Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

BỘ TÀI CHÍNH

HỌC VIỆN TÀI CHÍNH

----------□ ✧ □----------

THÁI THỊ ÁNH

LỚP: CQ56/62.02

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI :

ĐẦU TƯ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH TMDV VÀ CÔNG NGHỆ PHƯƠNG HỒ

CHUYÊN NGÀNH : KINH TẾ ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

MÃ SỐ : 62

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN: PGS.TS ĐINH VĂN HẢI

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

HÀ NỘI - 2022

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên em xin chân thành cảm ơn các thầy, cô giáo của Học viện Tài chính, đặc biệt là PGS.TS Đinh Văn Hải đã tận tình hướng dẫn và chỉ bảo em trong quá trình hoàn thành luận văn tốt nghiệp của mình. Đồng thời em cũng xin gửi lời cảm ơn đến Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ đã tạo điều kiện và cung cấp đầy đủ các tài liệu cần thiết cho em trong quá trình thực hiện khóa luận. Em xin cảm ơn các thầy cô giáo giảng dạy trong Học viện đã cung cấp cho em những kiến thức vô cùng bổ ích để em có nền tảng cho việc thực hiện khóa luận cũng như có được nền tảng hành trang vững chắc cho sự nghiệp của mình trong tương lai.

Do giới hạn về mặt kiến thức cũng như khả năng trình bày và lý luận nên trong quá trình thực hiện luận văn bản thân em còn rất nhiều thiếu sót và hạn chế vì vậy em rất mong nhận được sự đóng góp từ thầy, cô để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày 20 tháng 5 năm 2022

Sinh viên

Thái Thị Ánh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng em, các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và xuất phát đúng với tình hình thực tế của cơ sở thực tập.

Tác giả luận văn tốt nghiệp

(Ký và ghi rõ họ tên)

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN i
LỜI CAM ĐOAN ii
MỤC LỤC iii
DANH MỤC VIẾT TẮT vi
DANH MỤC BẢNG BIỂU vii
LỜI MỞ ĐẦU 1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẦU TƯ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH DOANH NGHIỆP 4
1.1. Những khái niệm cơ bản 4
1.1.1 Đầu tư 4
1.1.1.1 Khái niệm của đầu tư 4
1.1.1.2 Đặc điểm của đầu tư trong doanh nghiệp 5
1.1.2 Năng lực cạnh tranh 5
1.1.2.1 Khái niệm và biểu hiện của cạnh tranh 5
1.1.2.2 Nội dung của năng lực cạnh tranh 12
1.1.3 Đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh trong doanh nghiệp 13
1.1.3.1 Đầu tư vào máy móc thiết bị, tích cực ứng dụng KH-CN mới 13
1.1.3.2 Đầu tư phát triển nguồn nhân lực 15
1.1.3.3 Đầu tư cho Marketing 16
1.2 Sự cần thiết khách quan của đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp 18
1.3 Các chỉ tiêu đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp 21
1.4 Nhân tố ảnh hưởng đến đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp 27
1.4.1 Nhân tố chủ quan 27

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.4.2 Nhân tố khách quan 30
1.4.2.1 Môi trường vĩ mô 30
1.4.2.2 Môi trường vi mô 32
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 34
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC ĐẦU TƯ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ CÔNG NGHỆ PHƯƠNG HỒ 35
2.1 Giới thiệu tổng quan cơ cấu tổ chức hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty 35
2.1.1 Giới thiệu khái quát công ty 35
2.1.2. Chức năng nhiệm vụ 35
2.1.4 Tình hình hoạt động của công ty thời gian qua 39
2.2. Thực trạng công tác đầu tư năng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ và Công nghệ Phương Hồ trong những năm qua 45
2.2.1 Kinh nghiệm của công ty 45
2.2.2 Đầu tư nguồn nhân lực 47
2.2.3 Đầu tư vào cơ sở vật chất, máy móc thiết bị 50
2.2.4 Hoạt động đầu tư Marketing của công ty 54
2.2.5 Đầu tư khác 55
2.3. Đánh giá kết quả 56
2.3.1 Những thành tựu đạt được 56
2.3.2 Một số hạn chế 58
2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế trên 59
2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan 59
2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan 60

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 62
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP ĐẦU TƯ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ CÔNG NGHỆ PHƯƠNG HỒ TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY 63
3.1 Định hướng phát triển của công ty thời gian tới 63
3.2 Định hướng đầu tư nâng cao NLCT của Công ty TNHH Phương Hồ 64
3.3 Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho công ty TNHH TMDV và CN Phương Hồ 65
3.3.1 Giải pháp nhằm nâng cao huy động và sử dụng vốn có hiệu quả 65
3.3.2 Giải pháp tăng cường đầu tư nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị hiện đại 68
3.3.3 Giải pháp nâng cao trình độ quản lí, chất lượng nguồn nhân lực 69
3.3.4 Giải pháp nâng cao hiệu quả marketing 70
3.3.5 Giải pháp đầu tư khác 71
3.4 Một số kiến nghị đối với Nhà nước để nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty 74
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 76
KẾT LUẬN 77
TÀI LIỆU THAM KHẢO 79

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC VIẾT TẮT

BGĐ	Ban giám đốc
CP	Chi phí
DAĐT	Dự án đầu tư
DN	Doanh nghiệp
KH	Khách hàng
LN	Lợi nhuận
LNST	Lợi nhuận sau thuế
NLCT	Năng lực cạnh tranh
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TM-DV	Thương mại - Dịch vụ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.1: Cơ cấu tổ chức của CT TNHH TMDV và CN Phương Hồ

Biểu đồ 2.1: Lợi nhuận của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ giai đoạn 2019 - 2021

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động của Công ty TNHH Phương Hồ giai đoạn 2019 - 2021

Bảng 2.2: Danh sách dự án tiêu biểu của CT TNHH Phương Hồ

Bảng 2.3: Thống kê số lượng lao động của công ty TNHH Phương Hồ

Bảng 2.4 : Tài sản cố định của công ty tính đến tháng 12/2019

Bảng 2.5 : Tài sản cố định mua mới năm 2020 -2021

Bảng 2.6: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của công ty Phương Hồ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện nay, cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là vấn đề rất quan trọng, nó là yếu tố thúc đẩy các doanh nghiệp tạo ra các sản phẩm chất lượng hơn, các hình thức kinh doanh hiệu quả hơn để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển. Cạnh tranh giúp mọi thành phần kinh tế phát triển hơn, xoá bỏ độc quyền và bất bình đẳng trong kinh doanh. Kết quả của quá trình cạnh trạnh là sự tiếp tục tồn tại của các doanh nghiệp nắm bắt cơ hội một cách nhanh chóng và chính xác cũng như sự biến mất của các doanh nghiệp yếu kém không thể bắt kịp sự thay đổi của thị trường.

Đặc biệt, trong tình hình hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, việc cạnh tranh không chỉ xảy ra giữa các doanh nghiệp trong nước mà còn xảy ra giữa các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài. Vì thế, việc nâng cao năng lực cạnh tranh là một yêu cầu cấp thiết để doanh nghiệp ngày càng phát triển và nâng cao vị thế của mình trên thị trường. Để có được năng lực cạnh tranh mạnh, các doanh nghiệp cần phải tìm ra điểm khác biệt của mình so với các đối thủ tham gia cùng phân khúc thị trường với mình. Từ đó, đưa ra các chính sách nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp một cách đúng đắn như mức giá hợp lý, sản phẩm chất lượng, kênh phân phối tiện lợi, đồng thời cũng phải nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, uy tín, hình ảnh,… để đảm bảo vị thế của doanh nghiệp trên thị trường nói chung và trong mắt khách hàng nói riêng.

Nhận thấy được vai trò của cạnh tranh và đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như từ những gì được trải nghiệm, học hỏi tại công ty TNHH TMDV và CN Phương Hồ, em lựa chọn đề tài ***" Đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TM DV và CN Phương Hồ"*** làm đề tài luận

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

văn tốt nghiệp của mình với mong muốn đóng góp ý kiến của mình để đề xuất ra một số giải pháp khả thi cho ban lãnh đạo của Công ty trong quá trình thực hiện nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

2. Mục đích nghiên cứu

Thông qua quá trình nghiên cứu luận văn tập trung làm rõ những mục tiêu sau đây:

+ Hệ thống lại các lý luận chung về đầu tư và đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp hiện nay trong nền kinh tế thị trường.

+ Thực trạng đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ trong thời gian qua, từ đó đánh giá những thành tựu và hạn chế của công ty, đưa ra nguyên nhân của hạn chế đó.

+ Đưa các giải pháp đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: vấn đề đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Phạm vi nghiên cứu:

+ Phạm vi không gian: Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ.

+ Phạm vi thời gian: đề tài được nghiên cứu với các số liệu của công ty từ năm 2019 -2021.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn được sử dụng nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau tuy nhiên tập trung chủ yếu vào các phương pháp sau:

+ Phương pháp duy vật biện chứng: được sử dụng để đánh gia khách quan, thống nhất các thực trạng công tác đầu tư nâng coa năng lực cạnh tranh

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ mà không bị phiến diện, chủ quan.

+ Phương pháp duy vật lịch sử: Được sử dụng để đánh gia vai trò của hoạt động sản xuất, nhận thức đúng vai trò của hoạt động sản xuất trong quá trình đổi mới với chủ trương công nghiệp hoá, hiện đại hoá của Đảng và Nhà nước.

+ Phương pháp thống kê: Được sử dụng trong quá trình thu thập các tài liệu liên quan tới Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ.

+ Phương pháp phân tích: Được sử dụng để phân tích các kết quả đạt được của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ.

+ Phương pháp so sánh: So sánh số liệu các kỳ với nhau để thấy được xu thế phát triển của công ty là tốt hay xấu đi để có những giải pháp kịp thời.

5. Kết cấu đề tài

Ngoài phần mở đầu, phần kết, danh mục bảng biểu, tài liệu tham khảo đề tài được chia làm ba phần như sau:

Chương 1: Lý luận chung về đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh doanh nghiệp

Chương 2: Thực trạng công tác đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ

Chương 3: Giải pháp đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 1
LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẦU TƯ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH DOANH NGHIỆP

1.1. Những khái niệm cơ bản

1.1.1 Đầu tư

1.1.1.1 Khái niệm của đầu tư

Hoạt động đầu tư (đầu tư) là quá trình sử dụng các nguồn lực về tài chính, nhân lực, tài nguyên thiên nhiên và các nguồn lực khác nhằm mục đích tái sản xuất giản đơn hoặc tái sản xuất mở rộng của toàn bộ nền kinh tế nói chung hay của từng ngành sản xuất nói riêng. Xuất phát từ các góc độ, các phạm vi phát huy tác dụng mà nhà đầu tư được chia thành các cách hiểu khác nhau.

Đầu tư theo nghĩa rộng có nghĩa là sự hy sinh các nguồn lực hiện tại cho hoạt động sản xuất kinh doanh với hy vọng của nhà đầu tư là mang lại kết quả trong tương lai với nguồn thu lại lớn hơn nhiều so với các nguồn lực đã bỏ ra trước đó. Các nguồn lực bỏ ra trước đó có thể là tiền, nhân lực, nguyên nhiên vật liệu đầu vào… và với kết quả đầu ra là dòng tiền tăng thêm, tài sản vật chất, trí tuệ, …

Đầu tư theo nghĩa hẹp chỉ bao gồm các hoạt động sử dụng các nguồn lực ở hiện tại để đem lại các nguồn lực lớn hơn trong tương lai cho nền kinh tế.

Trong kinh tế học, đầu tư là số tiền mua một đơn vị thời gian của hàng hóa không được tiêu thụ mà sẽ được sử dụng để sản xuất trong tương lai.

Trong tài chính, đầu tư là việc mua một tài sản với hy vọng rằng nó sẽ tạo ra thu nhập trong tương lai hoặc được đánh giá cao trong tương lai và được bán với giá cao hơn (không bao gồm tiền gửi ngân hàng hoặc các tổ chức tương tự).

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Từ đó có thể nói đầu tư là hoạt động sử dụng các nguồn lực tài chính, nguồn lực vật chất, nguồn nhân lực và trí tuệ nhằm thu được lợi nhuận nói riêng và lợi ích kinh tế xã hội nói chung.

1.1.1.2 Đặc điểm của đầu tư trong doanh nghiệp

Hoạt động đầu tư là hoạt động bỏ vốn vào các nguồn lực khác nhau với mục đích tạo ra các nguồn lực thu được lớn hơn trong tương lai, từ đó có thể thấy được quá trình đầu tư là một quá trình gồm rất nhiều khía cạnh phức tạp. Hoạt động đầu tư của doanh nghiệp rất phức tạp và khó để kiểm nắm bắt vì doanh nghiệp luôn luôn phải thay đổi mình để phù hợp với xu thế phát triển của thị trường trong nước và thế giới để tránh bị tụt hậu so với những doanh nghiệp khác, tuy nhiên hoạt động đầu tư trong doanh nghiệp thường có những đặc điểm cơ bản sau đây:

+ Quy mô nguồn lực đầu tư, đặc biệt là vốn rất lớn và phải khê đọng trong suốt quá trình thực hiện đầu tư.

+ Đầu tư là hoạt động mang tính chất lâu dài. Thời kỳ đầu tư kéo dài bao gồm từ khi bắt đầu thực hiện việc đầu tư đến khi hoàn thành và đi vào hoạt động.

+ Thời gian vận hành kết quả đầu tư để thu hồi lại được nguồn vốn bỏ ra kéo dài do đó không thể tránh khỏi việc bị ảnh hưởng của các biến động về kinh tế, chính trị, tự nhiên, môi trường, …

+ Đầu tư có tính chất sinh lời, khi thực hiện hoạt động đầu tư, lợi nhuận thu được có thể xem là tiêu chí để đánh giá hoạt động đầu tư. Kết quả của hoạt động đầu tư kéo dài càng lâu thì mang lại càng nhiều hiệu quả cho nhà đầu tư.

+ Thành quả của hoạt động đầu tư chịu nhiều tác động của điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội của khu vực mà dự án đầu tư được thực hiện.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

+ Hoạt động đầu tư luôn mang tính rủi ro cao. Do đầu tư là hoạt động phải bỏ ra nguồn lực ban đầu về hướng từ kết quả trong tương lai nên hoạt động này gắn liền với rủi ro, mạo hiểm.

1.1.2 Năng lực cạnh tranh

1.1.2.1 Khái niệm và biểu hiện của cạnh tranh

a) Khái niệm

Khái niệm về cạnh tranh đã được đề cập đến từ rất lâu, theo K. Marx: "Cạnh tranh là sự ganh đua, đấu tranh gay gắt giữa các nhà tư bản nhằm giành giật những điều kiện thuận lợi trong sản xuất và tiêu dùng hàng hóa để thu được lợi nhuận siêu ngạch". Nghiên cứu sâu về sản xuất hàng hóa tư bản chủ nghĩa và cạnh tranh tư bản chủ nghĩa Marx đã phát hiện ra quy luật cơ bản của cạnh tranh tư bản chủ nghĩa là quy luật điều chỉnh tỷ suất lợi nhuận bình quân, và qua đó hình thành nên hệ thống giá cả thị trường. Quy luật này dựa trên những chênh lệch giữa giá cả chi phí sản xuất và khả năng có thể bán hành hoá dưới giá trị của nó nhưng vân thu được lợi nhuận.

Mặt khác theo từ điển kinh doanh ở Anh (xuất bản năm 1992) thì cạnh tranh trong cơ chế thị trường được định nghĩa là "Sự ganh đua, sự kình địch giữa các nhà kinh doanh nhằm giành tài nguyên sản xuất cùng một loại hàng hoá về phía mình."

Trong khi đó từ điển Bách khoa toàn thư Việt Nam nói rằng cạnh tranh là cạnh tranh là hoạt động tranh đua giữa những người sản xuất hàng hóa, giữa các thương nhân, các nhà kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, bị chi phối bởi quan hệ cung – cầu nhằm giành được các điều kiện sản xuất, tiêu thụ và thị trường có lợi nhất cho mình.

Thực chất cạnh tranh là sự tranh giành lợi ích kinh tế giữa các bên tham gia vào thị trường. Cạnh tranh có thể định nghĩa như là một khả năng của

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

doanh nghiệp nhằm đáp ứng và chống lại các đối thủ cạnh tranh trong cung cấp sản phẩm, dịch vụ một cách lâu dài và có lợi nhuận". Cạnh tranh không những là môi trường và động lực của sự phát triển mà còn là một yếu tố quan trọng làm lành mạnh hoá các quan hệ xã hội, tạo động lực cho sự phát triển. Do đó quan điểm về cạnh tranh có thể được hiểu như sau: Cạnh tranh là cuộc đấu tranh gay gắt, quyết liệt giữa các nhà sản xuất, kinh doanh với nhau dựa trên những chế độ sở hữu khác nhau về tư liệu sản xuất nhằm đạt được những điều kiện sản xuất và tiêu thụ có lợi nhất, đồng thời tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất phát triển.

Như vậy cạnh tranh là quy luật khách quan của nền sản xuất hàng hoá, là nội dung cơ chế vận động của thị trường. Sản xuất hàng hoá càng phát triển, hàng hoá bán ra càng nhiều, số lượng nhà cung ứng càng đông thì cạnh tranh càng gay gắt, kết quả cạnh tranh sẽ tự loại bỏ những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả.

Ngày nay trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh là một điều kiện và là yếu tố kích thích kinh doanh, là môi trường động lực thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển, tăng năng suất lao động tạo sự phát triển của xã hội nói chung.

Cạnh tranh cũng là một nhu cầu tất yếu của hoạt động kinh tế trong cơ chế thị trường, nhằm mục đích chiếm lĩnh thị phần, tiêu thụ được nhiều sản phẩm hàng hoá để đạt được lợi nhuận cao nhất. Câu nói cửa miệng của nhiều người hiện nay "thương trường như chiến trường", phản ánh phần nào tính chất gay gắt khốc liệt đó của thị trường cạnh tranh tự do. Biểu hiện của cạnh tranh được thể hiện bằng việc tăng thị phần, doanh thu, lợi nhuận và uy tín thương hiệu của doanh nghiệp trên thị trường

b) Biểu hiện của cạnh tranh

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Biểu hiện của cạnh tranh được thể hiện tập trung thông qua:

- *Chất lượng sản phẩm:*

Chất lượng sản phẩm là một tập hợp các tính chất và đặc trưng của sản phẩm có khả năng thoả mãn những nhu cầu trong điều kiện tiêu dùng xác định, phù hợp với công dụng lợi ích của sản phẩm. Khi có cùng một loại sản phẩm, chất lượng sản phẩm nào tốt hơn, thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng hơn thì họ sẵn sàng mua chúng với mức giá cao hơn. Bởi hiện nay, cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, thu nhập của người lao động ngày càng cải thiện, họ sẽ có điều kiện để thỏa mãn các nhu cầu của mình và cái họ quan tâm là chất lượng chứ không phải giá của sản phẩm. Từ đó ta có thể thấy được chất lượng sản phẩm đang có vai trò quan trọng hơn giá cả trong cạnh tranh. Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt trên thị trường hiện nay, để sản phẩm của mình luôn chiếm được vị trí tốt trên thị trường, thì việc đầu tư nâng cao cho chất lượng sản phẩm là điều vô cùng cần thiết và quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Nâng cao chất lượng sản phẩm sẽ làm tăng số lượng hàng hóa bán ra, tăng uy tín của doanh nghiệp, giúp mở rộng thị trường tiêu thụ của doanh nghiệp.

– *Giá cả sản phẩm:*

Giá cả là biểu hiện bằng tiền của giá trị hàng hoá, nghĩa là số lượng tiền phải trả cho hàng hoá đó hay đơn giản hơn là số tiền mà người mua phải trả cho người bán khi người bán cung ứng một hàng hóa dịch vụ nào đó. Thực chất giá cả là biểu hiện bằng tiền của chi phí để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm cộng với phần lợi nhuận thu về trên mỗi đơn vị sản phẩm. Trên thị trường cạnh tranh với sự đa dạng về chủng loại hàng hóa, khách hàng có nhiều lựa chọn hơn trong việc lựa chọn hàng hóa thỏa mãn nhu cầu của mình. Với cùng hàng hóa dịch vụ mà chất lượng tương đương nhau thì chắc chắn

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

người tiêu dùng sẽ chọn mặt hàng có giá cả thấp hơn để lợi ích họ thu về từ sản phẩm là tối ưu nhất. Giá cả được thể hiện như một công cụ cạnh tranh thông qua việc doanh nghiệp định giá hàng hóa cao hơn giá thị trường, định giá ngang bằng giá thị trường hay thấp hơn giá thị trường. Để lựa chọn áp dụng chính sách giá phù hợp của mình thì doanh nghiệp cần phải nghiên cứu, cân nhắc và xem xét kỹ lưỡng xem tình hình của doanh nghiệp mình đang thuận lợi hay không thuận lợi đồng thời phải kết hợp với việc xem xét giá cả của các đối thủ cạnh tranh và nghiên cứu tâm lí của khách hàng trên thị trường.

Chính sách định giá bán mà doanh nghiệp áp dụng đối với các loại thị trường của mình trên cơ sở kết hợp với một số chính sách, điều kiện khác. Định giá là việc ấn định giá bán một cách có hệ thống cho đúng với hàng hóa hay dịch vụ bán cho khách hàng. Có các chính sách định giá sau:

+ Chính sách định giá thấp: Là chính sách định giá sản phẩm, dịch vụ thấp hơn so với giá thị trường để thu hút được khách hàng về phía mình. Chính sách này đòi hỏi doanh nghiệp thực hiện nó phải có tiềm lực vốn lớn, tính toán chắc chắn và đầy đủ mọi tình huống rủi ro. Nếu thành công nó sẽ giúp doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường cũ, thâm nhập được vào thị trường mới và bán được khối lượng sản phẩm lớn hơn.

+ Chính sách định giá ngang giá thị trường: Đây là chính sách giá bán phổ biến được nhiều doanh nghiệp sử dụng, doanh nghiệp sẽ định giá bán sản phẩm của mình dao động xung quanh mức giá bán của các đối thủ khác trên thị trường. Với chính sách này, doanh nghiệp phải tăng cường công tác tiếp thị, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất để có thể có được chỗ đứng trên thị trường.

+ Chính sách định giá cao: Là chính sách định giá sản phẩm cao hơn giá

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thống trị trên thị trường, cao hơn nhiều so với giá thực trị của sản phẩm. Chính sách này chỉ áp dụng với những doanh nghiệp có sản phẩm hoặc dịch vụ độc quyền hoặc chất lượng sản phẩm cao hơn hẳn. Chính sách này sẽ giúp cho doanh nghiệp đạt được mức lợi nhuận siêu ngạch.

+ Chính sách định giá phân biệt: Nếu đối thủ cạnh tranh chưa có chính sách giá phân biệt thì đây là một cộng cụ cạnh tranh không kém phần hiệu quả của doanh nghiệp. Chính sách này được thể hiện qua việc với cùng một loại sản phẩm sẽ có những mức giá khác nhau và các mức giá đó được phân biệt với những tiêu thức khác nhau. Ví dụ: người mua nhiều được ưu đãi so với người mua ít (phân biệt về số lượng), người trả hết một lần được ưu đãi so với người trả góp (phân biệt theo phương thức thanh toán),...

+ Chính sách bán phá giá: là chính sách bán giá sản phẩm thấp hơn giá thị trường, thậm chí là bán thấp hơn cả giá thành của sản phẩm. Doanh nghiệp sử dụng chính sách này nhằm đánh bại đối thủ cạnh tranh ra khỏi thị trường. Tuy nhiên, để có thể áp dụng chính sách này thì doanh nghiệp phải có thế mạnh về tài chính, tiềm lực công nghệ và uy tín cao trên thị trường. Việc bán phá giá chỉ có thể áp dụng trong thời gian có hạn và chỉ có thể đánh bại được những đối thủ là doanh nghiệp nhỏ, khó có để đánh bại được những đối thủ lớn. Dù vậy, trong nhiều trường hợp doanh nghiệp không được phép sử dụng chính sách này do luật chống bán phá giá mà nhà nước quy đinh.

- Cạnh tranh thông qua hoạt động xúc tiến bán hàng:

Theo quan niệm của marketing, đây là một trong bốn công cụ của Marketing hỗn hợp mà doanh nghiệp có thể tác động vào thị trường mục tiêu nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh của mình. Xúc tiến bán hàng được hiểu là các hoạt động có chủ đích trong lĩnh vực marketing của doanh nghiệp nhằm tìm kiếm, thúc đẩy cơ hội bán hàng và cung cấp dịch vụ. Nội dung của xúc

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tiến bán hàng bao gồm các hoạt động chủ yếu: quảng cáo bán hàng, khuyến mại, hội trợ triển lãm, bán hàng trực tiếp và quan hệ công chúng.

Xúc tiến bán hàng là công cụ hữu hiệu trong việc chiếm lĩnh thị trường, tăng tính cạnh tranh của hàng hóa, dịch vụ của các doanh nghiệp trên thị trường. Thông qua xúc tiến, doanh nghiệp tiếp cận được với thị trường tiềm năng của mình, cung cấp cho khách hàng những thông tin cần thiết, những dịch vụ ưu đãi để chinh phục khách hàng và lôi kéo khách hàng từ đối thủ cạnh tranh. Hoạt động xúc tiến bán hàng sẽ giúp doanh nghiệp tạo ra những hình ảnh đẹp về mình trong con mắt của khách hàng, nhờ đó lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp sẽ không ngừng tăng lên. Thêm vào đó, hoạt động xúc tiến bán hàng còn thúc đẩy khách hàng mua hàng của doanh nghiệp nhiều hơn, thu hút được thêm các khách hàng tiềm năng từ đó làm tăng khả năng tiêu thụ của doanh nghiệp, doanh nghiệp sẽ ngày càng được biết đến nhiều hơn và càng được ưa chuộng hơn. Vì lẽ đó, để nâng cao năng lực cạnh tranh doanh nghiệp cũng cần chú trọng nhiều hơn trong việc đầu tư cho các hoạt động xúc tiến bán hàng.

– *Dịch vụ cung cấp sản phẩm và sau khi cung cấp sản phẩm*

Chất lượng dịch vụ là một trong những yếu tố hàng đầu tạo nên sự khác biệt có ưu thế trong cạnh tranh. Vì vậy, các doanh nghiệp thường cố gắng để cung ứng dược những dịch vụ chất lượng cao hơn các đối thủ của mình. Điều quan trọng là đáp ứng được đòi hỏi hay cao hơn những mong đợi về chất lượng dịch vụ của khách hàng mục tiêu. Những mong muốn của khách hàng về dịch vụ được hình thành từ sự hiểu biết của họ về dịch vụ đó, những kinh nghiệm của họ trong quá khứ, những lời truyền miệng và quảng cáo của doanh nghiệp. Để đảm bảo và nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng cho khách hàng, các nhà nghiên cứu marketing khuyên các các doanh nghiệp nên

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tìm cách để rút ngắn khoảng cách giữa những mong đợi của khách hàng và nhận thức của ban lãnh đạo doanh nghiệp, khoảng cách giữa nhận thức của ban lãnh đạo và yêu cầu cụ thể về chất lượng dịch vụ, khoảng cách giữa yêu cầu chất lượng dịch vụ và kết quả thực hiện dịch vụ, khoảng cách giữa nhận thức của khách hàng về của người cung ứng dịch vụ và dịch vụ mà khách hàng mong đợi. Theo các nhà nghiên cứu thì có năm yếu tố chủ yếu quyết định chất lượng dịch vụ. Các yếu tố này được xếp thứ tự theo tầm quan trọng được khách hàng đánh giá:

1. Mức độ tin cậy: Khả năng đảm bảo dịch vụ đã hứa hẹn một cách chắc chắn và chính xác.

2. Thái độ nhiệt tình: Sẵn sàng giúp đỡ khách hàng và đảm bảo dịch vụ nhanh chóng.

3. Sự đảm bảo: Trình độ chuyên môn, thái độ ứng xử của nhân viên và khả năng của họ tạo nên được tín nhiệm và lòng tin ở khách hàng.

4. Sự thông cảm: Thái độ quan tâm và đồng cảm với khách hàng.

5. Yếu tố hữu hình, như các phương tiện vật chất, trang thiết bị, con người và tài liệu thông tin.

Những doanh nghiệp đảm bảo dịch vụ tốt thường phải có cái nhìn chiến lược về dịch vụ và cung ứng dịch vụ, đảm bảo về chất lượng dịch vụ, luôn đặt ra những tiêu chuẩn cao về dịch vụ để theo đuổi, thường xuyên theo dõi kết quả thực hiện dịch vụ và giải quyết đầy đủ những khiếu nại của khách hàng cũng như thỏa mãn lợi ích của khách hàng và nhân viên. Ngoài ra cạnh tranh còn được biểu hiện qua uy tín của doanh nghiệp, thương hiệu của sản phẩm, …

1.1.2.2 Nội dung của năng lực cạnh tranh

Theo từ điển kinh tế học: “Năng lực cạnh tranh hay sức cạnh tranh là khả

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

năng giành được thị phần lớn trước các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, kể cả khả năng giành lại một phần hay toàn bộ thị phần của đồng nghiệp". Quan niệm khác lại cho rằng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng, năng lực mà doanh nghiệp có thể tự duy trì vị thế, thị phần của mình trên thị trường so với các đối thủ khác với lợi nhuận nhất định, đồng thời thực hiện được những mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp thể hiện thực lực và lợi thế của doanh nghiệp so với các đối thủ cạnh tranh khác trong việc thỏa mãn tốt nhất các đòi hỏi của khách hàng để thu lợi ích ngày càng cao cho doanh nghiệp. Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được xác định dựa vào các ưu thế cạnh tranh của nó. Ưu thế là thế mạnh bao gồm những đặc tính hoặc những thông số của sản phẩm nhờ đó sản phẩm có được sự ưu việt vượt trội hơn so với các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh trực tiếp. Tóm lại, khái niệm năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp có thể được hiểu là: khả năng duy trì và nâng cao lợi thế cạnh tranh trong việc tiêu thụ sản phẩm, mở rộng mạng lưới tiêu thụ, thu hút và sử dụng có hiệu quả các yếu tố sản xuất nhằm đạt lợi ích kinh tế cao và đảm bảo sự phát triển kinh tế bền vững.

Để tạo ra được năng lực cạnh tranh, mỗi doanh nghiệp cần phải: Tăng năng suất lao động, từ đó sẽ làm cho giá thành sản phẩm hạ, giá bán hạ từ đó làm tăng sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Đồng thời cần phải tăng khả năng ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ hiện đại vào quá trình sản xuất và kinh doanh, doanh nghiệp nên chú trọng đầu tư vào cơ sở máy móc thiết bị. Bởi chỉ khi áp dụng hiệu quả được khoa học công nghệ hiện đại mới giúp doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí lao động và năng suất lao động cũng sẽ tăng lên. Không chỉ vậy, để tạo ra năng lực cạnh tranh, các doanh nghiệp còn phải quan tâm đến các vấn đề về chất lượng nguồn nhân lực, tăng

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

năng lực về vốn, chú trọng đến hoạt động Marketing.

1.1.3 Đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh trong doanh nghiệp

Trong doanh nghiệp hoạt động đầu tư là hoạt động tất yếu trong quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp để có thể tồn tại và cạnh tranh với các đối thủ của mình một cách tốt nhất. Có thể chia các hoạt động đầu tư trong doanh nghiệp thành nhiều phần nhưng chúng chủ yếu được chia thành: đầu tư vào máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, cơ sở hạ tầng; đầu tư phát triển nguồn nhân lực và đầu tư vào tài sản vô hình khác.

1.1.3.1 Đầu tư vào máy móc thiết bị, tích cực ứng dụng KH-CN mới

Để nâng cao năng lực cạnh tranh, mỗi doanh nghiệp cần chú trọng đầu tư vào tài sản cố định nói chung, cơ sở máy móc thiết bị nói riêng. Tài sản cố định được coi là cơ sở vật chất kỹ thuật có vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh, là điều kiện tăng năng lực sản xuất kinh doanh, năng suất lao động của doanh nghiệp. Đầu tư vào tài sản cố định là đầu tư vào những tài sản có giá trị lớn, thời gian sử dụng trên 1 năm, giá trị của nó được chuyển dần vào sản phẩm theo mức độ hao mòn.

Đầu tư vào tài sản cố định là hoạt động quan trọng nhất trong quá trình đầu tư của doanh nghiệp bởi vì chi phí đầu tư cho tài sản cố định chiếm tỷ lệ vô cùng cao trong tổng vốn đầu tư của doanh nghiệp và đó là bộ phận cơ bản trong quá trình sản xuất ra các sản phẩm (hoạt động chính trong doanh nghiệp). Vì đó việc đầu tư vào tài sản cố định là vô cùng quan trọng đối với các doanh nghiệp trong việc thu về lợi nhuận trong quá trình hoạt động của họ, các doanh nghiệp thường có xu hướng đầu tư thêm TSCĐ khi nhìn thấy được những cơ hội để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc giảm bớt chi phí sản xuất kinh doanh nhờ áp dụng công nghệ tiên tiến hiện đại và năng suất hơn.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TSCĐ bao gồm có cơ sở hạ tầng và máy móc thiết bị. Hoạt động đầu tư vào cơ sở hạ tầng là hoạt động được thực hiện đầu tiên trong mỗi hoạt động đầu tư của mỗi doanh nghiệp. Hoạt động này gồm các hạng mục xây dựng để đáp ứng yêu cầu về hoạt động của dây chuyền sản xuất cũng như đảm bảo an toàn cho đội ngũ lao động của doanh nghiệp, chúng bao gồm các phân xưởng sản xuất, hệ thống thông tin, giao thông, văn phòng và các khu công cộng… Để đảm bảo chất lượng cũng như hiệu quả của các hạng mục cần tìm hiểu kỹ về điều kiện thuận lợi cũng như khó khăn về vị trí địa lý, khí hậu của khu vực mà doanh nghiệp quyết định tiến hành hoạt động đầu tư đồng thời cũng phải tìm hiểu và đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của hệ thống dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị, hệ thống điều hành cũng như các yêu cầu khác.

Hoạt động đầu tư vào máy móc thiết bị gắn liền chặt chẽ với chiến lược sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Hoạt động này là hoạt động chiếm tỷ lệ vốn lớn nhất trong tất cả các hoạt động đầu tư của mỗi doanh nghiệp sản xuất. Trong tình hình nền kinh tế cạnh tranh hiện nay với khoa học công nghệ phát triển các doanh nghiệp trong quá trình lựa chọn hệ thống máy móc, dây chuyền thiết bị phải đáp ứng được các yêu cầu: sản xuất ra các sản phẩm có tính cạnh tranh cao; cho phép khai thác được các lợi thế so sánh của doanh nghiệp về vùng sản xuất, đội ngũ lao động, nguyên liệu sản xuất đầu vào; giá cả và công nghệ của dây chuyền máy móc phải phù hợp với tình hình, năng lực của doanh nghiệp và phù hợp với tình hình phát triển của khoa học công nghệ của đất nước và trên thế giới. Để đảm bảo được các yêu cầu trên doanh nghiệp phải có được đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp am hiểu về công nghệ và biết định giá chính xác về thiết bị mà doanh nghiệp muốn đầu tư. Hoạt động đầu tư vào máy móc thiết bị của doanh nghiệp có thể diễn ra dưới hai hình thức: đầu tư theo chiều rộng (giữ nguyên trình độ kỹ thuật công

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghệ) và đầu tư theo chiều sâu (hiện đại hóa kỹ thuật công nghệ). Trong quá trình đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh các doanh nghiệp cần tập trung đầu tư vào hình thức thứ hai bằng các cách sau đây: cải tiến, hiện đại hóa công nghệ hiện có; nghiên cứu, phát triển, ứng dụng công nghệ mới, đầu tư mua sắm các công nghệ tiên tiến hiện đại từ nước ngoài, …

1.1.3.2 Đầu tư phát triển nguồn nhân lực

Lực lượng sản xuất chính là nhân tố quyết định và thể hiện trình độ văn minh của một nền sản xuất xã hội. C.Mac từng nói "trình độ sản xuất của một nền kinh tế không phải ở chỗ xã hội đó sản xuất ra cái gì mà là xã hội đó dùng cái gì để sản xuất", cùng với việc đề cao vai trò của lực lượng sản xuất, V. I. Lenin cũng đã khẳng định "lực lượng sản xuất hàng đầu của toàn nhân loại là công nhân, là người lao động". Trong thực tế việc đầu tư vào nguồn nhân lực là hết sức cần thiết bởi vì con người luôn là nhân tố quyết định trong mọi tổ chức xã hội. Việc đầu tư nâng cao chất lượng nguồn lao động cũng gắn liền chặt chẽ với việc đầu tư vào máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất bởi vì ứng với mỗi mức độ hiện đại khác nhau của công nghệ thì luôn cần có nguồn lao động có trình độ phù hợp với mức độ hiện đại đó. Ngoài ra, khi trình độ của lực lượng lao động trong mỗi doanh nghiệp được nâng cao thì cũng góp phần tăng thêm tài sản vô hình của doanh nghiệp đó.

Mối quan hệ thuận chiều của năng suất lao động và lợi nhuận cũng được C. Mac thể hiện trong học thuyết giá trị - lao động. Theo C. Mac với cùng một mức tiền lương đã được xác định trước đó nếu kéo dài thời gian hoặc tăng năng suất lao động sẽ làm tăng giá trị lao động mà người công nhân tạo ra nhưng thời gian lao động không thể kéo dài mãi được vì vậy việc tăng năng suất lao động là yếu tố tối ưu để làm tăng giá trị thặng dư cho doanh nghiệp.

Để có thể nâng cao năng suất lao động doanh nhiệp có thể nâng cao trình

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

độ chuyên môn, kỹ năng của người lao động và tạo ra một môi trường làm việc thuận lợi để người lao động có thể phát huy tối đa khả năng của mình trong quá trình làm việc. Đầu tư vào nguồn nhân lực cũng là một biện phát giúp cho doanh nghiệp có thể đạt được mục tiêu hàng đầu của mình là gia tăng lợi nhuận.

1.1.3.3 Đầu tư cho Marketing

Một doanh nghiệp sản xuất ra sản phẩm có chất lượng cao mà không thể phân phối, đưa sản phẩm của mình ra thị trường để bán thì không thể thu về lợi nhuận được. Bởi vậy đầu tư cho hoạt động marketing là nhân tố cần thiết cho sự thành công của doanh nghiệp. Đầu tư cho hoạt động marketing bao gồm 3 loại hình chính. Thứ nhất là đầu tư cho hoạt động quảng cáo như: cung cấp thông tin, củng cố hoặc đảm bảo uy tín sản phẩm, khuyến khích hoạt động mua ngay lập tức, tạo luồng lưu thông cho bán lẻ. Thứ hai là đầu tư xúc tiến thương mại như: thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội bán hàng, khuyến mãi, quảng cáo, trưng bày, giới thiệu hàng hóa, triển lãm thương mại. Thứ ba là đầu tư phát triển thương hiệu như: thương hiệu sản phẩm, thương hiệu doanh nghiệp.

1.1.3.4 Đầu tư nâng cao năng lực quản lý

Khi môi trường hoạt động ngày các biến động phức tạp và không ngừng thay đổi thì các doanh nghiệp cần phải có những thích nghi trong cách quản lý và điều hành. Việc nhận dạng đúng sự thay đổi và quản lý thành công là một thách thức lớn. Do đó, xu hướng hiện nay là các nhà điều hành các cấp cũng như nội bộ donah nghiệp phải chủ động nâng cao năng lực quản lý của mình.

Lĩnh vực chủ chốt mà nhà lãnh đạo cấp cao đảm nhận là quản lý những vấn đề liên quan trực tiếp đến công việc kinh doanh chẳng hạn như hoạch định tầm nhìn, lập kế hoạch chiến lược, tổ chức điều phối - giám sát thực hiện

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

và tổng hợp – phân bổ nguồn lực. Tại Việt Nam, khi số lượng doanh nghiệp tăng lên nhanh chóng đặt ra thách thức lớn cho doanh nghiệp: sự thiếu hụt trầm trọng đội ngũ quản lý điều hành. Doanh nghiệp chuyên nghiệp, có đủ năng lực lãnh đạo để dẫn dắt doanh nghiệp phát triển.

Quản lý cấp trung cũng là vị trí cốt cán trong doanh nghiệp, bất kỳ hoạt động dự án hay kế hoạch kinh doanh nào cũng do họ trực tiếp điều hành. So với nhà lãnh đạo cấp cao, nhà quản lý cấp trung phải tiếp xúc với đội ngũ nhân viên thường xuyên hơn, tham gia xây dựng nhóm làm việc hiệu quả cũng như giải quyết các tình huống mâu thuẫn trong công việc của cấp dưới… Do vậy, những nhà quản lý cấp trung – ngoài chuyên môn công việc, họ cần những kỹ năng quan trọng hay hính năng lực quản lý cấp trung.

Với yêu cầu chuyên môn hoá ngày càng cao trong điều hành hoạt động kinh doanh, nhà quản lý cấp trung cần nhận thức rõ hơn bao giờ hết trách nhiệm mà mình phải đảm đương, để từ đó thường xuyên trau dồi kỹ năng quản lý, cụ thể:

+ Nắm bắt được chân dung người quản lý chuyên nghiệp, hiện đại, định hướng để thực hiện tốt công việc.

+ Tạo động lực làm việc, thu hút, khích lệ, giữ chân nhân viên, nhân sự tài năng.

+ Xây dựng kế hoạch cho bộ phận và quản lý mục tiêu, họ cần nâng cao kỹ năng quản lý mục tiêu, kiểm soát nội bộ, quản lý cuộc họp, …

1.1.3.5 Đầu tư cho tài sản vô hình khác

Việc đầu tư cho nguồn nhân lực trong mỗi doanh nghiệp cũng là một hình thức đầu tư tài sản vô hình của doanh nghiệp. Ngoài ra việc đầu tư vào tài sản vô hình của doanh nghiệp còn bao gồm các hoạt động khác như:

- Nghiên cứu và phát triển thị trường kinh doanh.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Đầu tư mua bản quyền từ các doanh nghiệp, tổ chức khác.

- Nâng cao vị thế của doanh nghiệp thông qua các hoạt động như truyền thông, quảng cáo… hoặc tài trợ cho các chương trình khác mang tính chất tương tự.

Việc đầu tư vào tài sản vô hình cũng góp phần đáng kể cho doanh nghiệp trong việc gia tăng vị thế và lợi nhuận của mình. Việc nâng cao vị thế của doanh nghiệp trong thị trường nhờ việc quảng cáo, truyền thông giúp các doanh nghiệp tiếp cận được khách hàng mới một cách dễ dàng hơn cũng như tạo niềm tin với khách hàng để hợp tác lâu dài, bền vững sẽ giúp cho doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh và có thể cạnh tranh tốt với các đối thủ của mình.

1.2 Sự cần thiết khách quan của đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh có vai trò vô cùng quan trọng, nó được coi là động lực của sự phát triển kinh tế không chỉ của mỗi cá nhân, mỗi doanh nghiệp mà cả nền kinh tế nói chung. Bất kỳ một nền kinh tế nào cũng cần thiết phải duy trì sự cạnh tranh. Một nền kinh tế mạnh là nền kinh tế mà các tế bào của nó là các doanh nghiệp phát triển có khả năng cạnh tranh cao. Cạnh tranh là động lực cơ bản nhằm kết hợp một cách tối ưu nhất lợi ích của các doanh nghiệp, lợi ích của người tiêu dùng và lợi ích của xã hội.

– *Đối với nền kinh tế:*

+ Cạnh tranh là môi trường, là động lực thúc đẩy sự phát triển của mọi thành phần kinh tế trong nền kinh tế thị trường, góp phần xoá bỏ những độc quyền, bất hợp lý, bất bình đẳng trong kinh doanh.

+ Cạnh tranh bảo đảm thúc đẩy sự phát triển của khoa học kỹ thuật, sự phân công lao động xã hội ngày càng xâu sắc.

+ Cạnh tranh thúc đẩy sự đa dạng hoá sản phẩm đáp ứng nhu cầu ngày

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

càng cao của xã hội, kích thích nhu cầu phát triển, làm nảy sinh những nhu cầu mới, góp phần nâng cao chất lượng đời sống xã hội và phát triển nền kinh tế.

+ Cạnh tranh làm nền kinh tế quốc dân vững mạnh, tạo khả năng cho doanh nghiệp vươn ra thị trường nước ngoài.

− *Đối với mỗi doanh nghiệp sản xuất kinh doanh*:

Cạnh tranh quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, là điều kiện thuận lợi để mỗi doanh nghiệp khẳng định vị trí của mình trên thị trường, tìm cách vươn lên để giành ưu thế so với các đối thủ khác, không những phải cạnh tranh với doanh nghiệp trong nước mà còn với doanh nghiệp nước ngoài. Cạnh tranh tạo ra động lực cho sự phát triển của doanh nghiệp, thúc đẩy doanh nghiệp tìm mọi biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Chính vì vậy, doanh nghiệp phải đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh. Doanh nghiệp phải phát triển công tác Marketing bắt đầu từ việc nghiên cứu thị trường để xác định được nhu cầu thị trường từ đó ra các quyết định sản xuất kinh doanh để đáp ứng các nhu cầu đó. Đồng thời, doanh nghiệp phải nâng cao chất lượng và tạo ra ưu thế về sản phẩm, tối thiểu chi phí từ đó giảm giá thành để đáp ứng được nhu cầu ngày càng đa dạng và phóng phú của khách hàng. Do vậy, các doanh nghiệp phải không ngừng áp dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, bên cạnh đó phải tối ưu hóa các yếu tố đầu vào của sản xuất để tối đa hoá thành quả của sản phẩm. Cạnh tranh thực chất là cuộc chạy đua khốc liệt và không có đích mà các doanh nghiệp không thể tránh khỏi, là quá trình mà các doanh nghiệp đưa ra các biện pháp kinh tế đích thực và sáng tạo nhằm đứng vững trên thương trường và tăng lợi nhuận.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

– *Đối với toàn cầu hoá thương mại tự do*:

Trên bình diện toàn cầu, các hiệp định về Thuế quan và Thương mại với sự cam kết của nhiều quốc gia trên thế giới, là sự phản ánh xu hướng tự do hoá thương mại. Việc Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) đã thúc đẩy mạnh mẽ hơn quá trình tự do hoá thương mại giữa các thành viên tham gia WTO.

Tự do hoá thương mại với nội dung giảm thiểu từng bước xoá bỏ hàng rào thuế quan và phi thuế quan cản trở giao lưu hàng hoá, dịch vụ, phù hợp với xu thế quốc tế hoá đời sống kinh tế, toàn cầu hoá và khu vực hoá kinh tế. Dưới góc độ đó, đối với các quốc gia, tự do hoá thương mại là một xu thế tất yếu khách quan, một mục tiêu cần đạt. mặt khác, tự do hoá thương mại với hệ quả là "mở cửa" thị trường nội địa hàng hoá, dịch vụ nước ngoài xâm nhập, thường có lợi cho các nước phát triển, có tiềm lực về kinh tế, khoa học và công nghệ, hàng hoá và dịch vụ có sức cạnh tranh cao và về cơ bản không có lợi cho các nước đang phát triển, nhất là những quốc gia mà hàng hoá và dịch vụ chưa đủ sức cạnh tranh với hàng hoá và dịch vụ của nước ngoài, ngày ở thị trường trong nước. Chính vì vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh đối với mỗi doanh nghiệp ngày càng trở nên cấp thiết hơn nữa.

– *Đối với người tiêu dùng*:

Hiện nay, hiện tượng toàn cầu hoá thương mại tự do đã khiến cho ngành kinh tế ngày càng phát triển mạnh mẽ hơn, tính cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cũng cao hơn. Từ đó, các doanh nghiệp ngày càng đẩy mạnh việc sản xuất hàng hoá, cung cấp các dịch vụ với chất lượng tốt hơn, giá cả phù hợp hơn với người dùng. Có thể nói, cạnh tranh mang đến cho người tiêu dùng nhiều hơn về sự đa dạng chủng loại hàng hoá, sản phẩm từ trong nước tới ngoài nước, đáp ứng ngày càng đầy đủ nhu cầu của họ. Người tiêu dùng có thể thoải mái, dễ dàng trong việc lựa chọn các sản phẩm phù hợp với khả

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

năng tài chính và sở thích của mình. Cạnh tranh đem lại cho người tiêu dùng sự thoả mãn ngày càng tốt hơn về nhu cầu, những lợi ích mà họ thu được từ hàng hóa ngày càng được nâng cao hơn. Từ đó, cuộc sống của con người ngày càng được cải thiện và nâng cao về chất lượng.

1.3 Các chỉ tiêu đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

1.3.1 Tổng mức đầu tư mua sắm thiết bị, trang bị cơ sở hạ tầng và ứng dụng công nghệ mới

Tổng mức đầu tư mua sắm thiết bị, trang bị, cơ sở vật chất hạ tầng là một chỉ tiêu phản ánh mức vốn đầu tư của doanh nghiệp bỏ ra để tạo nên tài sản cố định cho công ty, cụ thể như xây dựng, thuê nhà xưởng, nhà máy, văn phòng làm việc,… mua sắm các trang thiết bị, máy móc phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Phần vốn đầu chi cho việc mua sắm máy móc, trang thiết bị bao gồm giá trị máy móc, trang thiết bị, chi phí vận chuyển, bảo quản, gia công, kiểm tra trước khi đưa vào lắp đặt. Vốn thiết bị bao gồm cả giá trị mua sắm máy móc, trang thiết bị cần lắp đặt và không cần lắp đặt như chi mua sắm thiết bị công nghệ, chi mua dụng cụ dùng trong sản xuất, đô lường, thiết bị phục vụ quản lý kinh doanh (máy tính, máy in,..), chi vận chuyển từ nơi mua tới công trình, chi phí lưu kho, lưu bãi, chi phí container (nếu có) tại cảng Việt Nam, chi phí bảo quản, bảo dưỡng máy móc, chi phí gia công, kiểm tra, thuế và phí bảo hiểm thiết bị,…

Ngoài vốn chi mua sắm thiết bị, còn có phần vốn đầu tư cho cơ sở hạ tầng cho doanh nghiệp bao gồm như chi phí xây dựng, thiết kế nhà xưởng, nhà máy (nếu có), tiền thuê đất hay mua quyền sử dụng đất, chi phí thuê mặt bằng, chi phí cho ban quản lý dự án, chi phí bảo vệ an toàn, bảo vệ môi trường trong quá trình thi công(nếu có),…

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bên cạnh đó, việc đầu tư cho máy móc, thiết bị phải kết hợp với việc ứng dụng công nghệ mới, có nghĩa là mua sắm máy móc, trang thiết bị hiện đại, tiên tiến, phục vụ tốt hơn cho việc sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có tổng mức đầu tư cho mua sắm thiết bị, trang bị cơ sở hạ tầng lớn, chứng tỏ doanh nghiệp ấy chú trọng tới đầu tư vào TSCĐ, năng cao năng suất lao động của doanh nghiệp, đồng thời có thể hạ giá thành sản phẩm, giảm giá bán sản phẩm, từ đó giúp doanh nghiệp năng cao năng lực cạnh tranh và vị thể trên thị trường.

Đối với một doanh nghiệp sản xuất có tổng mức vốn đầu tư cho mua sắm trang thiết bị, cơ sở hạ tầng thấp chứng tỏ doanh nghiệp ít chú trọng tới đầu tư TSCĐ, sẽ rất khó khăn để nâng cao năng lực cạnh tranh và vị thể của doanh nghiệp trên thị trường.

1.3.2 Tổng mức đầu tư cho công tác R&D (nghiên cứu và ứng dụng công nghệ mới) trong hoạt động sản xuất và trong công tác quản lý

Tổng mức đầu tư cho công tác R&D là tổng các khoản kinh phí của doanh nghiệp bỏ ra để đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và ứng dụng công nghệ mới, hoạt động đầu tư, mua lại ý tưởng, chuyển giao công nghệ,… trong việc sản xuất, cung cấp hàng hoá, dịch vụ, và kể cả trong quá trình quản lý doanh nghiệp nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của thị trường và chiến lược phát triển của doanh nghiệp.

Trong hoạt động kinh doanh sản xuất, doanh nghiệp muốn thành công lâu dài cần đặc biệt chú trọng tới việc đầu tư cho công tác R&D. Khi tăng mức đầu tư cho công tác R&D sẽ mang lại nhiều lợi thế to lớn cho doanh nghiệp, cụ thể: cung cấp quy trình ít tốn kém chi phí sản xuất, giúp đột phá trong sản xuất, tạo ra sản phẩm và công nghệ mới đáo ứng nhu cầu thị trường, điều chỉnh mức giá cạnh tranh, gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, doanh

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghiệp có thể sở hữu nhiều sản phẩm mới, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh, có thể từ đó tạo được lợi thế cạnh tranh bền vững trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt gao hơn, các doanh nghiệp phải đối đầu với sản phẩm trong nước và ngoài nước.

Việc đầu tư cho ứng dụng công nghệ mới cũng mang lại nhiều lợi thế trong việc quản lý doanh nghiệp. Nhờ có ứng dụng công nghệ mới mà doanh nghiệp bắt kịp xu hướng kinh doanh mới, hoà thiện mô hình, cách thức bán hàng. Đồng thời, đầu tư ứng dụng công nghệ mới doanh nghiệp thuận lợi hơn trong việc kiểm soát hoạt động kinh doanh, nhân viên. Trong trường hợp, không ứng dụng công nghệ trong quản lý doanh nghiệp có thể sẽ làm cho quá trình làm việc trở nên trì trệ và kém phát triển.

Không thể phủ nhận vai trò của đầu tư cho công tác R&D sẽ giúp cho doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện hiệu quả của hoạt động sản xuất, cũng như chất lượng quản lý của doanh nghiệp.Tuy nhiên, kinh phí để đầu tư cho công tác R&D rất lớn để xây dựng và vận hành bộ phận R&D, từ đội ngũ nhân sự cho đến máy móc, trang thiết bị, khiến nhiều doanh nghiệp ít chú trọng tới công tác R&D, nhất là doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Việc nghiên cứu các sản phẩm mới có thể tốn nhiều thời gian, hoặc có ứng dụng không mang lại kết quả tốt trong điều kiện thị trường, sẽ khiến cho doanh nghiệp rơi vào thế bất lợi so với đối thủ cạnh tranh.

1.3.3 Tổng mức đầu tư cho đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Trong quá trình người lao động làm việc tại doanh nghiệp theo hợp đồng lao động được ký kế sẽ có những nội dung liên quan đến việc đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao trình độ kỹ năng nghề. Theo đó, các doanh nghiệp sẽ phải bỏ chi phí đào tạo nhân viên tuỳ thuộc vào thực tế của mình để có nhân lực chất lượng và đảm bảo đáp ứng, phục vụ công việc được hiệu quả nhất.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Vậy, tổng mức đầu tư cho đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là tổng các khoản chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để người lao động tham gia vào hoạt động đào tạo nhằm nâng cao trình độ, chuyên môn, kỹ năng nghề. Các khoản chi phí trên bao gồm chi phí trả cho người đào tạo, trường lớp, tài liệu học tập, máy míc thiết bị vật liệu thực hành, các chi phí hỗ trợ cho nhân viên học và tiền lương, tiền đóng bảo hiểm y tê, bảo hiểm xã hội cho nhân viên trong thời gian tham gia vào khoá đào tạo. Trong trường hợp, nhân viên của doanh nghiệp được cử đi học, đào tạo tại nước ngoài thì chi phí đào tạo nhân viên còn bao gồm cả chi phí sinh hoạt, chi phí đi lại cho nhân viên đó trong thời gian học tập tại nước ngoài.

Các khoản chi phí được bỏ ra để đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nên được xem là một khoản đầu tư hơn là một khoản chi phí. Bởi nững nhân viên được đào tạo chuyên môn coa sẽ càng có giá trị theo thời gian, sự cải thiện trong kiến thức và kỹ năng của nhân viên sẽ giúp doanh nghiệp gia tăng giá trị và thúc đẩy lợi nhuận hơn rất nhiều. Việc nâng cao chất lượng nguồn nhân là điều kiện thuận lợi nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, đẩy mạnh hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tốt hơn.

Doanh nghiệp khi triển khai hoạt động đào tạo nhân viên cũng cần lưu ý đến những vấn đề rằng, mức đầu tư cho đào tạo nhân viên nếu không biết cách tối ưu hoá sẽ phải bỏ ra nguồn kinh phí rất lơn, điều này có thể ảnh hưởng rất lớn đến tình hình kinh doanh của công ty. Chính vì vậy, doanh nghiệp cần tối ưu hoá mức đầu tư nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của doanh nghiệp một cách hiệu quả.

1.3.4 Tổng mức đầu tư cho Marketing

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tổng mức đầu tư cho Marketing là tổng số tiền mà doanh nghiệp phải bỏ ra để xây dựng và thực hiện các chiến lược Marketing, giúp doanh nghiệp xây dựng thương hiệu và có nhiều khách hàng tiềm năng. Bởi vì Marketing có vai trò là cầu nối trung gian giữa hoạt động của doanh nghiệp và thị trường, đảm bảo cho hoạt động của doanh nghiệp hướng đến thị trường, lấy thị trường làm mục tiêu kinh doanh. Hay nói cách khác, Marketing có nhiệm vụ tạo ra khách hàng cho doanh nghiệp.

Một doanh nghiệp có mức đầu tư cho Marketing lớn, tức là doanh nghiệp rất chú trọng tới tìm kiếm các khách hàng mục tiêu, hiểu được nhu cầu của khách hàng, để tiến hành nghiên cứu và đưa ra các chiến lược phù hợp. Bên cạnh đó, việc gia tăng đầu tư cho Marketing giúp doanh nghiệp truyền tải thông tin về thương hiệu, sản phẩm, tạo lòng tin với khách hàng, cũng chính là năng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Và trong trường hợp ngược lại, một doanh nghiệp ít chú trọng tới đầu tư Marketing thì rất khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng, xây dựng thường hiệu và nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh thị trường như hiện nay.

1.3.5 Tốc độ phát triển của doanh nghiệp

Tốc độ tăng trưởng chính là sự đánh giá tăng trưởng hay phát triển của một công ty, một tổ chức doanh nghiệp theo định kỳ. Tốc độ tăng trưởng sẽ được tính cho doanh số, thu nhập hoặc dòng tiền của cả công ty, doanh nghiệp.

+ *Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu:* là phần trăm thay đổi doanh thu của doanh nghiệp trong một khoảng thời gian cụ thể và được đưa ra trong một bối cảnh đặc biệt.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

$$Tốc\ độ\ tăng\ trưởng\ doanh\ thu = \frac{Tổng\ doanh\ thu\ năm\ nay - Tổng\ doanh\ thu\ năm\ trước}{Tổng\ doanh\ thu\ năm\ trước} x\ 100$$

Chỉ tiêu này cho biết tốc độ tăng trưởng doanh thu của năm nay so với năm trước, phản ánh tốc độ phát triển của doanh nghiệp. Nếu như tốc độ tăng trưởng của doanh thu càng cao chứng tỏ hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đang rất tốt, cần tiếp tục phát huy. Tuy nhiên, nếu tốc độ tăng trưởng của doanh thu của công ty là số âm, chứng tỏ tình hình hoạt động của doanh nghiệp đang gặp vấn đề, cần tìm ra nguyên nhân, đề xuất giải pháp để cải thiện tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Tỉ suất lợi nhuận được tính bằng công thức:

$$Tỉ\ suất\ lợi\ nhuận = \frac{Tổng\ lợi\ nhuận}{Tổng\ doanh\ thu}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức sinh lời của vốn kinh doanh: cứ 1 đồng doanh thu sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu 1 doanh nghiệp có doanh thu lớn nhưng đi kèm chi phí cũng lớn chứng tỏ hoạt động kinh doanh còn chưa hiệu quả. Doanh nghiệp cần phải phấn đấu tăng doanh thu nhưng đồng thời cũng phải giảm chi phí để đạt được hiệu quả cao nhất. Có các loại tỉ suất lợi nhuận như: tỉ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu, tỉ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, tỉ suất lợi nhuận trên tổng tài sản. Đây là các chỉ số cho biết tình hình tài chính của 1 doanh nghiệp có được cải thiện hay xấu đi theo thời gian.

1.3.6 Mức tăng năng suất lao động

Năng suất lao động: là một chỉ tiêu tổng hợp của nhiều yếu tố như con người, trình độ tổ chức quản lý, công nghệ, cơ sở vật chất kỹ thuật, … Nó là tiêu chí rất quan trọng để đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Năng suất lao động được đo bằng sản lượng sản phẩm đảm bảo chất lượng trên số lượng lao động tạo nên sản phẩm đó.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

$$Năng\ suất\ lao\ động = \frac{Lượng\ sản\ phẩm\ đảm\ bảo\ chất\ lượng}{Số\ lượng\ lao\ động\ tạo\ ra\ sản\ phẩm}$$

Việc tăng năng suất lao động của một doanh nghiệp tạo ra nhiều hàng hoá và dịch vụ hơn cho cùng một lượng công việc. Khi đó hiệu quả phản ánh giúp tiết kiệm các chi phí và sức lao động. Sự gia tăng sản lượng này được giúp cho mọi người có thể tiêu thụ nhiều hàng hoá dịch vụ hơn. Cùng với các cải tiến trong công nghê, các chi phí tham gia sản xuất ở mức hợp lý giúp giá cả ngày càng hợp lý. Mức độ hợp lý không đồng nghĩa với giá giảm, mà là sự ổn định và phù hợp với đòi hỏi thị trường, phù hợp với nhóm khách hàng tiềm năng. Từ đó, doanh thu của sản phẩm vẫn tăng, điều đó chứng tỏ năng suất lao động tăng có tác động tích cực tới nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.3.7 Mức tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm

Chi phí sản xuất kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động sống và lao động vật hoá mà doanh nghiệp bỏ ra có liên qua đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định (tháng, quý, năm).

Mức tiết kiệm chi phí là chỉ tiêu phản ánh doanh nghiệp đã chú trọng đầu tư tới các biện pháp cắt giảm chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh. Các giải pháp đó có thể là đầu tư vào công nghệ và máy móc thiết bị hiện đại, giảm chi phí lao động, cải tiến quy trình sản xuất, giảm chi phí nguyên vật liệu đầu vào, giảm chi phí lưu kho, chi phí quản lý.

Việc doanh nghiệp tăng mức tiết kiệm chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại nhiều tác động tới cho doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí sản xuất sẽ giúp giảm được giá thành sản phẩm, từ đó, giúp làm tăng lợi nhuận và tính cạnh tranh cho sản phẩm, hàng hoá của doanh nghiệp. Việc giảm chi phí sản xuất giúp cho giảm giá thành,

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tăng lợi thế cạnh tranh về giá của doanh nghiệp với các đối thủ cùng ngành, từ đó có thể tăng thị phần của doanh nghiệp trên thị trường.

Trong trường hợp, doanh nghiệp không tăng mức tiết kiệm chi phí, tức là chi phí sản xuất kinh doanh tăng lên, ảnh hưởng trực tiếp tới giá thành sản phẩm, khiến cho giá bán sản phẩm tăng lên, doanh thu có thể sẽ bị giảm xuống, ảnh hưởng tới doanh thu của doanh nghiệp. Đồng thời, việc tăng giá thành cũng khiến cho năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp không bằng các đối thủ cùng ngành khác.

1.4 Nhân tố ảnh hưởng đến đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

1.4.1 Nhân tố chủ quan

Thứ nhất, nguồn lực tài chính: Nguồn lực tài chính là yếu tố quan trọng trong quyết định khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu để đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh cao là doanh nghiệp có nguồn vốn dồi dào, luôn đảm bảo huy động được vốn trong những điều kiện cần thiết, có nguồn vốn huy động hợp lý, có kế hoạch sử dụng vốn hiệu quả để phát triển lợi nhuận và phải hạch toán các chi phí rõ ràng để xác định được hiệu quả chính xác. Nếu không có nguồn vốn dồi dào thì hạn chế rất lớn tới kết quả hoạt động của doanh nghiệp như hạn chế việc sử dụng công nghệ hiện đại, hạn chế việc đào tạo nâng cao trình độ cán bộ và nhân viên, hạn chế triển khai nghiên cứu, ứng dụng, nghiên cứu thị trường, hạn chế hiện đại hoá hệ thống tổ chức quản lý… Trong thực tế không có doanh nghiệp nào có thể tự có đủ vốn để triển khai tất cả các mặt trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Vì vậy, điều quan trọng nhất là doanh nghiệp có kế hoạch huy động vốn phù hợp và phải có chiến lược đa dạng hóa nguồn cung vốn.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Thứ hai, nguồn nhân lực: nhân lực được coi là tài sản vô cùng quý báu cho sự phát triển mỗi doanh nghiệp. Bởi chỉ con người mới có nguồn cảm hứng sáng tạo, có sự thông minh để khơi dậy được các nhu cầu của con người. Nguồn lực con người được thể hiện qua số lượng, chất lượng lao động của doanh nghiệp (trình độ học vấn, tay nghề, sức khỏe, văn hóa). Trình độ nguồn nhân lực thể hiện ở trình độ quản lý của các cấp lãnh đạo, trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên, trình độ tư tưởng văn hoá của mọi thành viên trong doanh nghiệp. Nếu công tác quản lí nguồn nhân lực tốt sẽ giúp khai thác được mọi tiềm năng của con người góp phần gia tăng giá trị cho doanh nghiệp. Trình độ nguồn nhân lực cao sẽ tạo ra các sản phẩm có hàm lượng chất xám cao, thể hiện trong kết cấu kĩ thuật của sản phẩm, mẫu mã, chất lượng … và từ đó uy tín, danh tiếng của sản phẩm sẽ ngày càng tăng, doanh nghiệp sẽ tạo được vị trí vững chắc của mình trên thương trường và trong lòng công chúng, hướng tới sự phát triển bền vững.

Thứ ba, trình độ tổ chức quản lý của doanh nghiệp: Tổ chức quản lý tốt trước hết là áp dụng phương pháp quản lý hiện đại, trình độ chuyên môn cũng như kiến thức của đội ngũ cán bộ quản lí, và cuối cùng là trình độ tổ chức quản lí thể hiện ở việc phân công, sắp xếp nhân sự phù hợp với từng vị trí để phát huy được năng lực cao nhất. Muốn quản lí tốt thì trước hết phải có được ban lãnh đạo vừa có tài, có tầm và có tâm. Bởi ban lãnh đạo là bộ phận điều hành, nắm toàn bộ nguồn lực của tổ chức, là người đưa ra các chiến lược, kế hoạch, thực hiện hướng dẫn mọi phòng ban, có vai trò rất quan trọng quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp. Muốn có được đội ngũ cán bộ quản lý tài giỏi và trung thành, ngoài yếu tố chính sách đãi ngộ, doanh nghiệp phải định hình rõ triết lý dùng người, phải trao quyền chủ động cho cán bộ và phải thiết lập được cơ cấu tổ chức đủ độ linh hoạt, thích nghi cao với sự thay đổi.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Thứ tư, trình độ công nghệ: máy móc thiết bị và công nghệ hiện đại ảnh hưởng to lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Để có năng lực cạnh tranh doanh nghiệp phải được trang bị bằng công nghệ hiện đại. Công nghệ hiện đại là công nghệ sử dụng ít nhân lực, thời gian tạo ra sản phẩm ngắn, tiêu hao năng lượng và nguyên liệu thấp, năng suất cao, tính linh hoạt cao, chất lượng sản phẩm tốt, ít gây ô nhiễm môi trường. Sử dụng công nghệ hiện đại giúp doanh nghiệp tăng năng suất lao động, giảm giá thành, chất lượng sản phẩm, do đó làm cho năng lực cạnh tranh của sản phẩm tăng.

Thứ năm là thương hiệu, nhãn hiệu, uy tín của doanh nghiệp: thương hiệu của doanh nghiệp được hình thành trong cả một quá trình phấn đấu lâu dài, kiên trì theo đuổi mục tiêu và chiến lược đúng đắn. Thương hiệu trước hết được xây dựng bằng con đường chất lượng: chất lượng của hệ thống quản lý, của từng con người trong doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm doanh nghiệp sản xuất cung cấp cho thị trường. Thương hiệu được xây dựng trên sự đóng góp của doanh nghiệp vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế xã hội, của các dịch vụ đi kèm với sản phẩm, của hoạt động Marketing và quảng cáo trung thực. Nếu sản phẩm hay dịch vụ của doanh nghiệp có thương hiệu mạnh sẽ kích thích người mua nhanh chóng đi đến quyết định mua, nhờ đó mà thị phần của doanh nghiệp gia tăng. Nhưng đánh giá thương hiệu không chỉ ở số lượng các thương hiệu mạnh doanh nghiệp đang có mà quan trọng phải đánh giá được khả năng phát triển của thương hiệu. Khả năng đó cho thấy sự thành công của doanh nghiệp trong tương lai.

1.4.2 Nhân tố khách quan

1.4.2.1 Môi trường vĩ mô

- *Các yếu tố về môi trường kinh tế*

Đây là nhóm các yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến thách thức và ràng

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

buộc, nhưng đồng thời lại là nguồn khai thác các cơ hội đối với doanh nghiệp. Các yếu tố kinh tế chủ yếu ảnh hưởng đến hoạt động doanh nghiệp bao gồm: tỷ lệ tăng trưởng của nền kinh tế, lãi suất, tỷ suất hối đoái và tỷ lệ lạm phát. Nếu nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao và ổn định chứng tỏ cho hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp tốt, từ đó tạo nhiều công ăn việc làm cho xã hội, thu nhập bình quân tăng lên, dẫn đến khả năng tập trung tích tụ vốn. Tận dụng lợi thế về nguồn vốn dồi dào này, các doanh nghiệp trên thị trường sẽ có điều kiện để tái sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô sản xuất, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

- *Các yếu tố về môi trường công nghệ*

Sự ảnh hưởng chủ yếu thông qua các sản phẩm, quá trình công nghệ và vật liệu mới. Sự thay đổi về công nghệ có thể tác động lên chiều cao của rào cản nhập cuộc và định hình lại cấu trúc ngành. Sự phát triển nhanh của khoa học công nghệ có tác động mạnh mẽ đến tính chất và giá cả của sản phẩm, dịch vụ, nhà cung cấp, quy trình sản xuất và vị thế cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp. Trình độ khoa học – công nghệ quyết định đến hai yếu tố cơ bản nhất, tạo nên sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường đó là: chất lượng và giá bán. Khoa học – công nghệ còn tác động đến chi phí cá biệt của doanh nghiệp, khi trình độ công nghệ thấp thì giá và chất lượng có ý nghĩa ngang bằng nhau trong cạnh tranh. Khoa học – công nghệ phát triển làm ảnh hưởng đến bản chất của cạnh tranh, chuyển từ cạnh tranh giá bán sang chất lượng, cạnh tranh phần giá trị gia tăng của sản phẩm, cạnh tranh giữa các sản phẩm và dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao. Đây là tiền đề mà các doanh nghiệp cần quan tâm để ổn định và nâng cao sức cạnh tranh của mình.

- *Các yếu tố về môi trường văn hoá xã hội – nhân khẩu*

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Các giá trị văn hoá xã hội tạo nên nền tảng của xã hội, sở thích, thái độ mua sắm của khách hàng, là những nhân tố chính trong việc hình thành thị trường hàng hóa, dịch vụ. Bất kỳ sự thay đổi nào của các giá trị này đều ảnh hưởng đến hiệu quả chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhân khẩu bao gồm các yếu tố như: dân số, cấu trúc tuổi, phân bố địa lý, phân phối thu nhập… tạo nên quy mô thị trường tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Do vậy, doanh nghiệp cần phải phân tích chúng để tận dụng các cơ hội và giảm các nguy cơ.

- Các yếu tố về môi trường chính trị – luật pháp

Các yếu tố này có tác động lớn đến mức độ của các cơ hội và đe dọa từ môi trường. Sự ổn định chính trị, hệ thống pháp luật rõ ràng, sẽ tạo ra môi trường thuận lợi cho hoạt động kinh doanh lâu dài của doanh nghiệp, là cơ sở đảm bảo sự thuận lợi, bình đẳng cho các doanh nghiệp tham gia cạnh tranh có hiệu quả. Doanh nghiệp cần phải phân tích các triết lý, chính sách mới của nhà nước như: chính sách thuế, luật cạnh tranh, luật lao động, chính sách tín dụng, luật bảo vệ môi trường…

- Các yếu tố về môi trường địa lý tự nhiên

Các yếu tố địa lý tự nhiên có ảnh hưởng đến quyết định của doanh nghiệp. Các hoạt động sản xuất, khai thác tài nguyên của con người đã làm thay đổi và khan hiếm nguồn tài nguyên. Do vậy, hoạt động của doanh nghiệp cần chú trọng đến việc bảo vệ môi trường, không làm ô nhiễm, mất cân bằng sinh thái, lãng phí tài nguyên.

1.4.2.2 Môi trường vi mô

Môi trường vi mô có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Nó quyết định tính chất cũng như mức độ cạnh tranh của doanh nghiệp trong một ngành, một lĩnh

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

vực hoạt động. Việc xác định được ảnh hưởng của môi trường vi mô đến hoạt động của doanh nghiệp cũng đồng thời là tìm ra cơ hội cũng như thách thức của môi trường này tới doanh nghiệp.

- *Đối thủ cạnh tranh:* Trong nền kinh tế mở hiện nay thì số lượng doanh nghiệp mới thành lập tăng lên nhanh chóng. Đối thủ cạnh tranh vừa là thách thức vừa là động lực nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Sự xuất hiện của đối thủ cạnh tranh khiến doanh nghiệp phải không ngừng phát triển hoàn thiện mình để giữ vững được vị thế của mình trên thị trường so với các đối thủ khác. Nguy cơ xâm nhập vào một ngành phụ thuộc vào các rào cản xâm nhập ngành qua các phản ứng của các đối thủ cạnh tranh hiện thời mà các đối thủ mới xâm nhập có thể dự đoán. Nếu các rào cản xâm nhập ngành lớn hoặc có sự cạnh tranh quyết liệt của các nhà cạnh tranh hiện hữu đang quyết tâm bảo vệ thị phần mà mình đang có thì khả năng xuất hiện các đối thủ cạnh tranh mới là rất thấp. Các rào cản xâm nhập chủ yếu là lợi thế kinh doanh theo quy mô, sự khác biệt của sản phẩm, các đòi hỏi về vốn, chi phí chuyển đổi, khả năng tiếp cận đến các kênh phân phối và bất lợi về chi phí không liên quan đến quy mô.

- *Nhà cung cấp:* là người cung cấp các yếu tố đầu vào để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục. Số lượng và quy mô nhà cung ứng trên thị trường sẽ quyết định đến áp lực cạnh tranh, quyền lực đàm phán của họ đối với ngành, ảnh hưởng đến toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành. Nhà cung ứng sẽ gây áp lực nhất định nếu họ có quy mô và sở hữu các nguồn lực quý hiếm.

- *Khách hàng:* là những người đang mua và sẽ mua sản phẩm của doanh nghiệp. Đối với mỗi doanh nghiệp, khách hàng là nhân tố quan trọng quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp. Khách hàng giải quyết khâu cuối

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

cùng của quá trình sản xuất. Chỉ khi hàng hóa được tiêu thụ, doanh nghiệp mới thu về được vốn và lợi nhuận từ đó thực hiện tái sản xuất, mở rộng hoạt động kinh doanh. Cùng với sự phát triển của xã hội thì nhu cầu của người tiêu dùng cũng ngày càng có yêu cầu cao hơn và đa dạng phong phú hơn. Vì vậy, nếu doanh nghiệp muốn kéo khách hàng về mình thì phải không ngừng hoàn thiện nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại mẫu mã đáp ứng nhu cầu của khách hàng đồng thời cần có những chính sách bán hàng, chăm sóc khách hàng, ưu đãi… để giữ chân những khách hàng cũ, khách hàng thân thiết.

- *Sản phẩm thay thế:* Sức ép của sản phẩm thay thế làm hạn chế tiềm năng lợi nhuận của ngành do mức giá cao nhất bị khống chế. Sự ra đời của sản phẩm thay thế là nhu cầu tất yếu cuả thị trường. Nếu không chú ý tới sản phẩm thay thế tiềm ẩn, doanh nghiệp có thể bị tụt lại với nhu cầu thị trường. Phần lớn các sản phẩm thay thế mới là kết quả của sự tiến bộ về công nghệ. Muốn đạt được thành công các doanh nghiệp cần phải chú ý và giành nguồn lực để phát triển hay vận dụng công nghệ mới vào chiến lược của mình.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Cạnh tranh có vai trò hết sức quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp và năng lực cạnh tranh là công cụ giúp cho doanh nghiệp có thể tồn tại, phát triển hơn trên thị trường. Do đó, để phát triển doanh nghiệp vững mạnh thì phải chú trọng thực hiện hoạt động đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Trong chương I này đã nêu ra sự cần thiết phải đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, đồng thời đưa ra các chỉ tiêu đánh giá đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh. Dựa trên những khái niệm và hệ thống vấn đề lí luận cơ bản trên sẽ áp dụng vào chương II để phân tích thực trạng đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TMDV và CN Phương Hồ. Từ đó có thể rút ra những nội dụng đạt được và hạn chế của công ty trong công tác đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh tại công ty.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG CÔNG TÁC ĐẦU TƯ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ CÔNG NGHỆ PHƯƠNG HỒ

2.1 Giới thiệu tổng quan cơ cấu tổ chức hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

2.1.1 Giới thiệu khái quát công ty

Tên công ty: Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ và Công nghệ Phương Hồ

Tên giao dịch quốc tế: Phuong Ho Trading, Services and Technology Company Limited

Tên viết tắt: PHUONG HO ART

Trụ sở chính: Khối Thịnh Mỹ, Phường Quỳnh Thiện, TX Hoàng Mai, Tỉnh Nghệ An.

Tel: 02383.66.67.68 / 0386.158.158

E-mail: Quangcaophuongho@gmail.com

Website: Quangcaophuongho.vn

2.1.2. Chức năng nhiệm vụ

Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ là một hệ thống đội ngũ nhân viên và lãnh đạo chuyên nghiệp hoá, gồm nhiều thành viên đã có kinh nghiệm lâu năm. Mô hình vận hành hoạt động công ty được bố trí theo chiều ngang, làm gia tăng sự thuận tiện trong việc vận hành cỗ máy kinh doanh và gia tăng sự phối hợp thống nhất giữa các bộ phận trong công ty.

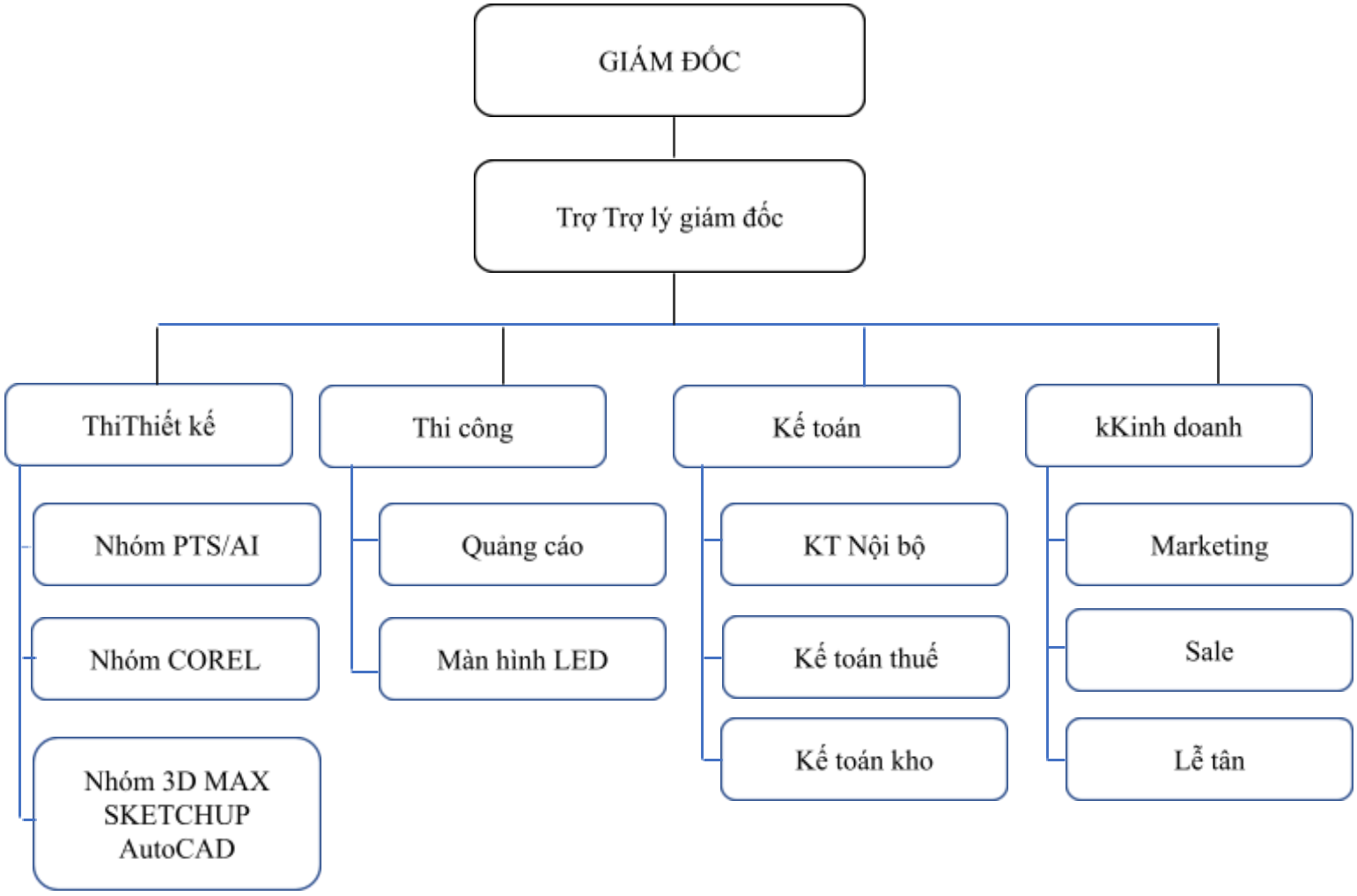
Cơ cấu tổ chức phân theo chức năng được quản lý và điều hành chặt chẽ theo mô hình thông tin hai chiều tương tác hợp lý. Cho phép mệnh lệnh cấp cao nhất được đi theo con đường nắng nhất, rõ ràng nhất tới mọi nhân viên, do đó công việc được triển khai đúng mục tiêu, đúng người, đúng việc. Thêm vào đó, đội ngũ nhân lực có trình độ, chuyên nghiệp, các đối tác uy tín, đã tạo

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nên một sức mạnh tổng thể chung cho thương hiệu Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ trong việc cung cấp các dịch vụ tối ưu đến các Quý Khách hàng.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Sơ đồ 1.1: Cơ cấu tổ chức của CT TNHH TMDV và CN Phương Hồ



Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH Phương Hồ

Nhiệm vụ của các phòng ban:

- Giám đốc: Là đại diện pháp nhân của công ty trước Pháp luật, là người có quyền điều hành cao nhất trong công ty, chịu trách nhiệm cao nhất đối với mọi hoạt động của công ty, điều hành hoạt động chung của công ty, ra quyết định cuối cùng đối với kế hoạch của công ty, trực tiếp chỉ đạo công việc, kiểm tra, đôn đốc nhân viên dưới quyền trong việc thực hiện các chính sách của nhà nước, các quy định điều lệ của công ty.

- Trợ lý giám đốc: Hỗ trợ công việc của Giám đốc, điều hành một số lĩnh vực được phân công cụ thể, thực hiện nhiệm vụ theo kế hoạch được duyệt, nhiệm vụ được phân công.

- Phòng thiết kế: Chịu trách nhiệm thiết kế, chỉnh sửa sản phẩm (bao bì, bảng quảng cáo, card cá nhân, công ty ,…) theo nhu cầu của khách hàng.

- Phòng thi công: Thực hiện gia công, hoàn thành các sản phẩm, cung cấp dịch vụ theo các bản thiết kế ở phòng thiết kế; tiếp nhận đơn hàng và lên kế hoạch thi công theo ngày, tuần, tháng để đảm bảo tiến độ snả lượng và chất lượng của sản phẩm sản xuất hiệu quả. Quản lý đội ngũ nhân sự thi công, máy móc, trang thiết bị, tổ chức hoạt động hiệu quả, đảm bảo an toàn lao động cho công nhân và các nhân viên,…

- Phòng kế toán: Hạch toán kế toán kịp thời, đầy đủ toàn bộ tài sản, vốn chủ sở hữu, nợ phải trả; các hoạt động thu, chi tài chính và kết quả kinh doanh theo quy định nội bộ của công ty, đảm bảo phục vụ tốt cho hoạt động kinh doanh và tài chính của công ty. Đề xuất cho lãnh đạo công ty chỉ đạo và thực hiện kiểm tra, giám sát việc quản lý và chấp hành chế độ tài chính – kế toán của Nhà nước và công ty.

- Phòng kinh doanh: Xây dụng kế hoạch kinh doanh của công ty, giám

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

sát và kiểm tra chất lượng, công việc của các bộ phận khác, lập kế hoạch mua sắm trang thiết bị máy móc phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh; Nghiên cứu thị trường, đối thủ cạnh tranh, xây dựng cách chiến lược PR, Marketing cho các sản phẩm theo từng giai đoạn và đối tượng khách hàng; Xây dựng chiến lược phát triển về thương hiệu.

2.1.3. Các hoạt động chủ yếu

Công ty TNHH Thương Mại Dịch vụ và Công nghệ Phương Hồ kinh doanh các ngành nghề sau:

- Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại
- Lắp đặt hệ thống điện
- Dịch vụ liên quan đến in
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh
- Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường tủ, bàn ghế, và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào trong các cửa hàng chuyên danh
- Xuất bản báo, tập chí và các ấn phẩm định kỳ
- Sản xuất khác chưa được phân vào đâu (Chi tiết: Khắc các loại con dấu)
- Quảng cáo
- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu
- Hoạt động thiết kế chuyên dụng
- Photo, chuẩn bị tài liệu và các hoạt động hỗ trợ văn phòng đặc biệt khác
- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác không kèm theo người điều khiển

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Sản xuất giường, tủ, bàn, ghế
- Hoàn thiện công trình xây dựng
- Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác
- May trang phục (Trừ trang phục từ da lông thú)
- Phá dỡ
- Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan (Chi tiết: Thiết kế nội thất)
- Dịch vụ lưu trú ngắn ngày (Chi tiết: Kinh doanh khách sạn)
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động
- In ấn (Chi tiết: In ấn, sao chép bản ghi các loại)
- Dịch vụ ăn uống khác

2.1.4 Tình hình hoạt động của công ty thời gian qua

Bất kể công ty, doanh nghiệp nào trong quá trình hoạt động kinh doanh đều mong đạt được mức doanh thu cao nhất với mức chi phí tối thiểu để tối đa hóa lợi nhuận. Để đánh giá được lợi nhuận của công ty các nhà phân tích cần nhìn nhận vào các hạng mục như doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, các khoản giảm trừ doanh thu, các khoản chi phí bán hàng và cung cấp dịch vụ, … để từ đó đánh giá được công ty có lãi hay bị lỗ dựa trên kết quả của mục lợi nhuận trước thuế và sau khi nộp thuế cho Nhà nước thì lợi nhuận có thể thu về của công ty là bao nhiêu. Thông qua việc xác định lãi hay lỗ của công ty xác định xem công ty đã sử dụng đồng vốn hiệu quả hay chưa, tất cả những điều này đều được thể hiện rõ ràng thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty. Theo lẽ đó để tìm hiểu xem trong 3 năm qua Công ty TNHH TMDV và CN Phương Hồ sử dụng vốn có hiệu quả hay không và hoạt động kinh doanh của công ty là lãi hay lỗ ta cần đi phân tích các nội dung của

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

báo cáo kinh doanh của Công ty TNHH TMDV và CN Phương Hồ qua các nội dung cụ thể sau:

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động của Công ty TNHH Phương Hồ giai đoạn 2019 – 2021

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2021	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	17,727,606,858	22,728,609,457	27,527,607,547	5,001,002,599	28.21%	4,798,998,090	21.11%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu				0		0	
3. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	17,727,606,858	22,728,609,457	27,527,607,547	5,001,002,599	28.21%	4,798,998,090	21.11%
4. Giá vốn hàng bán	14,841,941,808	18,511,025,345	21,845,367,841	3,669,083,537	24.72%	3,334,342,496	18.01%
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	2,885,665,050	4,217,584,112	5,682,239,706	1,331,919,062	46.16%	1,464,655,594	34.73%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	3,217,788	4,358,200	4,895,437	1,140,412	35.44%	537,237	12.33%
7. Chi phí tài chính	55,435,234	85,548,371	90,658,754	30,113,137	54.32%	5,110,383	5.97%
8. Chi phí quản lý kinh doanh	916,764,299	1,563,567,241	2,356,867,289	646,802,942	70.55%	793,300,048	50.74%
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1,916,683,305	2,572,826,700	3,239,609,100	656,143,395	34.23%	666,782,400	25.92%
10. Thu nhập khác				0		0	
11. Chi phí khác				0		0	
12. Lợi nhuận khác				0		0	
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1,916,683,305	2,572,826,700	3,239,609,100	656,143,395	34.23%	666,782,400	25.92%
14. Chi phí thuế TNDN (20%)	383,336,661	514,565,340	647,921,820	131,228,679	34.23%	133,356,480	25.92%
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN	1,533,346,644	2,058,261,360	2,591,687,280	524,914,716	34.23%	533,425,920	25.92%

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH Phương Hồ

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Về doanh thu

Hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm gần đây đem lại hiệu quả rõ rệt, doanh thu có xu hướng tăng trưởng mạnh và ổn định.

– *Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ*

Trong năm 2019 đến 2021, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty liên tục tăng. Cụ thể, năm 2020 tăng hơn 5 tỷ đồng so với năm 2019 tương ứng tốc độ tăng 28,21%. Tiếp tục doanh thu năm 2021 tăng lên 27,52 tỷ đồng tăng 4,79 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng là 21,11% . Lí giải cho doanh thu tăng mạnh từ năm 2019 đến năm 2020 này là do công ty đi vào hoạt động vào năm 2019 nên vẫn chưa có nhiều công trình lớn, sang năm 2020 công ty đã có nhiều khách hàng mới với nhiều công trình có giá trị lớn như: dự án thi công sửa chữa, bảo trì màn hình LED Cổng chào Tỉnh Nghệ An tại KM 382 + 500 Quốc lộ 1A, dự án lắp đặt màn hình LED P3 ngoài trời cho Công ty TNHH HM LANDCO - CN Nghệ An, … Sang năm 2021, công ty vẫn duy trì đực doanh thu tăng trưởng tốt, tuy nhiên tỷ lệ gia tăng doanh thu của công ty không được cao bằng năm ngoài, do sự ảnh hưởng của đại dịch Covid -19. Đồng thời cũng do công ty đã đầu tư quan tâm tốt đến việc tiếp thị sản phẩm, và nâng cao chất lượng sản phẩm từ đó mở rộng được quy mô hoạt động, được biết đến nhiều hơn trên thị trường, kí kết được nhiều hợp đồng hơn khiến cho doanh thu của công ty tăng lên đáng kể.

Ngoài khoản doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ còn có doanh thu tài chính, tuy nhiên khoản mục doanh thu này của công ty là không đáng kể. Doanh thu hoạt động tài chính có được là do lãi tiền gửi khi khách hàng thanh toán tiền công trình qua tài khoản thanh toán của công ty tại ngân hàng mà công ty chưa rút ra và được hưởng lãi suất không kì hạn. Hoặc khoản tiền thanh toán còn thừa sau khi đã thanh toán chi phí mua nguyên vật liệu, lương

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

người lao động, … khoản tiền này được công ty để dành phục vụ cho việc tiếp tục quay vòng vốn kinh doanh sẽ được gửi vào tài khoản thanh toán hoặc tiết kiệm của công ty tại ngân hàng để thu về khoản sinh lời khi chưa dùng tới.

Về chi phí

- *Giá vốn hàng bán:*

Đây là khoản chi phí lớn nhất mà công ty bỏ ra do phải mua nguyên vật liệu như bạt, inox, đồng, đèn led, … để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Giá vốn hàng bán năm 2020 là 18,51 tỷ tăng 3,66 tỷ so với năm 2019 tương ứng với tỉ lệ 24,72%. Tốc độ tăng của giá vốn là phù hợp với tốc độ tăng của doanh thu bán hàng năm 2020. Năm 2021, giá vốn hàng bán tăng lên 21,84 tỷ, tăng 3,3 tỷ đồng so với năm 2020, tương ứng với tăng 18,01%. Khoản chi phí này tăng do công ty mở rộng quy mô sản xuất, nhận được nhiều công trình, dự án làm cho nhu cầu về nguyên vật liệu đầu vào sản xuất tăng, tiếp cận được nguồn vốn với chi phí thấp, tìm được nhà cung cấp đáng tin cậy, giá cả ổn định cho thấy công ty đang quản lý giá vốn hiệu quả.

- *Chi phí quản lí kinh doanh*

Khoản chi phí này cũng chiếm tỉ lệ lớn thứ 2 sau giá vốn hàng bán trong tổng chi phí của công ty. Chi phí quản lý kinh doanh năm 2020 là 1,65 tỷ đồng tăng 0,79 tỷ đồng so với năm 2019 với tốc độ tăng 70,55%. Sang năm 2021, chi phí quản lý kinh doanh là 2,35 tỷ đồng. Sự gia tăng này là do trong giai đoạn 2020-2021 công ty mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh nên đã tuyển thêm nhiều nhân viên hơn để đáp ứng đủ số lượng công việc, công ty đã tuyển thêm 10 nhân viên kỹ thuật, 2 kế toán, 3 nhân viên Marketing - Sale. Và đến nay số lượng công nhân và nhân viên hiện tại của công ty là 35 người. Tuy nhiên, công ty cần phải có kế hoạch xác định để cắt giảm các chi phí một cách hiệu quả nhất để nâng cao lợi nhuận.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

– *Chi phí tài chính*

Khoản chi phí này năm 2020 là 85,54 triệu đồng tăng hơn so với năm 2019 là 30,11 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 54,32%. Sang năm 2021, chi phí tài chính tăng lên 90,65 triệu đồng, tăng 5,11 triệu đồng tương ứng với tăng 5,97%. Chi phí này là chi phí phát sinh do công ty đi vay ngân hàng để đầu tư mở rộng sản xuất, mua sắm mới máy móc thiết bị.

- Thuế TNDN

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, thuế là khoản chi phí mà mọi doanh nghiệp, công ty, tổ chức đều phải nộp cho Nhà nước dựa trên kết quả kinh doanh có lãi của mình. Trong suốt quá trình hoạt động của mình từ năm 2019 đến nay CTCP Cao su kỹ thuật Minh Anh luôn luôn tuân thủ quyền và nghĩa vụ nộp thuế cho Nhà nước đầy đủ của mình như sau: năm 2019 công ty đã nộp 383,33 triệu đồng tiền thuế, năm 2020 là 514,56 triệu đồng và năm 2021 là 647,92 triệu đồng.

Nhìn chung tất cả các khoản chi phí đều làm giảm thiểu lợi nhuận trong quá trình kinh doanh của công ty, chính vì đó công ty cần chú trọng hơn nữa trong quá trình quản lý chi phí của mình tránh những thiệt hại, chi phí phát sinh. Công ty cần liên kết, tìm hiểu đến với nhiều nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào hơn để có thể chủ động lựa chọn nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào của mình một cách hiệu quả với mức chi phí hợp lý.

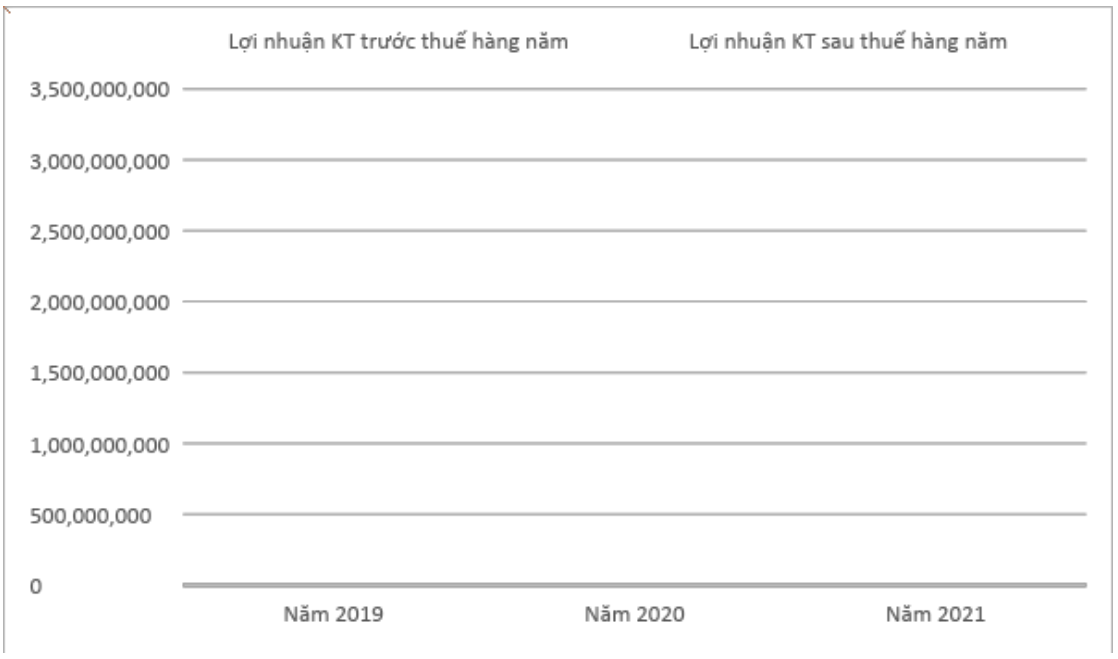
Về lợi nhuận

Các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trên thị trường đều có chung một mục tiêu cuối cùng, đó là đạt được doanh thu cao nhất với chi phí bỏ ra thấp nhất và thu về được lợi nhuận tối đa. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ có những bước phát triển rất đáng kể trong năm 2020-2021. Nguyên nhân của sự tăng trưởng chủ yếu

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

do sự nỗ lực phấn đấu của tập thể ban lãnh đạo, cán bộ công nhân viên công ty; do có sự quyết định đầu tư hợp lý, đúng thời điểm; do uy tín, chất lượng sản phẩm và thương hiệu "Quảng cáo Phương Hồ" được khách hàng tín nhiệm nên Công ty đã ký kết được nhiều hợp đồng với giá trị sản lượng thu về lớn. Sản xuất kinh doanh ổn định và tăng trưởng đáng kể trong năm 2020-2021. Lợi nhuận của Công ty TNHH Phương Hồ bao gồm lợi nhuận từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh. Sự biến động về lợi nhuận của Công ty TNHH Phương Hồ được mô tả dưới biểu đồ sau:

Biểu đồ 2.1: Lợi nhuận của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ giai đoạn 2019 - 2021



Nguồn: Phòng kế toán Công ty TNHH Phương Hồ

Mặc dù mới đi vào hoạt động, tuy nhiên lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ luôn dương và có những diễn biến khả quan. Lợi nhuận của công ty năm 2019 là 1,91 tỷ đồng, đến năm 2020 lợi nhuận tăng lên là 2,57 tỷ đồng, tăng 0,65 tỷ đồng

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tương ứng với tốc độ tăng là 34,23. Năm 2021 có lợi nhuận là 3,23 tỷ đồng, tăng 0,66 tỷ đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 25,92%.Có thể nhận thấy lợi nhuận của công ty tăng trưởng khá nhanh và ổn định.

Lợi nhuận sau thuế:

Khoản lợi nhuận này có được sau khi công ty đã trừ đi các khoản thuế thu nhập của mình với các kết quả đạt được như sau: lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2019 là 1,53 tỷ đồng, năm 2020 là 2,05 tỷ đồng, đến năm 2021 lợi nhuận sau thuế của công ty là 2,59 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế của công ty thu về các kết quả về lợi nhuận đều dương, đây là điều đáng mừng và cần tiếp tục phát huy của công ty. Tuy nhiên, tốc độ tăng của năm 2021 thấp hơn tốc độ tăng của năm 2020, bởi vì công ty chịu sự ảnh hưởng của đại dịch Covid-19. Mặt khác, công ty cần đảm bảo việc quản lý chi phí hiệu quả hơn nữa để có được những kết quả tốt nhất, thỏa mãn các mục tiêu đã đề ra trước đó của mình.

2.2. Thực trạng công tác đầu tư năng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ và Công nghệ Phương Hồ trong những năm qua

2.2.1 Kinh nghiệm của công ty

Dù công ty mới thành lập được một thời gian ngắn, công ty đã tham gia xây dựng và hoàn thành được nhiều dự án lớn và trọng điểm, vì vậy công ty cũng tích luỹ nhiều kinh nghiệm trong hoạt động sản xuất và lắp đặt cổng chào, bảng quảng cáo, thiết kế nội thất các showroom cho nhiều công ty lớn trong địa bàn. Đây là một lợi thế mà công ty cần phải phát huy để tiếp tục nâng cao kinh nghiệm của mình hơn nữa để sản xuất ra sản phẩm có chất lượng ngày càng tốt hơn. Do xác định phạm vi hoạt động trên thị trường hiện tại cho các dự án trong tỉnh Nghệ An, và 1 số tỉnh gần như Thanh Hoá, Hà

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tĩnh, tập trung ở khu vực phía Bắc Nghệ An và thành phố Vinh… để tiết kiệm chi phí vận chuyển và đảm bảo hoàn thành dự án nhanh, kịp thời, đúng tiến độ đề ra trong kế hoạch nên trong những năm qua Công ty TNHH Phương Hôg đã thực hiện được một số công trình tiêu biểu trên địa bàn thu về giá trị sản lượng đáng kể. Kết quả này có được là nhờ sự giám sát, quản lý, đôn đốc sát sao của ban lãnh đạo đã giúp cho tiến độ thực hiện công trình được hoàn thành sớm hơn hoặc kịp thời, đúng tiến độ. Dưới đây là bảng thống kê những công trình tiêu biểu mà công ty đã thực hiện:

Bảng 2.2: Danh sách dự án tiêu biểu của CT TNHH Phương Hồ

Đơn vị: VNĐ

STT	CHỦ ĐẦU TƯ	HẠNG MỤC	GIÁ TRỊ
1	Công ty cổ phần tư vấn thiết kế giao thông và xây dựng Bắc Trung Nam	Thi công sửa chữa, bảo trì màn hình LED Cổng chào Tỉnh Nghệ An tại KM 382 + 500 Quốc Lộ 1A	750.899.300
2	Công ty TNHH HM LANDCO – CN Nghệ An	Thi công lắp đặt màn hình LED P3 ngoài trời	182.964.800
3	Trung tâm thương mại và dịch vụ Thành Lộc	Thi công lắp đặt màn hình LED P4 trong nhà	305.320.000
4	Công ty TNHH TM Kim Liên (Hãng ô tô Mitsubishi)	Thi công làm biển bảng	106.450.000
5	Bệnh viện Đa khoa Quang Khởi	Thi công ốp sảnh bệnh viện, hệ thống	120.460.000
6	Bệnh viện nội tiết Nghệ An	In túi vải	117.742.000
7	Bệnh viện Phong – Da liễu trung ương Quỳnh Lập	Biển quảng cao, market, băng rôn, …	98.563.000
8	Bệnh viện Đa khoa Quỳnh Lưu	Cung cấp ấn phẩm	68.459.000
9	Ngân hàng Agribank	Thi công lắp đặt Carbin ATM	135.751.000
10	Công ty cổ phần xi măng Vicem Hoàng Mai	Cung cấp in ấn sổ sách	93.670.000

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

11	Bệnh viện Quang Thành	Thi công lắp đặt bộ phận nhận diện thương hiệu và trang trí nội ngoại thất	342.760.000
12	Công ty TNHH Trúc Lâm	Thi công lắp đặt hệ thống khung chữ quảng cáo	87.945.000
13	Ông ty TNHH Biển Quỳnh Phương Food	Thi công biển bảng	78.540.000
14	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – CN Bắc Nghệ NA	Thi công biển LED	85.430.000
15	Thị uỷ Hoàng Mai	Đại hội Đảng bộ Thị xã	89.680.000
16	Trường cao đẳng sư phạm Nghệ An	Thi công lắp đặt màn hình LED P4 trong nhà	125.560.000
17	Hợp tác xã nông nghiệp dịch vụ tổng hợp Thọ Thành	Thi công lắp đặt bảng hệ thống thông tin điện tử "Cổng chào Yên Thành"	145.670.000

(Nguồn: Phòng kế toán CT THHH TMDV và CN Phương Hồ)

2.2.2 Đầu tư nguồn nhân lực

Bảng 2.3: Thống kê số lượng lao động của công ty TNHH Phương Hồ

STT	Theo chuyên môn đào tạo	Số lượng	Thâm niên công tác		
			1 năm	3 năm	4 năm
I	**Trình độ đại học,cao học**	**20**			
1	Thạc sỹ Ngữ Văn	1			1
2	Kỹ sư điện tử viễn thông	5		3	2
3	Kỹ sư điện	4	1	2	1
4	Cử nhân Kế toán	4	1	2	1
5	Cử nhân thiết kế đồ hoạ	6	1	1	4
II	**Trình độ cao đẳng**	**5**			
1	Cao đẳng Kế toán	2		1	1
2	Cao đẳng Lâm nghiệp	3	1	2	
III	**Trình độ 12/12**	**10**	2	4	4
Tổng		35			

(Nguồn: Phòng kế toán CT THHH TMDV và CN Phương Hồ)

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Qua bảng trên ta có thể thấy về trình độ chuyên môn, lao động có trình độ tốt nghiệp đại học của công ty tương đối cao, chiếm 57,14% (20 người), trình độ cao đẳng chiếm 14,28% (5 người). Còn lại là lực lượng lao động, chủ yếu là công nhân, chủ yếu là trình độ 12/12 chiếm 28,58% (10 người). Công ty luôn có chính sách tuyển dụng nhân sự kịp thời, phù hợp với nhu cầu từng thời kỳ phát triển của công ty. Hầu hết các nhân viên có trình độ đều tốt nghiệp đúng chuyên ngành, nắm vững trình độ chuyên môn nghiệp vụ tốt. Điều này là một lợi thế lớn cho sự phát triển của Công ty TNHH Phương Hồ trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Đặc biệt Giám đốc là Thạc sỹ Ngữ Văn Nguyễn Thị Hà, có nhiều kinh nghiệm làm việc trong các công ty khác, là một lãnh đạo có tâm và có tầm, có trình độ quản lý tốt, có khả năng mang về cho doanh nghiệp nhiều đơn hàng có giá trị. Đội ngũ nhân sự của công ty đang ở độ tuổi rất trẻ, độ tuổi vàng về tri thức, năng lực và trách nhiệm. Đội ngũ nhân viên có kỹ thuật cứng, thành thạo các phần mềm đồ hoạ chuyên nghiệp: Photoshop, Corel, Ai, 3D-Max, Sketup, … được đào tạo bài bản về kỹ thuật điện, điện tử, tự động hoá, kỹ thuật quảng cáo, nội thất,… Số lượng nhân viên đông, năng động chăm chỉ, ý thức trách nhiệm cao, đáp ứng nhu cầu khách hàng bằng sự nhanh chóng, chuẩn xác.

Chất lượng nguồn nhân lực là nhân tố vô cũng quan tọng của một doanh nghiệp. Hiểu được vai trò quan trọng của nhân sự, những năm qua Công ty TNHH Phương Hồ đã tuyển dụng thêm nhiều công nhân và cán bộ quản lý có trình độ kỹ thuật và tay nghề cao vào làm việc tại công ty. Trong công tác đào tạo và tuyển dụng thì công ty luôn chú trọng công tác tuyển dụng và đào tạo cán bộ nhằm đáp ứng các yêu cầu của công việc. Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách đối với người lao động theo đúng với quy định của pháp luật, đảm bảo công ăn việc làm ổn định cho người lao động, cải thiện thu

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nhập, quan tâm đến đời sống tinh thần cán bộ công nhân viên. Công ty đã tham gia đóng bảo hiểm xã hội cho toàn bộ cán bộ nhân viên có hợp đồng lao động từ ba tháng trở lên. Công ty xây dựng và thực hiện chính sách lương phù hợp với đặc trưng ngành nghề, cố gắng tối đa để đảm bảo giải quyết cho người lao động hưởng mức lương tương xứng với năng lực đóng góp, trình độ nghiệp vụ chuyên môn của mỗi người, cùng với các chế độ quy định của Nhà nước. Đối với lao động trong công ty được hưởng mức lương cơ bản theo chức danh công việc và lương khoán theo khối lượng theo đơn giá tiền lương đã được hội đồng thành viên phê duyệt. Ngoài việc trả lương hàng tháng cho người lao động, tuỳ vào tình hình hiệu quả kinh doanh hàng năm, công ty quyết định khen thưởng cho các phòng ban hoàn thành nhiệm vụ xuất sắc, và các nhân viên có thành tích công việc cao. Hàng năm, công ty tổ chức sơ kết, khen thưởng để khuyến khích động viên người lao động có đóng góp lớn cho công ty. Ngoài ra, công ty còn tổ chức tham quan nghỉ mát, khám sức khoẻ định kỳ cho người lao động. Công ty xây dựng lộ trình tăng lương theo 6 tháng và theo cấp bậc, tạo điều kiện tốt về vật chất cho nhân viên làm động lực để cho họ có thể làm việc hiệu quả hơn, năng suất hơn. Để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, công ty khuyến khích nhân viên trau dồi trình độ chuyên môn cũng như kỹ năng mềm thông qua việc tổ chức các buổi truyền thông, đào tạo với các phòng ban. Qua đó, các phòng ban được cập nhật và nâng cao các kỹ năng và kiến thức mới liên quan đến chuyên môn nghiệp vụ của từng bộ phận trong công ty, nhằm nâng cao hiệu quả làm việc của từng cán bộ nhân viên.

Để đầu tư nâng cao chất lượng nguồn nhân lực từ đố nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, mỗi năm công ty luôn lập kế hoạch bỏ ra một khoản chi phí đào tạo cán bộ, công nhân viên , cụ thể: trong năm 2019 công ty

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đã chi ra 15 triệu đồng, năm 2020 là 25 triệu đồng và năm 2021 là 30 triệu đồng. Khoản chi phí này là để chi cho một số cán bộ kĩ thuật và nhân viên thiết kế đi học để nâng cao trình độ chuyên môn nghiên cứu, học hỏi thêm nhiều phong cách thiết kế mới, đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng. Sau khi kết thúc mỗi khoá học, các nhân viên có trách nhiệm truyền thông hướng dẫn những kiến thức cần thiết cho những nhân viên còn lại trong phòng, ban của mình. Từ đó, công ty luôn tạo được tinh thần hăng say học tập cho nhân viên, nâng cao chất lượng nhân lực, tạo môi trường làm việc năng động, sáng tạo hơn. Khi trình độ chuyên môn nghiệp vụ của nhân viên được nâng cao sẽ làm tăng năng suấy lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm của các đơn hàng, giúp hài lòng khách hàng hơn, từ đó thu hút thêm nhiều khách hàng mới với các đơn hàng mới, từ đó hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty cũng được nâng cao hơn. Vì nắm bắt được tầm quan trọng trong chất lượng nguồn nhân lực, công ty luôn chú trọng đến công tác đào tạo phát triển trình độ kỹ thuật chuyên môn cho toàn thể nhân viên trong công ty.

2.2.3 Đầu tư vào cơ sở vật chất, máy móc thiết bị

Với mục tiêu nâng cao vị thế, gia tăng thị phần của mình trên thị trường với mục đích cuối cùng như nhiều doanh nghiệp khác là tối đa hóa lợi nhuận của mình, trong thời gian qua Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ đã rất tích cực trong việc đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của mình để đạt được mục tiêu đã đề ra đó.

Đối với một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thì đều việc trang bị hệ thống cơ sở vật chất, máy móc thiết bị hiện đại là điều hết sức cần thiết và quan trọng. Dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị là công cụ để con người sử dụng trí tuệ của mình thông qua chúng tạo ra các sản phẩm phục vụ nhu cầu của con người. Hệ thống này được trang bị đầy đủ, hiện đại bao nhiêu thì

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

càng hỗ trợ con người trong quá trình sản xuất kinh doanh bấy nhiêu, nâng cao năng xuất sản xuất, tiết kiệm sức lực con người giảm được chi phí nhân công. Và cần phải đẩy mạnh nâng cấp, đầu tư mới kịp thời máy móc thiết bị theo quá trình phát triển nhanh chóng của nền khoa học hiện đại ngày nay.

Công ty TNHH Phương Hồ có trụ sở chính là Khối Thịnh Mỹ, Phường Quỳnh Thiện, Thị xã Hoàng Mai, Tỉnh Nghệ An, và có thêm 2 cơ sở khác là Cơ sở 2 với địa chỉ là Khối 5, Phường Quỳnh Thiện, Thị xã Hoàng Mai, và Cơ sở 3 ở Thôn Đồng Tiến, Xã Quỳnh Lập, Thị xã Hoàng Mai. Công ty cũng có 2 nhà xưởng thi công, với diện tích 700 m^2 và 1 nhà xưởng máy móc với diện tích 100 m^2. Thời gian qua, Công ty Phương Hồ đã tiến hành xây dựng nâng cấp nhà máy, mua sắm thiết bị phù hợp với kế hoạch hoạt động kinh doanh hàng năm của công ty. Đồng thời công ty tiến hành mở rộng quy mô sản xuất bằng cách trang bị thêm nhiều máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh như máy in ấn siêu nét, máy in màu Laser kỹ thuật số & scan, máy cắt gỗ hàn, máy mài sắt, máy mài gỗ,…

Hệ thống máy móc – Thiết bị văn phòng của công ty TNHH Phương Hồ bao gồm:

- Máy khoan vít (10 máy), Máy khoán bê tông (10 máy)
- In ấn khổ lớn (5 máy)
- In ấn siêu nét (4 máy)
- In màu LASER kỹ thuật số & scan (4 máy)
- Máy CNC (2 máy)
- Đồng hồ kẹp Vom số (2 máy)
- Đồng hồ AMPE Kềm (2 cái)
- Máy hàn thiếc (3 cái)
- Hệ thống bảng biểu, bình lọ phục bụ An toàn lao động cháy nổ trong

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thi công

- Máy cắt LASER (2 máy)

- Máy cắt gỗ bàn, máy hàn máy khoan, máy hơi, máy mài sắt, máy mài gỗ, máy soi gỗ, alu, …

- Nhà xưởng thi công 700m^2 (2 cái)

- Nhà xưởng máy móc (1 cái)

- Xe ô tô, Xe kéo công trình

- Máy tính (45 bộ)

Nâng cao năng lực cạnh tranh được thể hiện qua việc trong hai năm 2019 và 2020 Công ty TNHH Phương Hồ đã đầu tư cho việc mua thêm tài sản cố định để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình với các con số cụ thể như sau:

Bảng 2.4 : Tài sản cố định của công ty tính đến tháng 12/2019

Đơn vị: VNĐ

TT	Tên tài sản	Mã TSCĐ	Ngày tính khấu hao	Kỳ khấu hao (Tháng)	Nguyên giá (đồng)
1	Máy CNC 1-2016	MMTB01	01/01/2017	48	540.000.000
2	Máy in siêu nét 1-2016	MMTB02	01/01/2017	36	420.000.000
3	Máy cắt Decal, máy in nhỏ 5c, máy ép plastic 2016	MMTB03	01/01/1017	36	150.000.000
4	Máy tính 40c-2016	MMTB04	01/01/2017	36	560.000.000
5	Xưởng mới – (Lợp tôn và xưởng ly túi)	MMTB05	01/10/2019	12	87.637.000
6	Máy in phun khổ lớn 2017	MMTB06	01/01/2018	48	580.000.000
7	Máy in màu 2017	MMTB07	01/06/2019	48	210.000.000
8	Máy CNC 2018	MMTB08	01/01/2020	36	270.000.000
9	Máy photo đen trắng 1-CS1	MMTB09	01/01/2020	36	90.000.000
10	Máy photo đen trắng 2-CS2	MMTB10	01/01/2020	36	95.000.000
11	Máy cắt LAZE KH: YH-1390, công suất 100W	MMTB11	01/01/2020	36	230.750.000
12	Máy photo siêu tốc 2	MMTB12	01/01/2020	36	380.000.000
13	Xe ô tô, xe kéo công trình	MMTB13	01/01/2018	60	950.000.000
Tổng					4.562.387.000

(Nguồn: Phòng kế toán – công ty TNHH Phương Hồ)

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 2.5 : Tài sản cố định mua mới năm 2020 -2021

Đơn vị: VNĐ

TT	Tên tài sản	Mã TSCĐ	Ngày tính khấu hao	Kỳ khấu hao (Tháng)	Nguyên giá (Đồng)
1	Máy in lụa tròn (in cốc)	MMTB14	01/6/2020	36	150.000.000
2	Máy in túi (in phẳng)	MMTB15	01/6/2020	36	135.000.000
3	Máy tính thiết kế 3D -5c	MMTB16	01/10/2020	36	187.000.000
4	Máy in siêu tốc xanh (và 1 trắng)	MMTB17	01/6/2020	36	234.720.000
5	Máy TOSHIBA in màu 2	MMTB18	01/10/2020	24	257.000.000
6	Máy cắt laser KH: YH-1390(2020)	MMTB19	01/08/2020	24	124.000.000
7	Máy màu Toshiba	MMTB20	01/10/2020	24	213.000.000
8	Máy photo mới	MMTB21	01/01/2021	36	79.000.000
9	Máy in hiệu ACME 5800G đầu phun DX5	MMTB22	23/01/2021	36	267.000.000
Tổng					1.576.720.000

(Nguồn: Phòng kế toán – công ty TNHH Phương Hồ)

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Qua bảng trên, ta thấy trong năm 2021, công ty đã chi ra một khoản chi phí khá lớn 1,576 tỷ đồng để đầu tư mua sắm thêm máy móc thiết bị, nâng giá trị tổng tài sản cố định của công ty lên gần 7 tỷ đồng (chưa tính giá trị nhà xưởng). Có thể thấy chính sách đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh năm 2021 của công ty đang tập trung cho hoạt động đầy tư cho MMTB. Máy móc của công ty có xuất xứ chủ yếu ở Trung Quốc, Nhật Bản nước có trình độ phát triển công nghệ lắp ráp khá cao, và thời gian sản xuất của máy móc thiết bị này đều từ 2015-2018 cho thấy máy móc của công ty được đầu tư khá hiện đại, đa dạng đáp ứng được nhiều yêu cầu sản xuất. Việc lựa chọn các sản phẩm với chất lượng cao của công ty đã giúp công ty hoàn thành các đơn hàng với thời gian nhanh chóng, đáp ứng tốt như cầu của khách hàng. Ngoài ra công ty còn trang bị đầy đủ các thiết bị phục vụ cho hoạt động văn phòng như máy vi tính, máy photo, fax, điện thoại cố định, điều hòa…

2.2.4 Hoạt động đầu tư Marketing của công ty

Đầu tư cho hoạt động marketing gồm: đầu tư cho quảng cáo, tiếp thị, đầu tư xây dựng thương hiệu. Ngay từ khi mới thành lập công ty đã xác định được thị trường khách mục tiêu mà công ty hướng tới là Nghệ An, Thanh Hoá, Hà Tĩnh và một số khu vực lân cận. Công ty trước đó được thành lập từ tháng 9 năm 2014 cùng với đội ngũ nhân viên hùng hậu, năng động, nhiệt huyết, và có trách nghiệm cao với công việc. Với mục đích và tôn chỉ hàng đầu là xây dựng một doanh nghiệp chuyên nghiệp với đầy đủ hồ sơ năng lực, tính pháp lý cao nhằm phục vụ đông đảo đa dạng phân khúc khách hàng, Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ ra đời vào năm 2019. Do vậy công ty cũng đã có vị trí nhất định trên thị trường. Công ty với định hướng trở thành công ty truyền thông số 1 khu vực Nam Thanh Hoá – Bắc Nghệ An với đa lĩnh vực kinh doanh. Trong đó tập trung chính vào hạng mục:

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Thiết kế - Thi công biển quảng cáo – Trang trí nội thất văn phòng – Màn hình LED. Trong chiến lược marketing của mình, công ty đã sử dụng chính sách hạ giá bán, chiết khấu cho các khách hàng cũ và thân thiết để có được mối quan hệ thân thiện từ khách hàng hiện hữu sau đó khai thác được nguồn khách hàng mới từ sự giới thiệu, khai thác các đối tác, đối thủ của khách hàng hiện hữu. Công ty cũng luôn duy trì mối quan hệ tốt với các khách hàng cũ. Vị trí của công ty cũng được đánh dấu trên bản đồ để người tìm có thể dễ dàng xác định được. Năm 2021, công ty đã tiến hành thành lập trang web quangcaophuongho.vn, nhằm giới thiệu nhiều hơn dịch vụ của công ty, đồng thời mang đến lượng khách hàng mới. Trên website công ty có giới thiệu về mô hình tổ chức, các lĩnh vực sản xuất kinh doanh cũng như các công trình đã được công ty tham gia thi công. Đây là cơ sở cho khách hàng hiểu được nhiều hơn về công ty cũng như thấy được tận mắt các dự án công trình đã hoàn thành, do đó thương hiệu cũng như uy tín của công ty được nâng cao trên thị trường.

Đồng thời, trên các trang mạng xã hội Facebook, Zalo, công ty cũng chú trọng chạy quảng cáo, đăng bài với hình ảnh chất lượng và nội dung sáng tạo, giúp cho khách hàng biết đến dịch vụ của công ty nhiều hơn nữa. Tuy nhiên đánh giá chung thì hoạt động đầu tư cho Marketing của công ty vẫn chưa được chú trọng và chưa thực sự hiệu quả.

2.2.5 Đầu tư khác

Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp, ngoài đầu tư cho máy móc thiết bị, đầu tư nhân lực, đầu tư cho hoạt động marketing thì để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cần phải chú trọng đến một số mục đầu tư khác như: đầu tư nghiên cứu sản xuất nguyên vật liệu, đầu tư mở rộng thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm, đầu tư nghiên cứu đối thủ

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

cạnh tranh,… Tuy vậy hoạt động đầu tư khác này vẫn chưa được công ty thực sự quan tâm và chú trọng, chiếm tỉ trọng đầu tư không lớn trong số vốn đầu tư hàng năm của công ty.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.3. Đánh giá kết quả

2.3.1 Những thành tựu đạt được

Thông qua việc đầu tư hiện đại hóa dây chuyền máy móc của mình, Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ đã đạt được kết quả knh doanh khá tốt, thể hiện qua các các chỉ số về hiệu quả kinh doanh của công ty như sau:

Bảng 2.6: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của công ty Phương Hồ

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
1. Tỷ suất LNST trên doanh thu (ROS)	0.086	0.091	0.094
2. Tỷ suất LNTT trên VKD	0.243	0.289	0.305
3. Tỷ suất LNST trên VKD(ROA)	0.194	0.231	0.244
4. Tỷ suất lợi nhuận VCSH (ROE)	0.595	0.722	0.774

(Nguồn: Báo cáo tài chính của CT TNHH TMDV và CN Phương Hồ)

+ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

Về chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS) – chỉ tiêu cho biết mỗi đồng doanh thu của công ty tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận – năm 2019 chỉ tiêu này đạt 0,086, đến năm 2020 chỉ tiêu đã đạt được là 0,091 và đến năm 2021 chỉ tiêu đạt 0,094. Chỉ tiêu ROS tăng đều qua các năm, tuy nhiên vẫn cần cải thiện nhiều hơn nữa.

+ Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản ROA

Về chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản ROA – chỉ tiêu cho biết cứ mỗi đồng đầu tư vào tài sản cố định tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận – của công ty năm 2019 đạt 0,194%, đến năm 2020 chỉ tiêu đạt 0,231, và đến năm 2021 chỉ tiêu đạt 0,244. Chỉ tiêu ROA tăng qua các năm, tuy nhiên tốc độ gia tăng của năm 2021 thấp hơn năm 2020.

+ Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu ROE

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu ROE cho biết cứ mỗi đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đông lợi nhuận của công ty năm 2019 là 0,595, năm 2020 là 0,722 và năm 2021 là 0,774. Chỉ tiêu ROE cũng có sự tăng trưởng như chỉ tiêu ROA trong giai đoạn vừa qua. Đặc biệt, ROE năm 2020 có sự tăng trưởng khá mạnh mẽ, do vốn chủ sở hữu được cộng vào từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của công ty, khiến cho vốn chủ sở hữu tăng nhanh và doanh thu qua các năm được tăng trưởng rất mạnh mẽ.

Thông qua các chỉ tiêu trên có thể thấy được khả năng tài chính của CT TNHH Phương Hồ là khá tốt, có sự cải thiện nhờ việc đầu tư hiện đại hóa dây chuyền sản xuất để góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trong suốt thời gian qua.

Trong những năm hoạt động vừa qua, những hoạt động đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty đã mang đến những kết quả nhất định, đem lại hiệu quả tốt cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Việc đầu tư vào hệ thống dây chuyền hiện đại để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình CTCP Cao su kỹ thuật Minh Anh đã nâng cao được doanh thu, gia tăng được lợi nhuận (lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2019 đạt khoảng 1.916 triệu đồng, năm 2020 là khoảng 2.572 triệu đồng và đến năm 2021 là 3.239 triệu đồng) của mình – mục đích mà mọi doanh nghiệp, tổ chức đều hướng đến. Từ việc doanh thu tăng có thể nhận thấy Công ty Phương Hồ đã thu hút được nhiều khách hàng hơn đến với mình thông qua việc thực hiện thực hiện hiệu quả các chiến lược marketing để từ đó góp phần gia tăng thị phần, nâng cao vị thế của công ty.

Dù hoạt động đầu tư cho marketing của doanh nghiệp vẫn chưa được chú trọng tuy nhiên do có chất lượng sản phẩm tốt, luôn có uy tín trong việc bán hàng và cung cấp sản phẩm kịp tiến độ và thời gian nên số lượng khách hàng của công ty đa số đều từ nguồn giới thiệu của các khách hàng thân thiết,

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

khách hàng hiện hữu của công ty. Từ đó, công ty đã dần khẳng định được vị thế của mình trên thị trường. Thương hiệu Quảng cáo Phương Hồ đã đang được nhiều người biết đến và có uy tín trong khu vực, công ty càng ngày càng nhận được nhiều dự án lớn hơn, từ đó thu về được giá trị doanh thu cao hơn qua các năm. Công ty có bộ máy cán bộ lãnh đạo có trình độ, có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc và đoàn kết giữa các thành viên, do đó đã định hướng đúng và đề ra nhiều biện pháp, chính sách thích hợp để phát huy nguồn lực, từ đó tiếp tục phát triển.

2.3.2 Một số hạn chế

Số lượng máy móc đầu tư chưa lớn, chưa thể đảm bảo được việc hiện đại hóa hoàn toàn dây chuyền sản xuất của công ty để phục vụ cho quả trình sản xuất kinh doanh. Nguyên nhân dẫn đến việc hạn chế về số lượng đầu tư của công ty là do khả năng tài chính của công ty tuy khá khả quan nhưng chưa đủ mạnh để có thể đầu tư thay thế hoàn toàn dây chuyền sản xuất của mình bằng máy móc công nghệ hiện đại vì chi phí để thực hiện mục tiêu này là quá lớn, công ty không đủ khả năng chi trả mà chỉ có thể thay thế từng phần để đảm bảo cho khả năng thanh toán của mình cũng như khả năng tài chính để cung cấp cho hoạt động sản xuất diễn ra một cách liên tục, không bị gián đoạn, dang dở.

Mặc dù khả năng thanh toán tổng quát của công ty hàng năm đều lớn hơn một cho thấy khả năng thanh toán nợ của công ty là khá ổn định, đảm bảo được việc thanh toán nợ đến hạn của mình. Tuy việc đầu tư vào máy móc thiết bị hiện đại giúp cho công ty có được các tiến bộ khoa học công nghệ và gia tăng tổng tài sản nhưng việc đầu tư này cũng khiến nợ phải trả của công ty gia tang. Chính vì lý do đó dẫn đến khả năng thanh toán của công ty giảm theo từng năm. Công ty cần chú ý hơn nữa đến việc quản lý nợ của mình tránh việc sự gia tăng không kiểm soát của nợ phải trả dẫn đến việc mất khả

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

năng thanh khoản do đầu tư quá nhiều để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình mà không tính đến khả năng đảm bảo trả nợ của mình cho các hoạt động đầu tư đó.

Công tác quản lý chi phí chưa tốt dẫn đến việc khả năng thanh toán giảm theo các năm và cũng chính là lý do khiến cho việc gia tăng chi phí khác của năm làm gia tăng tổng chi phí của công ty và từ đó cũng là nguyên nhân của việc lợi nhuận sau thuế giảm dẫn đến sự ảnh hưởng tiêu cựu đến các chỉ tiêu khác.

Trong địa bàn thị xã Hoàng Mai còn có khá nhiều đối thủ cạnh tranh cùng ngành khác với công ty. Để có thể đánh bại được đối thủ lớn nhất này của mình công ty cần có những hoạt động đầu tư hợp lý hơn nữa trong việc nghiên cứu thị trường, tìm kiếm sản xuất ra các loại sản phẩm mới thu hút thêm khách hàng mới cũng như huy động sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn để tiến hành đầu tư thêm vào máy móc thiết bị hiện đại để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm của mình cao hơn so các đối thủ cạnh tranh khác để từ đó nâng cao vị thế công ty một cách tốt nhất.

2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế trên

2.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan

− Nguồn vốn tài chính của công ty chưa đủ để đáp ứng các nhu cầu cho hoạt động tái sản xuất, đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty. Khả năng tài chính của Công ty Phương Hồ còn hạn hẹp, quy mô nguồn vốn nhỏ, chính vì vậy trong thời gian tới, công ty cần phải nâng cao năng lực tài chính thông qua việc tăng cường khả năng tạo vốn, huy động vốn và sử dụng vốn một cách có hiệu quả.

− Một số máy móc của công ty đã lạc hậu, hư hỏng không còn phù hợp với điều kiện thi công mới như hiện nay khiến cho việc thực hiện thi công công trình đôi khi chưa đáp ứng được cả thời gian và số lượng công trình.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

− Công tác đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực chưa được triển khai hiệu quả, một số cán bộ quản lý các công trình còn yếu trong công tác quản lý khiến cho việc quản lý chi phí của công ty còn chưa thực sự hiệu quả.

− Số lượng nhân viên chưa đáp ứng đủ yêu cầu về khối lượng công việc trong công ty.

− Công ty chưa có kế hoạch hợp lý về huy động vốn đầu tư cũng như sự hợp lý về cơ cấu vốn. Do chiến lược mở rộng thị trường đang trong giai đoạn thực hiện và vẫn chưa thực sự đạt được thành tựu những hứa hẹn một cái kết quả vượt trên cả mong đợi.

− Công tác Marketing, nghiên cứu thị trường chưa được chú trọng, chưa xây dựng được kế hoạch đầu tư vào hoạt động marketing, các công trình công ty tham gia chủ yếu là các công trình xây dựng cơ bản nhỏ và vừa, thị trường biết đến công ty chủ yếu thông qua sự quen biết. Chưa tận dụng được mạng lưới marketing qua Internet, truyền thông. Một nguyên nhân nữa còn do hiện tại công ty còn thiếu nhân sự cho mảng markerting và phòng chuyên quản lý về hoạt động marketing. Chi phí đầu tư cho hoạt động quảng bá thương hiệu sản phẩm vẫn còn thấp. Chính vì vậy đòi hỏi công ty có những biện pháp thích hợp làm cho hoạt động Marketing gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

2.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

− Công ty TNHH Phương Hồ mới thành lập tham gia sản xuất từ năm 2014 nên chưa thực sự có vị thế chắc chắn trên thị trường, thương hiệu của Công ty chưa được biết đến nhiều.

− Thị trường xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh mạnh yếu khác nhau, các cuộc tìm kiếm thị trường, tìm kiếm khách hàng diễn ta tương đối khó khăn.

− Thủ tục vay vốn tại các ngân hàng còn khá rườm rà, phức tạp, không đáp ứng về vốn đầu tư của doanh nghiệp một cách kịp thời và nhanh chóng.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

− Tình hình tăng giá về mọi mặt: Máy móc thiết bị, nguyên vật liệu…làm ảnh hưởng đến quá trình đầu tư của doanh nghiệp. Do thủ tục phối hợp giữa địa phương và các đơn vị liên quan kéo dài làm chậm quá trình hoàn thành công trình cũng như một số thay đổi trong chính sách phát triển của chính phủ làm ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, điều này làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong chương 2 đã phản ánh được thực trạng công tác đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ trong khoảng thời gian từ năm 2019 đến năm 2021. Thông qua việc phân tích thực trạng của việc đầu tư đã nhận thấy những thành tựu đạt được và một số hạn chế còn tồn tại trong quá trình đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ. Từ đó, dựa trên tình hình thực trạng đề suất những biện pháp để khắc phục các hạn chế và tiếp tục phát huy những thành tựu đã đạt được trong những năm qua để công ty phát triển ngày càng ổn định và vững mạnh hơn.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP ĐẦU TƯ NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VÀ CÔNG NGHỆ PHƯƠNG HỒ TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

3.1 Định hướng phát triển của công ty thời gian tới

Trong điều kiện thị trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, để tồn tại và phát triển, một yêu cầu thiết yếu được đặt ra là các doanh nghiệp luôn phải xác định cho mình kế hoạch sản xuất kinh doanh cụ thể trong năm tiếp theo cũng như định hướng trung và dài hạn trong những năm tới. Hiểu được điều này, Công ty TNHH Phương Hồ cũng đã đưa ra những định hướng để nâng cao NLCT với các đối thủ cạnh tranh khác trên thị trường.

Các mục tiêu chủ yếu của Công ty: Phát triển công ty ngày càng lớn mạnh, kinh doanh có hiệu quả, thu lợi nhuận ngày càng tăng, đem lại hiệu quả, lợi ích kinh tế cho công ty, tạo công việc làm và thu nhập của người lao động được ổn định, thực hiện tốt chính sách thuế đối với nhà nước.

Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

− Căn cứ vào tình hình phát triển chung của ngành xây dựng, Công ty TNHH Phương Hồ xây dựng chiến lược và định hướng phát triển của công ty là ổn định và phát triển, phù hợp với xu thế chung của thị trường. Để đạt được mục tiêu chiến lược này, công ty phải đảm bảo thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch đề ra hàng năm, không chỉ giữ vững khách hàng truyền thống, mà còn gia tăng thị phần tương ứng với mục tiêu dài hạn. Dựa trên những ưu thế sẵn có của Công ty cùng với khách hàng truyền thống, Công ty tăng cường thu thập thông tin, tiếp cận với các khách hàng tiềm năng, mở rộng thị trường.

− Xây dựng hệ thống quản trị doanh nghiệp hiện đại; hoàn thiện cơ chế quản lý, điều hành của mình để đưa ra những chiến lược phát triển phù hợp

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

với nền kinh tế thị trường, tiếp thu các phương pháp quản lý hiện đại mới và điều chỉnh sao cho phù hợp với tình hình hoạt động của công ty.

- Xây dựng đội ngũ cán bộ, nhân viên năng động, có năng lực trình độ cao, có khả năng thích ứng tốt với những biến động của cơ chế thị trường và nhất là thực hiện tốt hơn trong công tác quản lý chi phí của mình, tránh những tổn thất không mong muốn.
- Xây dựng năng lực marketing của công ty.
- Tận dụng tối đa, hiệu quả mọi nguồn lực, từng bước tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc, đẩy lùi các nguy cơ và bắt lấy các cơ hội để có được lợi thế so với các đối thủ cạnh tranh góp phần nâng cao vị thế, thị phần của mình trên thị trường.
- Nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho cán bộ công nhân viên trong công ty, đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

3.2 Định hướng đầu tư nâng cao NLCT của Công ty TNHH Phương Hồ

Trên cơ sở định hướng phát triển chung hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình thị trường hiện nay, Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ đề ra kế hoạch nhằm đầu tư nâng cao NLCT của công ty trong vòng 5 năm tới giai đoạn 2020-2025 như sau:

- Khai thác triệt để các nguồn lực sẵn có của công ty, từng bước giải quyết, tháo gỡ các khó khăn, kịp thời nắm bắt những cơ hội kinh doanh từ đó phát triển hơn nữa hoạt động kinh doanh, thi công được nhiều công trình hơn, tạo thêm việc làm cho người lao động, nâng cao thị phần của công ty trên thị trường từ đó khiến cho NLCT của công ty TNHH Phương Hồ cũng được nâng cao.
- Hoàn thiện, nâng cao cơ chế điều hành, quản lí để đề ra những kế hoạch, chiến lược phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh đúng đắn, phù hợp

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

với xu hướng phát triển chung của nền kinh tế hiện nay.

− Không ngừng phát huy thế mạnh của công ty trong ngành nghề chính là thiết kế thi công bảng hiệu quảng cáo, thiết kế nội thất showroom. Ngoài ra phát triển thêm các ngành phụ mà công ty cũng đang có định hướng mở rộng phát triển là in ấn, gia công thiết kế các sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng, …

3.3 Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh cho công ty TNHH TMDV và CN Phương Hồ

3.3.1 Giải pháp nhằm nâng cao huy động và sử dụng vốn có hiệu quả

a) Khai thác tối đa các kênh huy động vốn

Nguồn vốn của công ty được huy động thông qua các kênh huy động vốn: vốn tự có, vốn tín dụng ngân hàng và nguồn vốn khác. Trong thời gian tới, công ty cần có các biện pháp cụ thể để khai thác tối đa các kênh huy động vốn này, đồng thời phát triển thêm các kênh huy động mới:

− Có những chính sách cụ thể để huy động vốn và mở rộng vốn. Thực hiện nhiều hình thức liên doanh, liên danh liên kết với các đối tác trong tỉnh cũng như trong nước với mục đích phát triển sản xuất, tạo mối quan hệ mở rộng hợp tác trong chiếm lĩnh thị phần công việc, tăng uy tín, tạo điều kiện hỗ trợ vốn lưu động tăng NLCT.

− Tạo lập và duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung ứng nguyên vật liệu, các doanh nghiệp cho thuê máy móc, thiết bị qua đó có thể mua theo phương thức trả chậm đảm bảo cho công ty đáp ứng đầy đủ và kịp thời nhu cầu nguyên vật liệu, máy móc thiết bị phục vụ thi công mà không phải vay nợ thêm.

− Củng cố và duy trì mối quan hệ tốt với các ngân hàng, đồng thời tiếp tục tạo lập và mở rộng quan hệ với các tổ chức tài chính khác, giữ chữ "tín"

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thông qua việc trả nợ đúng hạn, đầy đủ qua đó tạo được sự tin tưởng của các tổ chức cho vay tài chính. Có như vậy, công ty sẽ thuận lợi trong việc huy động vốn khi cần thiết để phục vụ cho sản xuất kinh doanh.

b) Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

TSCĐ là điều kiện tiên quyết của bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn sản xuất kinh doanh. Nó tạo ra năng lực sản xuất, chế biến các nguyên vật liệu đầu vào thành các sản phẩm đầu ra, đó là một trong những yếu tố quan trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến mẫu mã, hạ giá thành tăng cường khả năng cạnh tranh. Để đạt được những mục tiêu đó công ty cần chú ý đến những điểm sau:

- Đánh giá và đánh giá lại TSCĐ: Trong thời đại khoa học kỹ thuật phát triển như hiện nay, tài sản cố định thường xuyên phải đối mặt với nguy cơ hao mòn vô hình. Do đó, để có cơ sở cho việc tính toán khấu hao thu hồi vốn đầy đủ, công ty cần phải giảm thiểu sự chênh lệch giữa giá trị thực tế và giá trị trên sổ sách của tài sản. Muốn vậy, phải có kế hoạch và biện pháp đánh giá và đánh giá lại tài sản một cách thường xuyên, chính xác. Nhờ vậy mà công ty xác định được giá trị thực của TSCĐ, từ đó xác định mức khấu hao hợp lý để thu hồi vốn hoặc kịp thời xử lý những tài sản cố định bị mất giá để làm giảm sự thất thoát vốn.
- Nâng cao hiệu suất sử dụng TSCĐ: công ty cần tận dụng tối đa công suất của máy móc thiết bị, hợp lý hoá dây chuyền công nghệ, đảm bảo nghiêm ngặt chế độ duy tu, bảo dưỡng máy móc, thiết bị; việc quản trị và sử dụng tài sản cố định đòi hỏi tinh thần trách nhiệm và tuân thủ cao của đội ngũ nhân viên trong công ty. Đồng thời, cần tổ chức tốt quá trình sản xuất theo nguyên tắc cân đối, nhịp nhàng và liên tục.
- Kiểm tra hiệu quả hoạt động sử dụng vốn cố định của công ty: Sau mỗi

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

kỳ kế hoạch, phải tiến hành phân tích, đánh giá tình hình sử dụng tài sản cố định thông qua các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng vốn. Từ đó đưa ra những quyết định đầu tư, điều chỉnh lại quy mô, cơ cấu sản xuất cho phù hợp, khai thác được những tiềm năng sẵn có và khắc phục những tồn tại của công ty. Ngoài các biện pháp trên, công ty có thể sử dụng một số biện pháp khác như sử dụng phương pháp khấu hao hợp lý, kịp thời thanh lý nhượng bán máy móc thiết bị lạc hậu, mất giá, mua bảo hiểm cho tài sản để đề phòng ngừa rủi ro.

c) Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động có vai trò đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được thực hiện thường xuyên, liên tục. Vốn lưu động luôn thay đổi giá trị và vận động theo chu kỳ sản xuất từ cung ứng đến sản xuất và lưu thông. Cứ như vậy vốn lưu động được tiếp tục tuần hoàn và chu chuyển theo chu kỳ sản xuất. Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động công ty cần áp dụng một số biện pháp như:

− Xác định chính xác vốn lưu động ở từng khâu luân chuyển: Đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong công tác quản trị vốn lưu động nhằm: tiết kiệm vốn lưu động sử dụng trong sản xuất kinh doanh đồng thời thông qua việc xác định vốn lưu động ở từng khâu để nắm được lượng vốn lưu động phải đi vay, tránh ứ đọng, đảm bảo đủ vốn lưu động cần thiết cho sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục, thúc đẩy tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

− Tổ chức khai thác triệt để các nguồn vốn nội bộ và các nguồn vốn có thể chiếm dụng được một cách thường xuyên, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả nhất nguồn vốn này. Công ty cần tính toán, cân nhắc lựa chọn phương thức huy động sao cho phù hợp và chi phí là thấp nhất.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

− Thường xuyên phân tích tình hình sử dụng vốn lưu động: Tăng cường kiểm tra hiệu quả sử dụng vốn lưu động thông qua việc phân tích một số chỉ tiêu như: vòng quay vốn lưu động, sức sinh lợi của vốn lưu động. Trên cơ sở đó biết được rõ tình hình sử dụng vốn lưu động trong công ty, phát hiện những vướng mắc và sửa đổi kịp thời, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

− Ngoài các biện pháp nêu trên công ty cần áp dụng một số biện pháp tổng hợp như: đẩy mạnh khâu tiêu thụ hàng hoá, xử lý kịp thời những vật tư, hành hoá tồn kho lâu để giải phóng vốn; thường xuyên xác định phần chênh lệch giữa giá mua ban đầu với giá thị trường tại thời điểm kiểm tra tài sản cố định tồn kho để có biện pháp xử lý kịp thời, hiệu quả. Thực hiện nghiêm túc, triệt để công tác thanh toán công nợ, chủ động phòng ngừa rủi ro. Không để vốn bị chiếm dụng ngày càng trở thành gánh nặng cho công ty khi chuyển thành nợ khó đòi, gây thất thoát vốn của doanh nghiệp. Bởi vậy để chủ động hơn trong hoạt động kinh doanh, công ty nên lập các quỹ dự phòng tài chính để có thể bù đắp khi vốn bị thiếu hụt.

3.3.2 Giải pháp tăng cường đầu tư nhà xưởng, máy móc, trang thiết bị hiện đại

− Để đảm bảo công tác thi công cho các dự án trong tương lai, công ty cần đầu tư các trang thiết bị thi công theo hệ thống dây chuyền đồng bộ để đảm bảo chất lượng, nâng cao tiến độ thi công. Bên cạnh đó công ty cần phải xây mới, nâng cấp hệ thống cở sở vật chất để đáp ứng nhu cầu hiện tại. Tận dụng lại một số trang thiết bị phụ trợ và nhỏ lẻ đã đầu tư để sử dụng cho các dự án khác. Công ty phải thống kê danh sách các máy móc thiết bị cần thiết phải đầu tư từ đó lập kế hoạch, xây dựng các phương án, và dự trù kinh phí đầu tư chính xác. Khi so sánh lựa chọn phương án đầu tư máy móc thiết bị,

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

công ty nên so sánh giữa chi phí bỏ ra và kết quả đạt được của từng phương án để có quyết định đúng đắn nhất. Công ty cần có kế hoạch mua các linh kiện, phụ tùng lắp ráp và thay thế những linh kiện, bộ phận hỏng về tiêu chuẩn kỹ thuật.

− Quản lý, bảo dưỡng và sử dụng máy móc, thiết bị hiện có; phổ biến cách vận hành máy móc thiết bị cũng như quy chế quản lý và vận hành trang thiết bị đối với các nhóm thợ trực tiếp vận hành máy móc thiết bị được giao. Đồng thời, phải luôn theo dõi, kiểm tra, giám sát việc thực hiện quy chế, phát hiện và xử lý những sai phạm kịp thời. Để quản lý máy móc thiết bị, công ty cần quan tâm đến việc xây dựng một mô hình quản lý khoa học, phát huy cao độ tinh thần trách nhiệm của đội ngũ cán bộ quản lý cũng như cán bộ vận hành. Công ty cần rà soát, đánh giá lại giá trị còn lại nhằm phân loại một cách hợp lý các máy móc thiết bị hiện có để tiến hành quản lý một cách có hiệu quả. Đối với những máy móc thiết bị đã quá cũ và lạc hậu, không còn đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh, cần tiến hành thanh lý để bổ sung vào nguồn vốn của mình. Còn đối với những máy móc thiết bị còn có khả năng phục hồi, nâng cấp, cần tiến hành sửa chữa, đại tu để nâng cao công suất sử dụng. Xây dựng kế hoạch sử dụng, luân chuyển máy móc thiết bị thi công hợp lý theo tiến độ thi công, nhằm sử dụng tối đa công suất của máy móc thiết bị cũng như bảo đảm đủ máy móc thiết bị phục vụ cho nhiều công trình mà công ty đang thi công trong cùng thời gian.

3.3.3 Giải pháp nâng cao trình độ quản lí, chất lượng nguồn nhân lực

Để nâng cao NLCT của công ty thì con người là nhân tố quan trọng nhất quyết định đến hiệu quả của họa động này. Vấn đề phát triển nguồn nhân lực luôn phải được quan tâm hàng đầu trong kế hoạch đầu tư nâng cao NLCT của công ty.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Thực hiện tốt công tác tuyển chọn lao động hàng năm: sẽ giảm bớt thời gian, chi phí đào tạo sau này, là điều kiện đầu tiên để nâng cao chất lượng, khả năng hoà nhập, đảm bảo cho đội ngũ lao động có một độ tuổi hợp lý, ngoại hình phù hợp. Hình thức tuyển chọn mà công ty có thể áp dụng là kiểm tra, phỏng vấn trực tiếp, làm các bài thi tình huống. Đó là các hình thức đã được nhiều doanh nghiệp áp dụng vì nó mang tính chất khách quan và khoa học. Hiện nay, số lượng lao động có trình độ cao đẳng, đại học của công ty cũng khá nhiều nhưng đa phần đều là cử nhân, kỹ sư trẻ có trình độ chuyên môn nhưng kinh nghiệm lại chưa cao. Hơn nữa, những kiến thức mà họ tiếp thu từ trường học chưa sát với thực tế, chỉ là lý thuyết nên cần phải cử họ đến các công trường để tích luỹ kinh nghiệm thực tế.
- Đối với công tác đào tạo lao động: với đội ngũ công nhân cần phải tổ chức các lớp tập huấn bồi dưỡng nâng cao tay nghề, giúp họ có những hiểu biết cần thiết đối với những máy móc thiết bị mà họ đang sử dụng và các máy móc thiết bị mới. Chỉ có như vậy, máy móc thiết bị mới được sử dụng một cách triệt để nhất, khai thác được lợi ích tối đa từ máy móc mang lại. Công ty cần phải tăng thêm chi phí đào tạo cho cán bộ khoa học, kỹ thuật, các cán bộ kế toán tài chính và các công nhân giỏi nghề đi tham quan học tập thực tế để trực tiếp nắm bắt những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới nhất, áp dụng ngay vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Thực tế cho thấy, đối với mọi ngành nghề, nâng cao chất lượng lao động là vấn đề quan trọng. Công nhân kém tay nghề sẽ ảnh hưởng đến chất lượng công trình và uy tín của công ty.
- Công ty phải tiến hành thống kê số lượng lao động hiện có, tính toán xác định xem lượng lao động còn thiếu cho từng lĩnh vực như: Cán bộ quản lý dự án, cán bộ lập kế hoạch, marketing, kỹ sư thiết kế, từ đó xây dựng kế hoạch tuyển chọn lao động có trình độ đáp ứng được yêu cầu của công việc.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Đối với những cán bộ, những lao động làm việc không hiệu quả, không đủ khả năng đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của công việc, không chấp hành những quy định của công ty cần có biện pháp xử lý như cảnh cáo, trừ lương, cắt chức, đuổi việc tuỳ vào mức độ vi phạm. Cần áp dụng một số chính sách khen thưởng, kiểm tra đối với người lao động để khuyến khích làm việc hết mình, hết khả năng. Công ty cần có hình thức khen thưởng căn cứ vào mức độ hoàn thành tốt công việc đề ra. Mặt khác, công ty cần tăng cường những khoản thưởng đột xuất cho nhân viên có sáng kiến làm tăng năng suất lao động, tăng lợi nhuận cho công ty. Chế độ lương thưởng hợp lý là một đòn bẩy năng suất, khuyến khích cán bộ nhân viên làm việc nhiệt tình đồng thời giữ chân những lao động trẻ có tài gắn bó với công ty.

3.3.4 Giải pháp nâng cao hiệu quả marketing

Để hoạt động đầu tư cho marketing của công ty có hiệu quả trong thời gian tới, Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ có thể áp dụng một số giải pháp như:

− Công ty cần thiết lập một văn phòng chuyên về hoạt động thị trường, hoạt động marketing; thực hiện kế hoạch tuyển dụng nhân viên cho phòng có trình độ về marketing. Trong thời gian chưa có nhân sự marketing chuyên môn, công ty cần có kế hoạch đào tạo một số cán bộ có năng lực của công ty về lĩnh vực marketing.

− Trong tình hình nền kinh tế hội nhập, internet phát triển và trở thành một phần không thể thiếu đối với xã hội thay vì chỉ thực hiện công tác quảng cáo về các sản phẩm của mình qua các kênh truyền thống, công ty có thể thực hiện hoạt động quảng bá hình ảnh của mình thông qua các ứng dụng được rất nhiều người sử dụng hiện nay như facebook, youtube,… để có thể tiếp cận, thu hút được với nhiều đối tượng khách hàng hơn giúp nâng cao thị phần của

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

mình từ đó nâng cao được năng lực cạnh tranh của công ty. Công ty cần xây dựng cho mình những chiến lược marketing ngắn và dài hạn để định hướng các hoạt động một cách bài bản, xây dựng ngân sách cho hoạt động marketing một cách hợp lý, phù hợp với tình hình của công ty.

− Đẩy mạnh công tác tiếp thị, tìm kiếm các dự án xây dựng, thu thập thông tin chính xác nhanh chóng nhằm đưa ra được các chiến lược cạnh tranh thầu phù hợp để đối phó với những thay đổi và mở rộng thị trường. Thu thập những thông tin về đối thủ cạnh tranh, xác định những mặt yếu, mặt mạnh, chiến lược tranh thầu của các đối thủ để có biện pháp đối phó kịp thời, góp phần nâng cao khả năng trúng thầu của công ty. Trên cơ sở đó, công ty sẽ đề ra các chiến lược và chính sách marketing phù hợp và linh hoạt để phù hợp với tình hình công ty và thị trường cạnh tranh.

− Để xây dựng và phát triển thương hiệu, công ty cần phát triển sáng tạo nhãn hiệu, xây dựng thương hiệu phải khơi dậy được cảm xúc của khách hàng.

3.3.5 Giải pháp nâng cao dịch vụ trước, trong, sau bán hàng

Xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu của khách hàng ngày càng tăng cao, sự đòi hỏi về sự đảm bảo của các doanh nghiệp đối với sản phẩm của mình ngày càng lớn. Chính vì vậy các dịch vụ chăm sóc khách hàng trong quá trình bán hàng nhằm đảm bảo uy tín của doanh nghiệp cần được chú trọng hơn. Sau đây là một số giải pháp có thể ứng dụng tại Công ty TNHH Phương Hồ:

- Xây dựng đội ngũ nhân viên thực hiện dịch vụ có tay nghề cao, nắm bắt được khoa học công nghệ, nhiệt tình trong công việc.

- Áp dụng các tiến bộ xã hội vào trong công việc thực hiện dịch vụ, qua đó giảm được thời gian thực hiện dịch vụ. Doanh nghiệp có thể đầu tư một hệ thống liên hệ hiệu quả, có thể giám sát cũng như theo dõi từng giai đoanh của

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

khách hàng, theo dõi kỹ lưỡng từ khi khách hàng tiếp xúc sản phẩm/dịch vụ cho đến khi thành khách hàng thân thiết.

- Cải thiện chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng qua điện thoại là một giải pháp hữu hiệu cho doanh nghiệp. Dịch vụ chăm sóc khách hàng của doanh nghiệp cần có giá cả phù hợp. Nhân viên hỗ trợ được đào tạo bài bản để trả lời mọi thắc mắc của khách hàng. Doanh nghiệp có thể sử dụng các phần mềm quản lý khách hàng để thuận tiện cho việc theo dõi và xử lý.

- Doanh nghiệp có thể sử dụng độc lập hoặc kết hợp với giải pháp chăm sóc khách hàng qua email. Giải pháp này doanh nghiệp có thể sử dụng hệ thống mẫu phản hồi cho những vấn đề thường gặp, nhằm giảm thiểu thời gian, tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ giảm tỷ lệ sai hỏng của sản phẩm, giám các yêu cầu khiếu nại của khách hàng đối với sản phẩm.

- Tăng doanh số từ việc cung cấp dịch vụ sau bán hàng và tìm cách giảm bớt các chi phí thựuc hiện dịch vụ nhưng vẫn phải đảm bảo chất lượng dịch vụ.

3.3.6 Giải pháp đầu tư khác

Bên cạnh các giải pháp quan trọng trên, để nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty có thể áp dụng các giải pháp sau:

- *Xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý, khoa học:* Công ty cần xây dựng cho mình chiến lược phát triển dài hạn hơn, phải xác định rõ mục tiêu cần đạt được sau một thời gian nhất định. Việc tạo ra những phương án phát triển dài hạn giúp cho công ty phải thường xuyên phân tích, đánh giá những cơ hội, thách thức (đặc biệt là về khách hàng và đối thủ cạnh tranh), điểm mạnh và điểm yếu của mình để tìm ra những kế hoạch kinh doanh tối ưu giúp

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty và đạt được những kết quả mà công ty mong muốn trước đó. Công ty cần có các hoạt động đầu tư thích đáng cho việc nghiên cứu, phân tích các biến động thị trường để từ đó có những thông tin đầy đủ, chính xác kịp thời về thị trường, khách hàng và các đối thủ cạnh tranh nhất là các đối thủ tiềm năng để có những phương án tối ưu cho mình. Thêm vào đó công ty cần đầu tư phát triển sản phẩm dựa theo nhu cầu thị trường với những sản phẩm có mẫu mã, tính năng độc đáo, nổi trội để có thể cạnh tranh với các loại hàng hóa của đối thủ. Bên cạnh đó công ty cần tạo riêng cho mình một sản phẩm mũi nhọn, có năng lực cạnh tranh, có thương hiệu để khẳng định vị trí của mình trên thị trường.

- *Cải thiện công tác quản lý chi phí của mình*: Công ty cần thực hiện công tác quản lý chi phí hiệu quả hơn để đảm bảo khả năng tài chính của công ty trong việc thực hiện quá trình hoạt động của mình và cần có những định hướng hợp lý trong thời gian tới về việc đầu tư vào tài sản cố định để đảm bảo giữ vững và nâng cao khả năng thanh khoản của mình tránh tình trạng khả năng thanh khoản bị giảm dần trong thời gian qua.

- *Tăng cường các biện pháp giảm chi phí về nguyên vật liệu đầu vào*. Tích cực chủ động trong việc đổi mới công nghệ, áp dụng các giải pháp công nghệ hiện đại và phương thức tổ chức sản xuất tiến bộ vào trong quá trình sản xuất để tiết kiệm nguyên liệu, tăng năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm.

- *Xây dựng và phát triển văn hóa công ty tốt hơn*. Tạo bầu không khí thoải mái, thân thiện giữa các công nhân viên, có sự quan tâm kịp thời của cấp trên đối với cấp dưới, có các chính sách đãi ngộ, lương, thưởng hấp dẫn giúp cho người lao động trung thành và nhiệt tình hơn từ đó nâng cao năng suất lao động, sản phẩm tạo ra đạt chất lượng cao hơn.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

3.4 Một số kiến nghị đối với Nhà nước để nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty

Nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nói chung và Công ty TNHH và Công nghệ Phương Hồ, Nhà nước có thể xem xét một số kiến nghị sau:

- Nghiên cứu, sửa đổi, bổ sung, ban hành các luật riêng đối với các doanh nghiệp sản xuất cao su như để để tạo hành lang pháp lý thuật lợi và bảo vệ những quyền chính đáng của các doanh nghiệp này.

- Tiếp tục hoàn thiện môi trường kinh doanh, tạo lập môi trường kinh doanh lành mạnh.

- Hoàn thiện hệ thống chính sách, khắc phục tình trạng chính sách thiếu nhất quán, chồng chéo, mâu thuẫn, thực hiện không đồng nhất giữa các cấp chính quyền; đơn giản hóa các thủ tục hành chính như thủ tục cấp phép, thủ tục hải quan, xóa bỏ tình trạng những nhiễu của một số cơ quan địa phương.

- Nâng cao trình độ, chất lượng bộ máy công chức, liên tục rà xoát lại hệ thống giấy phép, điều kiện kinh doanh mang tính địa phương gây ra cản trở cho cạnh tranh. Mỗi bộ, ngành từ cấp trung ương đến địa phương phải thường xuyên tổ chức các cuộc rà soát, kiểm tra để phê bình, loại bỏ các cán bộ, viên chức vi phạm quy định, suy thoái đạo đức gây cản trở cho hoạt động của các doanh nghiệp làm giảm khả năng cạnh tranh.

Phát triển đồng bộ các loại thị trường đặc biệt là thị trường về khoa học công nghệ và thị trường vốn trung, dài hạn.

- Hoàn thiện hệ thống chính sách tài chính đối với các doanh nghiệp khi thực hiện vay vốn để hỗ trợ, bảo vệ quyền lợi chính đáng cho các doanh nghiệp nói chung và công ty TNHH TMDV và CN Phương Hồ nói riêng.

Đổi mới chính sách thuế nhập khẩu đối với các thiết bị sản xuất, linh

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

kiện và nguyên vật liệu để các doanh nghiệp có thể dễ dàng hơn trong việc trang bị các loại máy móc hiện đại để phục vụ sản xuất kinh doanh mà không phải chịu quá nhiều gánh nặng về thuế.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương 3 đã nêu ra những định hướng phát triển, đầu tư nâng cao NLCT và giải pháp đề xuất giúp Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ có thể có những quyết định sáng suốt, hiệu quả hơn trong quá trình đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Từ đó, công ty có thể đạt được những lợi thế tốt hơn so với đối thủ cạnh tranh xung quanh, giúp công ty có được nguồn khách hàng mới, phát triển ngày càng tốt hơn.

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN

Nền kinh tế ngày càng phát triển nên năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp cần cải thiện và phát triển hơn nữa để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp. Đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh là hoạt động gia tăng thu nhập cho doanh nghiệp nhưng cũng đi kèm với nhiều rủi ro. Việc đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh là công việc quan trọng giúp cho công ty có được sản phẩm tốt hơn, tiếp cận gần hơn đến nhu cầu và mong muốn của khách hàng.

Về sự cần thiết của luận văn: Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh khốc liệt như hiện nay việc tạo cho doanh nghiệp một chỗ đứng vững chắc và duy trì nó một cách bền vững là mục tiêu mà mọi cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp đều hướng đến. Để có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường đòi hỏi doanh nghiệp cần phải nắm bắt được các cơ hội, hạn chế những rủi ro và tận dụng thế mạnh của mình để không ngừng nâng cao năng lực cạnh tranh của bản thân so với đối thủ cạnh tranh. Nhận thấy được tính cấp thiết đó mà luận văn đã phân tích công tác đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ để tìm ra những thành công của công ty trong quá trình đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của mình và những hạn chế để tìm ra các giải pháp hiệu quả.

Thành công của luận văn: Dựa trên lý thuyết được tìm hiểu tại Học viện Tài chính và kinh nghiệm thực tiễn trong quá trình học tập, làm việc tại Công ty TNHH Phương Hồ, em đã có được những kiến thức cơ bản về đầu tư và đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể phân tích được thực trạng công tác *"Đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ"* trong giai đoạn từ năm 2019 đến năm 2021 của công ty, thấy được những thành công của công ty trong việc trang bị máy móc,

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

công nghệ hiện đại vào trong hoạt động sản xuất để tiếp cận nhiều hơn đến khách hàng, nâng cao thị phần của công ty và cũng thấy được những hạn chế của công ty về công tác quản lý chi phí khi tiến hành các hoạt động đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh để từ đó đề xuất các giải pháp giúp công ty có thể nâng cao hiệu quả công tác đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

Hạn chế, tồn tại của luận văn: Tuy đã nhận được sự hướng dẫn nhiệt tình từ phía PGS.TS . Đinh Văn Hải và các bộ hướng dẫn tại cơ sở thực tập nhưng do trình độ chuyên môn và thời gian thực hiện có hạn nên luận văn của em khó tránh khỏi còn có những thiếu sót như chưa phản ánh, phân tích tốt các thành công cũng như hạn chế trong quá trình đánh giá công tác đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty cũng như việc đề xuất các giải pháp chưa triệt để để có thể giúp công ty trong quá trình nâng cao hiệu quả đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, giúp đỡ từ phía công ty, PGS.TS Đinh Văn Hải cùng với các thầy, cô trong Bộ môn để đề tài nghiên cứu của em được hoàn thiện hơn nữa.

Em xin chân thành cảm ơn!

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] PGS.TS. Đinh Văn Hải, TS. Lương Thu Thủy (2016), "Bài giảng gốc Kinh tế đầu tư 1", NXB Học viện Tài Chính

[2] PGS.TS. Bùi Văn Vần, PGS.TS. Vũ Văn Ninh (2015), "Giáo trình tài chính doanh nghiệp", NXB Học viện Tài Chính

[3] Đặng Đình Đào, (2010), "Giáo trình kinh tế thương mại, dịch vụ", NXB Thống kê, Hà Nội

[4] Phan Khắc Hiếu, (2014), khóa luận "Đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty TNHH thương mại và dịch vụ Tiến Quý"

[5] Wikipedia, khái niệm "Cạnh tranh", "Năng lực cạnh tranh"

[6] Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ (2019), "Bảng cân đối kế toán", "Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh"

[7] Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ (2020), "Bảng cân đối kế toán", "Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh"

[8] Công ty TNHH TMDV và Công nghệ Phương Hồ (2021), "Bảng cân đối kế toán", "Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh"

[9] Michael E. Porter (1996), NXB Khoa học và Kỹ Thuật Hà Nội – *Chiến lược cạnh tranh.*

[10] Phan Thị Sâm (2019), Khoá luận "Đầu tư nâng cao năng lực cạnh tranh của CTCP Cao su kỹ thuật Minh Anh", Học viện Tài chính.