hạn năm 2018 so với năm 2017 vốn cố định tăng 0.43 lần.

Hệ số đầu tư của năm 2018 so với năm 2017 giảm 0.06 lần chỉ tiêu này cho biết trong tổng tài sản thì tài sản dài hạn năm 2018 so với 2017 giảm 0,06 lần.

2.2.5 Các tỷ suất sinh lời

Các chỉ số sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định và là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh, là một căn cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai

Bảng 2.2.5 Các tỷ suất sinh lời

ĐVT: %

chỉ tiêu	năm 2017	năm 2018	chênh lệch
Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/doanh thu thuần	2,20	1,11	-1.09
Tỷ suất hàng bán/doanh thu thuần	86,03	88,82	2.79
Tỷ suất chi phí quản lý doanh nghiệp/doanh thu thuần	0,93	8,80	4,59
Tỷ suất lợi nhuận kế toán trước thuế/doanh thu thuần	2,20	1,11	0,06
Tỷ suất lợi nhuận kế toán sau thuế/doanh thu thuần	1,76	0,89	1,63

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

- Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ doanh thu thuần năm 2018 so với năm 2017 giảm 1.09%, chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng doanh thu thuần năm 2018 thì giảm xuống 1.09 đồng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh so với năm 2017.

- Tỷ suất bán hàng / doanh thu năm năm 2018 so với năm 2017 giảm 2.79%. Như vậy có nghĩa là cứ 100 đồng doanh thu thuần năm 2018 thì có thể tiết kiệm thêm 2.79 đồng so với năm 2017.

- Tỷ suất chi phí quản lý doanh nghiệp/ doanh thu thuần năm 2018 so với năm 2017 tăng 4,59%, chỉ tiêu này cho biết năm 2018 cứ 100 đồng doanh thu thuần doanh nghiệp phải thêm 4,59 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp so với năm 2017.

- Tỷ suất lợi nhuận kế toán trước thuế / doanh thu thuần năm 2018 so với năm 2017 tăng 0,06% năm 2017, chỉ tiêu này cho biết cứ 100 đồng doanh thu thuần năm 2018 tăng được thêm 0,06 đồng lợi nhuận kế toán trước thuế so với năm 2017.

- Tỷ suất lợi nhuận kế toán sau thuế/ doanh thu thuần năm 2018 so với năm 2017 tăng 1,63%. Chỉ tiêu này cho biết năm 2018 cứ 100 đồng doanh thu thuần doanh nghiệp tăng thêm 1,63 đồng lợi nhuận kế toán sau thuế so với năm 2017.

2.2.6 Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính

Bảng 2.2.6. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính

ĐVT: %

Chỉ tiêu	năm 2017	năm 2018	Chênh lệch
ROS (tỷ suất doanh thu) = Lãi ròng / Doanh thu	1,76	0,89	-0,87
ROA (tỷ suất thu hồi vốn đầu tư) = Lãi ròng / TTS	1,07	0,42	-0,65
ROE (tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu) = Lãi ròng / VCSH	3,82	1,24	-2,99

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Từ bảng phân tích trên ta thấy:

- Tỷ suất doanh thu năm 2018 giảm 0,87% so với năm 2017. Có nghĩa năm 2018 doanh nghiệp bỏ ra 100đ doanh thu thì giảm 0,87đồng lợi nhuận. Việc giảm lợi nhuận này do công ty chưa có sự quản lý nguồn vốn hiệu quả, việc quản lý và sử dụng có sự thay đổi.

- Tỷ suất thu hồi vốn đầu tư: năm 2018 giảm so với năm 2017 giảm 0,65% có nghĩa năm 2018 bỏ ra 100đ vốn đầu tư công ty giảm 0.65 đồng vốn chủ sở hữu.

- Tỷ suất thu hồi vốn chủ: năm 2018 giảm so với năm 2017 (2,99%) năm 2018 thì 100đ vốn chủ đầu tư thì tạo ra đc 3,82 đ lãi năm 2017 100đ vốn chủ đầu tư thì tạo được 1,24 đồng lãi cho chủ sở hữu. Nguyên nhân do các chi phí quản lý doanh nghiệp tăng làm cho lợi nhuận sau thuế tăng chậm.

→ Như vậy trong thời gian tới doanh nghiệp cần tìm ra giải pháp cắt giảm chi phí quản lý kinh doanh tăng doanh thu lấy lại đà tăng trưởng lợi nhuận. Muốn làm như vậy doanh nghiệp cần phải tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ, quản lý nguồn vốn hiệu quả hơn từ đó tính toán chi phí hợp lý, tiết kiệm và tích cực đẩy mạnh việc cung cấp dịch vụ để đạt lợi nhuận cao hơn.

2.2.7 Chỉ tiêu hàng tồn kho và các khoản phải thu

Bảng 2.2.7. Các chỉ tiêu đánh giá hàng tồn kho và các khoản phải thu

Chỉ tiêu	năm 2017	năm 2018	chênh lệch
số vòng quay hàng tồn kho	2,58	2,03	-0,55
số ngày một vòng quay hàng tồn kho	141,69	180,16	38,48
vòng quay các khoản phải thu	2,82	1,95	-0,87
số ngày một vòng quay các khoản phải thu	129,21	187,08	57,87

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

Vòng quay hàng tồn kho và số ngày của một vòng hàng tồn kho.

Năm 2017 số vòng hàng tồn kho là 2,58 vòng, số ngày 1 vòng hàng tồn kho là 141,69 ngày. Điều này có nghĩa cứ 141,69 ngày thì công ty lại nhập hàng về một lần. Sang năm 2018 số vòng hàng tồn kho là 2,03 vòng, số ngày 1 vòng hàng tồn kho là 180,16 ngày. Điều này có nghĩa cứ 180,16 ngày thì công ty lại nhập hàng về một lần, nhiều hơn so với năm 2016 là 38 ngày. Tốc độ quay hàng tồn kho giảm thể hiện hiệu quả sử dụng vốn của công ty năm 2018 thấp hơn 2017. Nguyên nhân là do công việc kinh doanh của công ty chưa đạt hiệu quả lượng hàng hóa và tồn từ chu kỳ trước để lại làm ảnh hưởng đến tốc độ luân

chuyển của hàng tồn kho và làm chi phí lưu kho tăng. Đây là một biểu hiện không tốt vì thế trong thời gian tới công ty cần chú trọng tới công tác báo cáo nhu cầu tiêu thụ cho thật sát với thực tế nhằm giúp cho bộ phận kho tính toán đưa ra lượng tồn kho tối ưu hơn, giảm bớt được chi phí tồn kho không cần thiết. Bên cạnh đó công ty cần theo dõi biến động giá cả của các loại mặt hàng từ đó đưa ra chính sách giá hợp lý nhằm khuyến khích nhu cầu tiêu thụ, đẩy mạnh tốc độ quay của hàng tồn kho.

Vòng quay khoản phải thu và số ngày của một vòng khoản phải thu.

Năm 2017 số vòng quay khoản phải thu là 2,82 vòng, số này 1 vòng quay là 129,21 ngày. Chỉ tiêu này cho biết để thu các khoản doanh thu bán chịu công ty cần 129,21 ngày. Năm 2018 số vòng là giảm 1,95 vòng, số ngày 1 vòng tăng lên 57,87 ngày. Như vậy năm 2018 công ty cần 187,08 ngày để thu hết tiền doanh thu bán chịu. Khi vòng quay khoản phải thu giảm, số ngày thu tiền tăng lên làm cho công ty bị chêm thu hồi vốn. Để tiếp tục kinh doanh công ty cần tài trợ thêm vốn lưu động. Và rủi ro nếu lượng vốn này phải mất chi phí cao.

2.3 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.3.1. Những kết quả đã đạt được

- Nhìn chung, trong giai đoạn 2012-2016 Công ty đã gặp rất nhiều khó khăn từ những yếu tố khách quan như khó khăn chung của ngành cũng như sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong hoạt động SXKD dẫn đến kết quả kinh doanh bị suy giảm. Tuy nhiên, cũng cần phải ghi nhận những nỗ lực của đội ngũ lãnh đạo cũng như cán bộ công nhân viên của Công ty trong việc cố gắng duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Công ty đã duy trì công ăn việc làm ổn định cho đội ngũ lao động, nỗ lực đảm bảo quyền lợi cho người lao động. Công ty luôn chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực nhằm đảm bảo một nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao, phẩm chất tốt phục vụ cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.
- Khả năng thanh toán được duy trì ở mức ổn định, hạn chế một cách tối đa những rủi ro tài chính có thể xảy ra.

- Tốc độ luân chuyển của vốn lưu động và hàng tồn kho luôn ở mức cao giúp cho Công ty hạn chế được nhu cầu về vốn hoạt động, giảm thiểu các chi phí tài chính, giúp cho Công ty tiếp tục hoạt động SXKD với một nguồn vốn lưu động thấp.

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại

- Không thể phủ nhận kết quả SXKD của Công ty ở mức thấp là do tác động của rất nhiều khó khăn khách quan, tuy nhiên hoạt động SXKD của Công ty còn nhiều hạn chế như sau:

- Mô hình hoạt động của Công ty là đơn vị hạch toán độc lập, không được tự chủ về tài chính dẫn đến việc Công ty bị động trong việc đưa ra các chính sách để ứng phó kịp thời với những thay đổi rất nhanh của môi trường kinh doanh. Công ty không được tự chủ về nguồn vốn dẫn đến việc không huy động được vốn để phục vụ nhu cầu mở rộng SXKD trong thời gian sắp tới.

- Cơ chế chính sách để thu hút khách hàng còn nhiều hạn chế dẫn tới việc số lượng đơn hàng bị sụt giảm mạnh khiến cho hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn. Đặc thù kinh doanh cảng biển đòi hỏi Công ty phải có một chiến lược kinh doanh hết sức linh hoạt.

- Việc chậm đổi mới, đầu tư vào công nghệ hiện đại hóa khiến cho nhu cầu sử dụng lao động trực tiếp vẫn còn ở mức cao. Trong giai đoạn khó khăn vừa qua, sản lượng hàng hóa sụt giảm mạnh khiến cho năng suất lao động ở mức rất thấp. Hiệu quả sử dụng lao động còn nhiều hạn chế.

- Công ty có lợi thế là một đơn vị lâu đời, giàu truyền thống nhưng lại không tận dụng được lợi thế của mình để thu hút khách hàng.

- Công ty có một lượng TSCĐ rất lớn nhưng khai thác không hiệu quả dẫn đến việc kinh doanh thua lỗ.

CHƯƠNG 3: NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY QUẢNG THÀNH VIỆT NAM

3.1. MỤC TIÊU VÀ ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY QUẢNG NAM VIỆT NAM

- Định hướng phát triển của Công ty trong những năm tới là giữ vững thị trường hiện tại, tìm kiếm thêm khách hàng mới, nâng cao chất lượng dịch vụ, tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh, đưa Cảng Chùa Vẽ trở lại thành một cảng xếp dỡ hiện đại ở khu vực miền Bắc. Trong điều kiện phát triển nhanh chóng của nền kinh tế và của khoa học công nghệ, hoạt động cạnh tranh có tính chất và mức độ ngày càng phức tạp. Mỗi doanh nghiệp muốn đứng vững phải không ngừng tự hoàn thiện mình theo yêu cầu của nền kinh tế, không ngừng tìm hiểu xu thế phát triển của xã hội để đề ra chiến lược phát triển lâu dài cũng như các biện pháp cụ thể có hiệu quả và kịp thời.

- Trong thời gian tới, Công ty sẽ đẩy mạnh việc thực hiện một số các hoạt động nhằm thực hiện được mục tiêu đề ra như:

- Đẩy mạnh công tác đầu tư xây dựng cơ bản và mua sắm trang thiết bị theo đúng kế hoạch, đảm bảo tính hiệu quả kinh tế - kỹ thuật của các dự án được đầu tư để đáp ứng nhu cầu cấp bách là nâng cao năng lực xếp dỡ.

- Kiện toàn bộ máy tổ chức quản lý điều hành của Công ty, phát huy tính độc lập, năng động, tự chủ trong giai đoạn phát triển mới. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp đoàn kết, chuyên nghiệp tạo môi trường thuận lợi cho người lao động phát huy tối đa năng lực làm việc và sáng tạo của mình.

- Giám sát công tác kiểm tra tình trạng kỹ thuật của thiết bị máy móc, năng lực của các cán bộ kỹ thuật, tay nghề của các lái cầu, xe nâng để hạn chế các sự cố của thiết bị và đảm bảo giải phóng tàu nhanh hơn có uy tín với các hãng tàu nước ngoài.

- Nâng cao giám sát chặt chẽ công nợ để tránh rủi ro mất vốn và chiếm dụng vốn

- Giữ vững thị trường hiện tại. Triển khai và làm tốt công tác nghiên cứu thị trường, tìm kiếm thị trường mới.

- Bảo vệ quyền lợi và cải thiện điều kiện làm việc của người lao động.

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH QUẢNG THÀNH VIỆT NAM.

Doanh thu của công ty giảm qua các năm tốc độ tăng của giá vốn hàng bán nên đã làm cho lợi nhuận giảm đi rất nhiều.

Công ty đã thực hiện đúng chế độ kế toán do Bộ Tài chính qui định, kịp thời sửa đổi, bổ sung theo những thông tư, chuẩn mực và luật kế toán mới.

Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách và các qui định tài chính, thuế của Nhà nước.

- Biện pháp 1: Sử dụng hợp lý chi phí quản lý doanh nghiệp

- Biện pháp 2: Phần đầu hạ giá thành để tạo ra sự cạnh tranh về giá cả sản phẩm

3.2.1. Sử dụng hợp lý chi phí bán hàng

3.2.1.1 Cơ sở thực hiện biện pháp

Tiết kiệm chi phí và hạ giá thành để tăng lợi nhuận là việc mà các doanh nghiệp, các công ty luôn suy nghĩ để phát triển doanh nghiệp, công ty mình. Do đó, công tác quản lý chi phí doanh nghiệp là công tác hết sức quan trọng, nếu làm tốt công tác quản lý này thì doanh nghiệp chỉ mất một khoản chi phí thấp mà hiệu quả. Và ngược lại, nếu công tác quản lý chi phí kém thì chi phí sẽ cao và làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Kiểm soát chi phí là hoạt động thiết yếu cho bất kỳ doanh nghiệp nào. Hiểu được các loại chi phí và các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí, chúng ta có thể kiểm soát được chi phí, từ đó có thể sử dụng hợp lý chi phí, sau cùng là tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Điều này sẽ làm tăng tỷ suất lợi nhuận so với giá vốn hàng bán và tỷ suất lợi nhuận so với tổng chi phí. Do đó, kiểm soát và sử dụng hợp lý các khoản mục chi phí là một trong những biện pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng lợi nhuận cho Công ty.

Qua các số liệu phân tích ở Công ty ta thấy chi phí quản lý doanh nghiệp xu hướng tăng đột biến. Cụ thể, năm 2017 chi phí quản lý doanh nghiệp là 257trđ, năm 2108 là 2.464trđ tăng 2.207trđ tương đương tăng hơn 800%

Để hiểu rõ thêm về tình hình gia tăng các khoản mục trong chi phí bán hàng,

ta xét bảng tổng hợp chi phí sau:

Bảng 3.1. Bảng báo cáo tổng hợp chi phí bán hàng

Đơn vị: trđ

Chỉ tiêu	năm 2017	năm 2018	chênh lệch	
			số tiền	%
CPQLKD	257,6	2.464,8	2.207,2	856,75%
Chi phí dịch vụ mua ngoài (thuê sửa chữa TSCĐ, chi phí hoa hồng,...)	141,5	1286,7	1.452,2	11026%
Chi phí bằng tiền khác (chi phí chào hàng, tiếp khách, hội nghị khách hàng,...)	116,1	1178,1	1062	1015%

(Nguồn: Phòng Tài chính kế toán)

Nhìn vào bảng ta thấy, nguyên nhân chính khiến chi phí bán hàng năm 2018 tăng mạnh mẽ so với năm 2017 là do chi phí bằng tiền khác, chi phí dịch vụ mua ngoài. Cụ thể, chi phí dịch vụ mua ngoài năm 2018 so với năm 2017 tăng 1.452,2 trđ (tương đương 11026%) và chi phí bằng tiền năm 2018 so với năm 2017 tăng 1062 trđ (tương đương tăng 1015%).

Công ty cần tìm ra biện pháp giảm phù hợp để gia tăng lợi nhuận cho công ty.

3.2.1.2 Mục đích của biện pháp

Tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả sử dụng vốn.

Nâng cao trình độ tổ chức quản lý của doanh nghiệp.

3.2.1.3 Nội dung của biện pháp

- Công ty cần nắm vững quan hệ trên thị trường, lựa chọn các giải pháp Marketing phù hợp để duy trì lượng khách hàng ổn định sẵn có bên cạnh đầu tư cho tìm kiếm và khai thác thị trường.

- Cần có sự phối hợp giữa lãnh đạo và các nhân viên kinh doanh để tìm

ra những bất hợp lý trong chi tiêu. Từ đó phân loại chi phí và lập kế hoạch cụ thể để cắt giảm những chi phí không cần thiết phát sinh trong khâu này.

- Đối với các khoản chi cho dịch vụ mua ngoài, Công ty cần phải xây dựng một định mức sử dụng hợp lý bằng cách xác định rõ nội dung, phạm vi sử dụng từng loại chi phí.

- Đối với các khoản chi tiền mặt cho chi phí chào hàng, tiếp khách, giao dịch hội họp, chi đối ngoại, công tác phí, công ty cần xây dựng kế hoạch chi tiêu cụ thể theo từng thời lý. Các khoản chi phải có chứng từ hợp lệ, phải gắn với kết quả kinh doanh và phải được khống chế theo tỷ lệ tính trên tổng chi phí.

- Công ty cũng nên tổ chức các buổi nói chuyện nhằm nâng cao ý thức, trách nhiệm làm cho cán bộ công nhân viên tự nhận thấy rằng tiết kiệm chi phí cũng chính là đem lại lợi nhuận cho Công ty.

- Công ty cũng cần kiên quyết xử lý, qui trách nhiệm rõ đối với những cá nhân không hoàn thành trách nhiệm quản lý, để xảy ra những bất hợp lý trong chi tiêu.

3.2.1.4 Kết quả thực hiện

Sau khi thực hiện tốt biện pháp tiết kiệm chi phí, dự kiến doanh thu giữ nguyên, chi phí bán hàng sẽ giảm 247 triệu đồng, tương ứng với tỷ lệ 10%. Đồng thời lợi nhuận trước thuế cũng tăng 7.9%

Bảng 3.2. Bảng so sánh kết quả trước và sau khi thực hiện biện pháp

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	%
DTT về bán hàng và cung cấp dịch vụ	28.006	28.006	0	0
Giá vốn hàng bán	24.874	24.874	0	0
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	3.132	3.132	0	0
Doanh thu hoạt động tài chính	10.084	10.084	0	0
Chi phí tài chính			0	0
<i>Chi phí lãi vay</i>			0	0
Chi phí QLKD	2.464	2.217	247	(10)
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	310	557	247	7.9
Thu nhập khác			0	0
Chi phí khác			0	0
Lợi nhuận khác			0	0
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	310	495	247	7.9

3.2.2. Phần đầu hạ giá thành để tạo ra sự cạnh tranh về giá cả sản phẩm

Cơ sở của biện pháp:

Trong những năm qua tuy tốc độ tăng doanh thu của công ty là khá đều và ổn định nhưng tốc độ tăng lên của lợi nhuận lại chưa tương xứng. Nguyên nhân chủ yếu là trong những năm qua công ty vẫn còn phải nhập một số mặt hàng của các đối thủ cạnh tranh và chi phí quản lý kinh doanh của công ty vẫn tăng khá mạnh qua ba năm đặc biệt là năm 2017.

Nội dung của biện pháp:

Giảm chi phí lao động: Việc giảm chi phí lao động không phải là giảm lương của người lao động mà trên cơ sở năng suất lao động vẫn đảm bảo được mức lương cho người lao động và giảm chi phí cho công ty. Điều đó có nghĩa công ty phải hoàn thiện quy trình kinh doanh, bán hàng, quản lý kho tàng; nâng cao chất lượng và năng suất cho người lao động, đưa công nghệ vào quá trình kinh doanh.

Giảm chi phí quản lý doanh nghiệp: Trong chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty có rất nhiều loại như: tiền lương và phụ cấp theo lương; bảo hiểm xã hội,..; tiền điện thoại; chi phí giao dịch tiếp khách; chi phí giao dịch ký kết hợp đồng; chi phí bán hàng,.. và các chi phí khác.

Đối với chi phí bán hàng công ty có thể áp dụng một số biện pháp sau:

Đối với chi phí vận chuyển: có thể sử dụng phương thức giao hàng tại kho, đặc biệt là với những đơn hàng có số lượng lớn để giảm bớt những chi phí không cần thiết.

Đối với khoản chi phí khấu hao kho tàng: công ty cần đầu tư vào hệ thống kho lưu trữ bảo quản tốt hơn nhằm đảm bảo chất hàng hóa lưu trữ.

Đối với chi phí giao dịch và thu hồi công nợ: nên cố gắng bán hàng thu tiền ngay để tránh các chi phí đi lại thu hồi nợ hoặc phát sinh các chi phí tổn thất nợ khó đòi.

Kết quả dự kiến: Dự kiến Giá vốn hàng bán có thể giảm bớt khi tiết kiệm các chi phí trực tiếp trong quá trình kinh doanh; đồng thời tiết kiệm các chi phí quản lý góp phần tăng lợi nhuận cho công ty. Từ đó cải thiện vòng quay hàng tồn kho và nâng cao khả năng sinh lời của hàng tồn kho một cách gián tiếp.

3.3. KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT

- Ổn định vĩ mô tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp: Tại Việt Nam, môi trường vĩ mô thiếu ổn định thường là một trong những nguồn tạo ra rủi ro cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực keo dán. Các cán cân vĩ mô thiếu cân bằng sẽ đe dọa đến sự phát triển bền vững: Cán cân thương mại thâm hụt triền miên gây sức ép lên tỷ giá; cán cân ngân sách thâm hụt, nợ quốc gia tăng cao, chi tiêu thường xuyên của ngân sách tăng cao làm giảm mạnh nguồn lực cho chi đầu tư phát triển; tình trạng lạm phát cao đã gây ra nhiều khó khăn cho các doanh nghiệp. Trong bối cảnh các công ty kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ cảng biển đang gặp nhiều khó khăn trong việc cải thiện hiệu quả kinh doanh bền vững, môi trường kinh tế vĩ mô ổn định là yếu tố rất quan trọng đảm bảo thành công của quá trình này, đặc biệt là cần đảm bảo duy trì lãi suất ổn định ở mức vừa phải.

- Sửa đổi, bổ sung các quy định liên quan đến doanh nghiệp nhà nước: Quá trình thực hiện đổi mới cơ chế SXKD của Công ty

Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam đã bộc lộ những nhân tố làm giảm hiệu quả và làm chận tiến trình tái cấu trúc xuất phát từ cơ chế, chính sách hiện hành của nhà nước. Do đó, nhằm tháo gỡ khó khăn và tạo điều kiện cho quá trình hoạt động của các doanh nghiệp có vốn nhà nước nói chung và Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam, việc nhà nước xem xét sửa đổi một số quy định hiện hành là cần thiết.

KẾT LUẬN

Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là đích hướng tới của mỗi doanh nghiệp trong quá trình hoạt động của mình. Tuy nhiên, hiệu quả sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp lại phụ thuộc vào sự nhanh nhạy và khả năng nắm bắt thị trường của từng doanh nghiệp. Cũng như việc tận dụng một cách hợp lý những điểm mạnh, hạn chế một cách tối đa những điểm yếu của mình để đạt được mục tiêu tối ưu trong kinh doanh là lợi nhuận và có thể giúp cho doanh nghiệp phát triển một cách ổn định và lâu dài trong một môi trường kinh doanh nhiều biến động, cạnh tranh hết sức gay gắt như hiện nay.

Cố gắng khắc phục khó khăn, nỗ lực duy trì và đảm bảo hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong những điều kiện hết sức khó khăn trong 2 năm 2017 và 2018 là kết quả lớn nhất mà Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam đã đạt được. Những nỗ lực của Công ty đã góp phần ổn định đời sống cán bộ công nhân viên của Công ty nói riêng và của toàn xã hội nói chung bằng việc thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước.

Để đạt được những kết quả như trên cần phải nhìn nhận đến công sức đóng góp và nỗ lực không biết mệt mỏi của bộ máy lãnh đạo và đội ngũ cán bộ công nhân viên Công ty TNHH Quảng Thành Việt Nam.