



PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THỦY SẢN HOÀNG VÔ

Chuyên ngành: <TÊN CHUYÊN NGÀNH>

Sinh viên thực hiện :

MSSV: Lớp:

TP. Hồ Chí Minh, <năm>



BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HCM

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

<TÊN ĐỀ TÀI BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP>

Ngành: **<TÊN NGÀNH>**

Chuyên ngành: **<TÊN CHUYÊN NGÀNH>**

Giảng viên hướng dẫn :

Sinh viên thực hiện :

MSSV: Lớp:

TP. Hồ Chí Minh, <năm>

LỜI CẢM ƠN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên :

MSSV :

Khoá :

1. Thời gian thực tập

2. Bộ phận thực tập

3. Tinh thần trách nhiệm với công việc và ý thức chấp hành kỷ luật

4. Kết quả thực tập theo đề tài

5. Nhận xét chung

Đơn vị thực tập

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên sinh viên :

MSSV :

Khoá :

1. Thời gian thực tập

2. Bộ phận thực tập

3. Nhận xét chung

Giảng viên hướng dẫn

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	ii
NHẬN XÉT THỰC TẬP	iii
NHẬN XÉT GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	iv
DANH MỤC HÌNH ẢNH	vii
DANH MỤC BẢNG	viii
LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH MTV THỦY SẢN HOÀNG VÔ	2
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô	2
1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty	2
1.2.1. Sơ đồ tổ chức	2
1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ chính của các bộ phận	3
1.3. Tình hình nhân sự:	5
1.4 Tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty:	7
1.4.1. Kết quả hoạt động SXKD	7
1.4.2. Kết quả tiêu thụ sản phẩm của công ty	9
Tóm tắt chương 1	10
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THỦY SẢN HOÀNG VÔ	11
2.1 Phân tích thực trạng tài chính của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô	11
2.1.1. Phân tích khái quát cơ cấu tài sản và nguồn vốn	11
2.1.2. Phân tích tình hình biến động tài sản và nguồn vốn	13
2.1.2.1. Phân tích biến động tài sản qua 3 năm	13
2.1.2.2. Phân tích biến động nguồn vốn qua 3 năm	15
2.1.3. Phân tích các chỉ số tài chính	17
2.1.3.1. Phân tích nhóm khả năng thanh khoản	17
2.1.3.2. Khả năng thanh toán nhanh	18
2.1.3.3. Khả năng thanh toán tiền mặt	18

2.1.3.4. Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động	18
2.1.3.5. Phân tích đầu tư và cơ cấu tài chính	20
2.2.6. Phân tích chỉ tiêu lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	20
2.2 Đánh giá về ưu nhược điểm của hoạt động sản xuất kinh	22
Tóm tắt chương 2	22
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THỦY SẢN HOÀNG VÔ.	23
3.1. Về phân tích hoạt động tài chính của công ty	23
3.2. Đổi mới công nghệ.	24
3.3. Tổ chức tốt hoạt động nghiên cứu nhu cầu thị trường, nâng cao năng lực của công ty trong đấu thầu các hợp đồng chế biến.	25
3.4. Tiếp tục hoàn thiện cơ chế tổ chức, đổi mới quản lý kinh doanh, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.	26
KẾT LUẬN	28
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	29

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy

3

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1: Cơ cấu tổ chức lao động	5
Bảng 1.2: Tuổi trung bình của nguồn lao động	6
Bảng 1.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô giai đoạn 2014-2016	8
Bảng 1.4: Kết quả tiêu thụ sản phẩm của công ty giai đoạn 2014 - 2016	9
Bảng 2.1: Phân tích biến động về tài sản	11
Bảng 2.2: Phân tích biến động về nguồn vốn	12
Bảng 2.3: Phân tích biến động tài sản qua 3 năm	13
Bảng 2.4: Phân tích biến động nguồn vốn qua 3 năm	15

LỜI MỞ ĐẦU

Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp phải biết cách kinh doanh, kinh doanh hiệu quả. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất và kinh doanh các doanh nghiệp cần phải xác định phương hướng, mục tiêu trong đầu tư, biện pháp sử dụng các điều kiện sẵn có về các nguồn nhân tài, máy móc thiết bị. Muốn vậy các doanh nghiệp phải thường xuyên cân nhắc, tính toán và lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu và nắm được các nhân tố ảnh hưởng mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ được thực hiện trên cơ sở phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Mọi hoạt động kinh tế của doanh nghiệp đều nằm trong thế tác động liên hoàn với nhau. Vì thế chỉ có tiến hành phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh một cách toàn diện mới có thể giúp các doanh nghiệp đánh giá đầy đủ và sâu sắc kết quả kinh doanh của mình. Trên cơ sở đó tìm ra nguyên nhân của những thiếu sót đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và những tiềm năng chưa sử dụng. Đồng thời qua việc phân tích các nguyên nhân hoàn thành hay không hoàn thành các chỉ tiêu đó trong sự tác động lẫn nhau giữa chúng. Từ đó có thể đánh giá mặt mạnh, mặt yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp. Phân tích hiệu quả kinh doanh giúp doanh nghiệp tìm ra các biện pháp sát thực để khắc phục thiếu sót, tăng cường các hoạt động kinh tế và quản lý doanh nghiệp nhằm tận dụng mọi khả năng tiềm tàng vào quá trình sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Xuất phát từ tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh nên em chọn nội dung: ***”Phân tích hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô”*** làm báo cáo thực tập tốt nghiệp của mình.

Báo cáo gồm 3 chương:

- + *Chương 1: Giới thiệu tổng quan về Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô*
- + *Chương 2: Thực trạng phân tích hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô*
- + *Chương 3 : Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô*

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH MTV THỦY SẢN HOÀNG VÔ

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN THỦY SẢN HOÀNG VÔ

- Tên giao dịch: HOANG VO SEAPOOD CO., LTD
 - Điện thoại: 07813867004
 - Fax: 07813867004
 - Địa chỉ: ấp 12, Xã Phong Thạnh Tây B, Huyện Phước Long, Tỉnh Bạc Liêu
 - Người đại diện: Huỳnh Thị Lòng.
 - Loại hình công ty: Trách Nhiệm Hữu Hạn.
 - Mã số Doanh nghiệp: 1900562934
 - Đăng kí lần đầu : 06/05/2013
 - Ngành nghề kinh doanh: Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản
- Từ khi thành lập đến nay tuy chưa được lâu nhưng trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh công ty đã tự tin cho mình một chỗ đứng nhất định trong lòng khách hàng trong nước bởi uy tín và văn hóa làm việc của công ty.

Công ty là một doanh nghiệp tư nhân chuyên về kinh doanh chế biến, bảo quản thủy sản.

Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô là một đơn vị kinh tế hạch toán độc lập, có đầy đủ tư cách pháp nhân, có quan hệ đối nội đối ngoại tốt và có con dấu riêng. Công ty luôn bình đẳng trong kinh doanh với các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế khác. Công ty được phép mở tài khoản giao dịch tại các ngân hàng theo quy định của pháp luật.

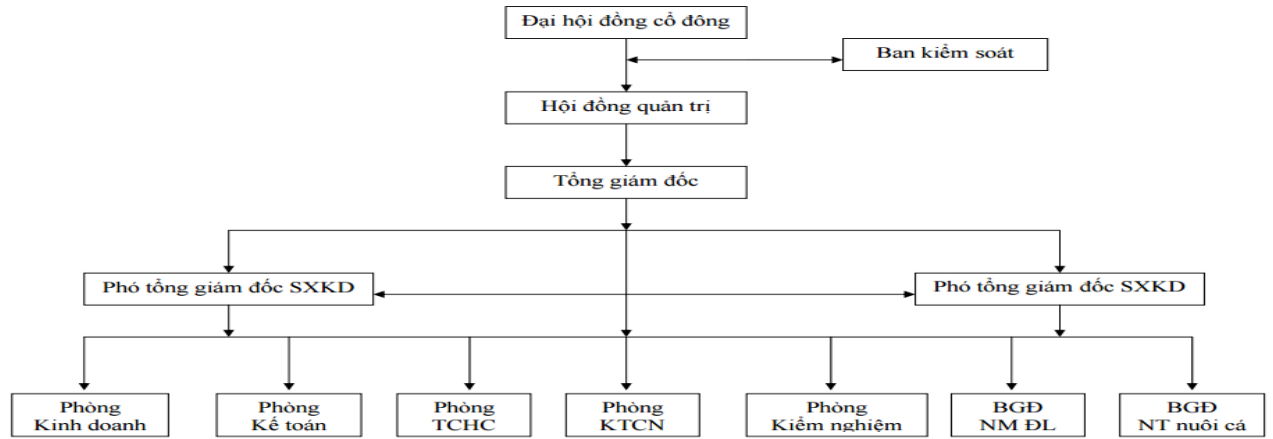
Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô được thành lập vào ngày 06 tháng 05 năm 2014 với mục đích phục vụ khách hàng đến mức cao nhất, cung cấp cho khách hàng những sản phẩm chất lượng cao và phù hợp với yêu cầu của khách hàng và giải quyết các thủ tục về hợp đồng kinh doanh.

1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy của công ty

1.2.1. Sơ đồ tổ chức

Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô được tổ chức hoạt động theo chức năng tức là hình thức phân chia bộ phận trong đó các nhân viên chuyên trách về các bộ

phận khác nhau như Nhân sự, Kinh doanh, Kế toán...được hợp thành trong cùng một đơn vị cơ cấu. Việc xây dựng cơ cấu tổ chức theo sơ đồ chức năng sẽ giúp tăng hiệu quả hợp tác nếu công việc có tính lặp đi lặp lại hằng ngày. Đồng thời, nó sẽ giúp phát huy đầy đủ hơn những ưu thế của chuyên môn hóa ngành nghề..



Nguồn: Phòng Nhân sự- Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô

Hình 1.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy

1.2.2. Chức năng, nhiệm vụ chính của các bộ phận

Ban Giám Đốc

- Quản lý, điều hành và quyết định toàn bộ hoạt động hàng ngày của công ty, chuyên sâu công tác tổ chức, bảo vệ nội bộ, thi đua khen thưởng, tiền lương và quan hệ đối ngoại.

- Quyết định giá cả và ký kết các hợp đồng quan trọng, xét duyệt các khoản thu, chi tài chính thực hiện nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước.

- Tổ chức thực hiện các quyết định, nghị quyết của Hội đồng Quản Trị theo điều lệ của công ty.

P. Giám đốc

- Tham mưu giúp việc cho Giám Đốc trong lĩnh vực thu mua nguyên liệu và kinh doanh nhập khẩu; lĩnh vực vận hành và cải tiến liên tục hệ thống quản lý chất lượng.

- Quyết định giá cả và ký kết hợp đồng khi được uỷ quyền của Giám Đốc. Xét duyệt các khoản thu, chi tài chính trong phạm vi cho phép.

- Theo dõi đơn đốc nhà máy đông lạnh sản xuất đúng tiến độ và yêu cầu của các hợp đồng đã ký.

- Thay mặt Giám Đốc xử lý các công việc khi Giám Đốc đi vắng. Chịu trách nhiệm trước Giám Đốc về kết quả công việc được phân công và được uỷ quyền thực hiện.

Kế toán Trưởng

Tổ chức ghi chép tính toán và phản ánh một cách chính xác trung thực, đầy đủ, kịp thời toàn bộ tài sản và phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Không ngừng cải tiến bộ máy tổ chức, xây dựng bộ máy kế toán phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của công ty. Tính toán, trích nộp đầy đủ kịp thời các khoản phải nộp, thanh toán đúng hạn các khoản tiền vay, các khoản công nợ phải thu, phải trả. Tiến hành kiểm tra, kiểm kê tài sản đúng kỳ, sau đó đưa ra các phản ánh một cách chính xác, kịp thời và đưa ra các biện pháp giải quyết, xử lý các mất mát, thất thoát xảy ra. Tiến hành lập các báo cáo kế toán và quyết toán đầy đủ, đúng hạn của công ty theo chế độ hiện hành. Tổ chức lưu trữ, bảo quản các tài liệu kế toán và giữ bí mật các tài liệu, số liệu của công ty.

Phòng kinh doanh

Xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh (bao gồm kế hoạch ngắn – trung và dài hạn), kế hoạch sửa chữa lớn hoặc đầu tư xây dựng cơ bản, đầu tư mở rộng và đầu tư mới. Tham mưu đề xuất cho Ban Giám Đốc giá mua nguyên liệu, thị trường tiêu thụ, theo dõi tiến bộ sản xuất kinh doanh (tháng, quý, năm), tiến độ thực hiện các hợp đồng kinh tế, chỉ đạo thực hiện công tác xuất – nhập khẩu hàng hoá.

Phòng hành chánh

Công tác tổ chức và quản lý nhân sự; bảo vệ nội bộ; lao động và tiền lương; công tác tuyển, đào tạo và qui hoạch cán bộ; công tác thi đua khen thưởng, kỷ luật theo đúng quy định của pháp luật và của công ty; công tác lao động chính trị tư tưởng đối với cán bộ, công nhân viên. Thực hiện công tác bảo vệ an ninh trật tự nội bộ; đề xuất giải quyết đơn khiếu nại, tố cáo của cán bộ, công nhân viên và quần chúng nhân dân có liên quan; **Phòng kỹ thuật và kiểm nghiệm**

- Xây dựng hệ thống bảo đảm chất lượng sản phẩm, giám sát việc thực hiện và tuân thủ tiêu chuẩn, quy trình và yêu cầu của khách hàng. Giám sát hoạt động kiểm soát chất lượng tại nhà máy đông lạnh và tổ chức quản lý chất lượng để đạt được hiệu quả cao nhất trong quy trình sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Tiến hành nghiên cứu thử nghiệm những vấn đề liên quan đến chất lượng sản phẩm, cải tiến quy trình công nghệ. Phát hiện và phân tích các vấn đề phát sinh trong quá trình sản xuất, đề xuất cải tiến các biện pháp khắc phục phòng ngừa nhằm mục đích nâng cao hiệu quả sản xuất.

Phà máy Đông lạnh (NM ĐL)

- Sản xuất, chế biến các mặt hàng thủy hải sản theo hợp đồng sản xuất được triển khai theo chỉ đạo của Ban Giám Đốc, theo tiêu chuẩn kỹ thuật của ngành và tiêu chuẩn của từng khách hàng.

- Kiểm tra chất lượng sản phẩm theo hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng tại Công ty. Quản lý sản phẩm trong suốt quy trình sản xuất từ khâu tiếp nhận nguyên liệu sản phẩm, bảo quản hàng hoá trong kho lưu trữ đông theo đúng quy định.

1.3. Tình hình nhân sự:

- Nhận thức tầm quan trọng của nguồn nhân lực, để nâng cao năng lực cạnh tranh. Công ty tiến hành phân loại lao động, cân đối giữa yêu Cầu và nhiệm vụ kinh doanh từng thời kỳ, thực hiện đào tạo lại. Bên cạnh đào tạo đáp ứng công việc, Công ty chú trọng công tác đào tạo chuyên sâu nhằm xây dựng đội ngũ cán bộ năng động, sẵn sàng tham gia vào quá trình hội nhập quốc tế tại khu vực và trên thế giới

- Chính sách phát triển nguồn nhân lực trong kinh doanh giàu tính kỷ luật luôn được sự quan tâm đặc biệt. Công ty xác định việc xây dựng sức mạnh cốt lõi thông qua chính sách phát triển nguồn nhân lực và xem đây là nhân tố quyết định thành công trong điều kiện môi trường kinh doanh luôn thay đổi và một nền kinh tế tri thức đang dần được hình thành

Bảng 1.1: Cơ cấu tổ chức lao động

Năm	2014	+/-	2015	+/-	2016	+/-
ĐƠN VỊ	Số	% tăng	Số	% tăng	Số	% tăng
	lượng		lượng		lượng	
	(người)		(người)		(người)	
Lao động trực tiếp	45	61%	48	63%	53	64%
Lao động gián tiếp	27	36%	28	35%	29	34%
Lao động khác	2	3%	2	3%	3	2%

Tổng	74		78		85	
Cao học	3	4%	3	4%	3	4%
Đại học, Cao đẳng	53	72%	61	78%	65	76%
Trung cấp	18	24%	14	18%	10	12%
Nam	53	72%	57	73%	64	75%
Nữ	21	28%	21	27%	21	25%

Nguồn: Phòng nhân sự

Ta thấy nguồn lao động Công ty tương đối tăng, trong cơ cấu lao động Công ty thì lao động trực tiếp chiếm tỉ lệ cao hơn so với lao động gián tiếp vì hoạt động chủ yếu của công ty là cung cấp các sản phẩm và dịch vụ. Lực lượng lao động gián tiếp của Công ty có xu hướng tăng nhẹ nhưng không đáng kể, chứng tỏ Công ty đang sử dụng nguồn lao động có hiệu quả nhờ sử dụng công nghệ hiện đại nên tiết kiệm được lao động.

Về cơ cấu lao động phân theo trình độ ta thấy lực lượng lao động trình độ Cao học chiếm 3% trong tổng số lao động và chủ yếu là nhà quản trị công ty do đặc thù công ty là về ngành công nghiệp nên đòi hỏi nhà quản trị có kiến thức và trình độ cao. Lực lượng lao động trình độ Trung cấp chiếm % tương đối cao có xu hướng giảm từ 18 % năm 2014 xuống còn 12% 9 tháng đầu năm 2016, trong khi đó lao động có trình độ Đại học, Cao đẳng lại có xu hướng tăng năm 2014 là 72 %, 2015 là 78%, tuy nhiên 9 tháng đầu năm 2016 lại giảm còn 76% và chủ yếu thuộc bộ phận quản lý.

Đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ ĐH và trên ĐH được đào tạo chính quy tại các trường ĐH trong và ngoài nước về Công nghệ thông tin và Quản lý kinh tế.

Sự biến động nhẹ về cơ cấu lao động là do chính sách đào tạo và phát triển nhân lực của Công ty. Với môi trường cạnh tranh ngày càng cao thì việc bồi dưỡng nhân tài và đào tạo nhân lực đã trở thành một trong những yếu tố góp phần vào sự phát triển của Công ty. Vì vậy, Công ty luôn tạo mọi điều kiện thuận lợi để nhân viên có thể nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ thông qua các chương trình đào tạo ngắn hạn tại Công ty.

Cơ cấu lao động theo giới tính của Công ty chủ yếu là lao động nam vì do đặc thù công việc đòi hỏi lao động trực tiếp là lao động nam. Năm 2014, số lao động nam có 53 người chiếm 72% và lao động nữ có 21 người chiếm 28%. Nhưng đến năm 2015 số

lượng lao động nam tăng lên 4 người chiếm 73%, 9 tháng đầu năm 2016 chiếm 75%, và số lượng lao động nữ giảm xuống còn 25% 9 tháng đầu năm 2016.

Bảng 1.2: Tuổi trung bình của nguồn lao động

	Cao nhất	Trung bình	Thấp nhất
Tuổi	46	32	23

Nguồn: Phòng hành chính

Đội ngũ lao động trẻ là một thuận lợi lớn đối với công ty. Họ là những người năng động, sáng tạo, thích tìm hiểu.

Đội ngũ lao động tại Công ty rất trẻ trung bình 32 tuổi, nên đội ngũ này rất năng động và nhạy bén trong kinh doanh thích ứng với môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay và nhanh nhạy tiếp thu những kỹ thuật mới và hiện đại đáp ứng và thoả mãn nhu cầu khách hàng.

Nhận xét:

Những ưu điểm:

Qua khảo sát thực trạng tình hình sử dụng nguồn nhân lực tại Công ty hiện nay, ta thấy nổi lên một số mặt mạnh sau đây:

- Lực lượng lao động trẻ chiếm đa số (trung bình là 32), có tinh thần cầu tiến và luôn không ngừng học hỏi để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật để áp dụng vào công tác quản lý cũng như phục vụ công tác sản xuất kinh doanh của Công ty
- Trình độ chuyên môn kỹ thuật của lực lượng lao động đã đáp ứng được phần nào yêu cầu của từng công việc, tiếp cận được với những công nghệ, khoa học kỹ thuật tiên tiến trên thế giới
- Có tác phong làm việc tương đối công nghiệp, chuẩn mực, có ý thức tổ chức kỷ luật cao, tuân thủ nghiêm những nội quy, qui định, quy trình, quy phạm của ngành cũng như của đơn vị đề ra.

Những tồn tại cần khắc phục:

Bên cạnh những ưu điểm có được, lực lượng lao động Công ty toàn cầu còn có những hạn chế như sau:

- Trình độ chuyên môn của lao động chưa cao: lao động Sau đại học còn rất thấp: chỉ có 3 lao động, lao động có trình độ đại học, Cao đẳng 65 người

- Trong số có trình độ Đại học ở Công ty, số lao động được đào tạo chính quy không nhiều, phần lớn được đào tạo theo hình thức tại chức và theo chuyên tu.
- Số cán bộ công nhân viên trực tiếp giao dịch với khách hàng, còn một số chưa có phong cách phục vụ và thái độ ứng xử chưa tốt. Điều này hoàn toàn không phù hợp nếu xét ở góc độ văn minh và càng không phù hợp khi bước vào môi trường kinh doanh có nhiều đối thủ cạnh tranh như hiện nay.

1.4 Tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty:

1.4.1. Kết quả hoạt động SXKD

Bảng 1.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô giai đoạn 2014-2016

HẠNG MỤC	2014	2015	2016	2015 so với 2014		2016 so với 2015	
				Tăng/giảm	%	Tăng/giảm	%
1. Tổng doanh thu	65.027.535.992	88.760.103.183	136.033.746.280	23.732.567.191	36,50%	47.273.643.097	53,26%
2. Các khoản giảm trừ							
3. Doanh thu thuần	65.027.535.992	88.760.103.183	136.033.746.280	23.732.567.191	36,50%	47.273.643.097	53,26%
4. Giá vốn hàng bán	48.588.823.064	69.880.752.606	99.679.156.419	21.291.929.542	43,82%	29.798.403.813	42,64%
5. Lợi nhuận gộp	16.438.712.928	18.879.350.577	36.354.589.861	2.440.637.649	14,85%	17.475.239.284	92,56%
6. Chi phí bán hàng	912.088	42.848.164	217.386.614	41.936.076	4597,81%	174.538.450	407,34%
7. Chi phí QLDN	3.250.464.712	4.883.302.293	6.572.986.529	1.632.837.581	50,23%	1.689.684.236	34,60%
8. Doanh thu từ hoạt động tài chính	1.783.735.281	6.112.871.914	5.428.590.635	4.329.136.633	242,70%	-684.281.279	-11,19%
9. Tổng lợi nhuận thuần từ HĐKD	14.971.071.409	20.066.072.034	34.992.807.353	5.095.000.625	34,03%	14.926.735.319	74,39%
10. Lợi nhuận khác			196.985.241				
11. Tổng lợi nhuận trước thuế	14.971.071.409	20.066.072.034	35.189.792.594				
12. Thuế TNDN	3.747.854.668	3.511.562.606	6.594.897.267	-236.292.062	-6,30%	3.083.334.661	87,81%
13. Lợi nhuận sau thuế	11.223.216.741	16.554.509.428	28.594.895.327	5.331.292.687	47,50%	12.040.385.899	72,73%

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Dựa vào bảng thống kê, ta nhận thấy tình hình doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty trong giai đoạn 2014-2016 và 9 tháng đầu năm 2017 đều tăng, doanh thu năm 2015 so với cùng kỳ 2014 tăng 36,5% tương ứng 23,7 tỷ đồng. Nếu trong năm 2016 so với năm 2015 thì doanh thu tăng 53,26% tương ứng mức 47,2 tỷ đồng, ta nhận thấy mức tăng ở giai đoạn năm 2016 so với giai đoạn năm 2014 tăng gấp 4 lần. Điều này được lý giải là do năm 2016 môi trường hoạt động kinh doanh có biến động, sự xuất hiện của nhiều đối thủ cạnh tranh mới gia nhập thị trường, các đối thủ truyền thống thay đổi hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả hơn dẫn đến hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô trở nên khó khăn hơn buộc công ty phải thay đổi chính sách đối với khách hàng và thị trường nhằm mục đích duy trì tăng trưởng ổn định cho kỳ kinh doanh tiếp theo. Mức tăng trưởng được đánh giá là khá tốt trong khi nền kinh tế trong nước nói riêng và thế giới nói chung đang trong thời kỳ khó khăn. Làm được điều này trước tiên phải kể đến sự lãnh đạo và phương hướng kinh doanh sang suốt từ ban lãnh đạo, uy tín kinh doanh tốt với bạn hàng cũng như thị trường nhập khẩu nên đầu ra đầu vào của hàng hóa thông suốt và thuận lợi.

Bảng thống kê cho thấy tổng chi phí của công ty tăng qua từng năm, ở giai đoạn năm 2014-2015 chi phí hoạt động tăng 50,9%. Nhưng đến giai đoạn 2015-2016 thì tổng chi phí tăng đáng kể mức tăng 38,28%, có thể nói chi phí tài chính và chi phí bán hàng không được kiểm soát tốt là nguyên nhân chính dẫn đến tổng chi phí tăng lên đáng kể. Một lý do khác có thể giải thích cho việc tăng bất thường này do thị trường kinh doanh biến động dẫn đến công ty phải bỏ chi phí nhiều hơn để duy trì doanh thu tăng trưởng.

Nhìn chung lợi nhuận sau thuế của công ty tăng qua từng năm, lợi nhuận đạt thấp nhất là vào năm 2014 và đạt cao nhất là vào năm 2016, mức tăng của năm 2015 và năm 2016 so với năm 2014 lần lượt là 47,5% tương ứng 5,33 tỷ đồng và 72,73% tương ứng là 12,04 tỷ đồng. Điều này cho thấy tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô có hiệu quả qua từng năm.

1.4.2. Kết quả tiêu thụ sản phẩm của công ty

Ta có bảng về tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty trong thời gian từ năm 2014 đến 2016:

Bảng 1.4: Kết quả tiêu thụ sản phẩm của công ty giai đoạn 2014 - 2016

Năm	2014	2015	2016
Cá tra	74	74	86
Chả cá	42	44	56

Khác	14	15	20
------	----	----	----

(nguồn: phòng kế toán công ty)

Theo bảng báo cáo tình hình tiêu thụ sản phẩm trên ta thấy năm 2015 số doanh thu cá tra của công ty lại bằng năm 2014. Sở dĩ có tình trạng này là do năm 2015 đã xảy ra một số các biến cố không tốt xảy ra đã ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty trong ba tháng đầu năm 2015, trong ba tháng này công ty hầu như không tiêu thụ được sản phẩm. Do cơ chế của thị trường lúc này có một số thay đổi: Các sản phẩm kinh doanh bắt buộc phải đưa qua thẩm định giá. Điều này cũng gây khó khăn cho việc tiêu thụ sản phẩm của công ty vì công ty vẫn chưa quen kiểu kinh doanh theo quy định mới này, mặt khác khi kinh doanh theo quy định mới giá bán sản phẩm sẽ hạ, chi phí sẽ cao hơn do phải cạnh tranh với nhiều công ty khác vì vậy sẽ ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của công ty. Điều này cũng ảnh hưởng chung cho các sản phẩm khác của công ty, tỷ lệ tiêu thụ thấp.

Đến 2016 do các biến động trên đã được giải quyết ổn thỏa, công ty đã quen dần với phong cách làm ăn mới, tình hình nhân sự của công ty dần đi vào ổn định: Giám đốc mới đã tiếp quản được công việc, nhân viên kinh doanh mới đã bắt đầu bán được hàng. Vì vậy năm 2016 tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty đã có những tiến triển tốt, tổng số doanh thu là 86.

Tóm tắt chương 1

Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô là một công ty hoạt động trong lĩnh vực chế biến thủy sản, được thành lập vào ngày 6 tháng 5 năm 2013. Tuy là một công ty còn non trẻ nhưng Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô đã dần khẳng định được vị trí của mình ở thị trường các tỉnh miền tây và Tp.HCM. Theo như kết quả phân tích ở chương 1, ta thấy tình hình kinh doanh của công ty 3 năm 2014 – 2016 tăng dần. Tuy nhiên cuối năm 2016, do tình hình biến động của thị trường, sự xuất hiện của nhiều đối thủ cạnh tranh mới gia nhập thị trường, các đối thủ truyền thống thay đổi hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả hơn dẫn đến hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô trở nên khó khăn hơn.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THỦY SẢN HOÀNG VÔ

2.1 Phân tích thực trạng tài chính của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô

2.1.1. Phân tích khái quát cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Bảng 2.1: Phân tích biến động về tài sản

ĐVT: Triệu đồng

	2014		2015		2016		So sánh 2015/2014		So sánh 2016/2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tài sản ngắn hạn	112.052	98,0	163.821	98,1	159.500	98,2	51.769	46,2	-4.321	-2,6
Tài sản dài hạn	2.316	2,0	3.233	1,9	2.855	1,8	917	39,6	-378	-11,7
Tổng tài sản	114.368	100	167.054	100	162.355	100	52.686	46,1	-4.699	-2,8

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhìn chung, cơ cấu tài sản ngắn hạn và cơ cấu tài sản dài hạn có sự biến động qua 3 năm. Nhưng ta thấy tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp qua 3 năm đều chiếm tỷ trọng lớn trên 90%. Đồng thời tài sản cố định qua các năm đều có sự gia tăng cho thấy công ty không ngừng mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư thêm máy móc thiết bị.

✓ Tài sản ngắn hạn

Năm 2015, Tài sản ngắn hạn tăng 51,7 tỷ đồng với tỷ lệ 46,2%. Trong tài sản ngắn hạn thì tiền và tương đương tiền chiếm 2%, các khoản phải thu chiếm 18%, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn chiếm 30% và hàng tồn kho chiếm tỷ trọng 44% so với TSNH.

Đến năm 2016, tỷ trọng của tài sản ngắn hạn so với tổng tài sản tăng lên 98,2% nhưng tài sản ngắn hạn giảm 4,3 tỷ đồng với tỷ lệ giảm 2,6%. Sự sụt giảm này chủ yếu là do các khoản mục các khoản phải thu và hàng tồn kho đều giảm mạnh trong năm này.

✓ Tài sản dài hạn

Cùng với sự biến động của tài sản ngắn hạn là sự biến động của tài sản dài hạn. Trong tài sản dài hạn thì tài sản cố định luôn chiếm tỷ trọng cao.

Năm 2014, tỷ trọng của tài sản dài hạn so với tổng tài sản là hơn 2% trong đó tài sản cố định chiếm tỷ trọng 39%, các khoản mục còn lại chiếm tỷ trọng nhỏ.

Năm 2015, tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng 1,9% trong tổng tài sản của công ty. Trong đó, tài sản cố định vẫn tiếp tục chiếm tỷ trọng cao nhất trong tài sản dài hạn.

Năm 2016, tỷ trọng của tài sản dài hạn trong tổng tài sản lại giảm xuống mức 1,8%. Sự giảm sút này chủ yếu cũng do sự giảm sút của tài sản cố định. Tuy vậy tài sản cố định vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của công ty.

Bảng 2 2: Phân tích biến động về nguồn vốn

	2014		2015		2016		So sánh 2015/2014		So sánh 2016/2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Nợ phải trả	97.302	85,1	134.215	80,3	101.920	62,8	36.912	37,9	-32.295	-24,1
Vốn chủ sở hữu	17.065	14,9	32.839	19,7	60.435	37,2	15.774	92,4	27.596	84,0
Tổng nguồn vốn	114.368	100	167.054	100	162.355	100	52.686	46,1	-4.699	-2,8

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhìn chung, qua 3 năm từ 2014-2016, vốn chủ sở hữu luôn chiếm tỷ trọng thấp hơn nợ phải trả trong tổng nguồn vốn. Nợ phải trả được công ty duy trì ở mức 62-85% qua 3 năm phân tích.

✓ **Nợ phải trả**

Năm 2014, nợ phải trả chiếm 85,1% trong tổng nguồn vốn. Đây là một tỷ lệ cao, cho thấy doanh nghiệp chủ yếu huy động vốn từ bên ngoài. Nợ phải trả là nguồn vốn có chi phí sử dụng thấp nên doanh nghiệp tăng cường sử dụng nguồn vốn này. Đây sẽ là dấu hiệu chưa tốt nếu xét đến khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Trong nợ phải trả, nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất. Trong nợ ngắn hạn, khoản mục chiếm tỷ trọng cao nhất là người mua trả tiền trước. Điều này nói lên doanh nghiệp đang chiếm dụng vốn từ người mua. So với nợ dài hạn thì nợ ngắn hạn là nguồn có chi phí sử dụng

vốn thấp hơn nên ta thấy doanh nghiệp đã lựa chọn đúng đắn khi quyết định đi vay từ bên ngoài.

Năm 2015, tỷ trọng nợ phải trả trong tổng nguồn vốn đã giảm còn 80,3%. Trong đó, tỷ trọng của nợ ngắn hạn giảm vẫn chiếm trên 95%. Đây cũng là lý do khiến tỷ trọng nợ phải trả giảm trong cơ cấu nguồn vốn. Khoản mục người mua trả tiền trước tiếp tục chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu nợ ngắn hạn.

Năm 2016, nợ phải trả của doanh nghiệp chiếm 62,8% trong cơ cấu nguồn vốn. Cũng như các năm trước, cơ cấu của các khoản mục trong nợ phải trả không có sự thay đổi nhiều.

✓ **Vốn chủ sở hữu**

Năm 2014, vốn chủ sở hữu chiếm 14,9%. Trong đó, vốn đầu tư từ chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao nhất, các khoản mục khác chiếm tỷ trọng không đáng kể trong tổng nguồn vốn.

Năm 2015 và năm 2016, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng qua các năm, năm 2015 là 19,7 sang năm 2016 tăng lên 37,2%. Vốn đầu tư từ chủ sở hữu vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Tuy có sự biến động về tỷ trọng của các khoản mục nhưng không đáng kể.

2.1.2. Phân tích tình hình biến động tài sản và nguồn vốn

2.1.2.1. Phân tích biến động tài sản qua 3 năm

Bảng 2.3: Phân tích biến động tài sản qua 3 năm

TÀI SẢN	2014		2015		2016		Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2016/2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	%	Số tiền	%
A – TÀI SẢN NGẮN HẠN	112.052	98,0	163.821	98,1	159.500	98,2	51.769	46,2	-4.321	-2,6
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	3.071	2,7	3.688	2,2	5.262	3,2	617	20,1	1.574	42,7
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	42.712	37,3	49.816	29,8	86.018	53,0	7.104	16,6	36.202	72,7

III. Các khoản phải thu ngắn hạn	39.775	34,8	29.387	17,6	3.875	2,4	-10.388	-26,1	-25.511	-86,8
1. Phải thu khách hàng	1.661	1,5	-	-	-	-	-1.661	-100,0	-	
2. Các khoản phải thu khác	38.114	33,3	29.387	17,6	3.875	2,4	-8.727	-22,9	-25.511	-86,8
IV. Hàng tồn kho	21.172	18,5	71.330	42,7	61.660	38,0	50.158	236,9	-9.670	-13,6
V. Tài sản ngắn hạn khác	5.322	4,7	9.600	5,7	2.684	1,7	4.278	80,4	-6.916	-72,0
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	2.316	2,0	3.233	1,9	2.855	1,8	917	39,6	-378	-11,7
II. Tài sản cố định	911	0,8	988	0,6	777	0,5	77	8,5	-210	-21,3
V. Tài sản dài hạn khác	1.405	1,2	2.249	1,3	2.078	1,3	844	60,1	-172	-7,6
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	114.368	100	167.054	100	162.355	100	52.686	46,1	-4.699	-2,8

Giai đoạn 2014-2015

Trong năm 2015, tổng tài sản của doanh nghiệp đã tăng hơn 52.686 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng là 46,1% so với năm 2014. Sự gia tăng này là do sự tăng lên của tài sản ngắn hạn cũng như tài sản dài hạn.

Tài sản ngắn hạn tăng 46,2% tương ứng với tăng 51.769 triệu đồng cùng với sự tăng lên của tài sản ngắn hạn là tài sản dài hạn, TSDH tăng 39,6% tương đương 917 triệu đồng.

✓ Tài sản ngắn hạn

Sự tăng lên của tài sản ngắn hạn chủ yếu do sự tăng lên của các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn tăng 7.104 triệu đồng (16,6%), hàng tồn kho tăng 61.660 triệu đồng (38%).

Năm 2015, Các khoản tiền mặt và các khoản tương đương tiền mặt tăng 20,1% tương ứng với 617 triệu đồng, tài sản ngắn hạn khác tăng 2.684 triệu, các khoản phải thu khách hàng giảm 10.388 triệu đồng

✓ Tài sản dài hạn

Sự tăng lên của tài sản dài hạn chủ yếu do sự tăng lên của tài sản dài hạn khác. Năm 2015, tài sản cố định tăng 77 triệu tương ứng với tốc độ tăng là 8,5%. Tài sản dài hạn khác tăng 2.078 triệu (tăng 1,3%).

Qua đó, cho thấy doanh nghiệp đang không ngừng mở rộng quy mô.

Giai đoạn 2015-2016

Năm 2016, tốc độ tăng trưởng của tổng tài sản có sự giảm sút, giảm hơn 4.699 triệu đồng tương ứng với giảm 2,8% so với năm 2015. Nguyên nhân là do tài sản ngắn hạn giảm 2,6% so với năm 2015 và tài sản dài hạn giảm 11,7% không đủ để duy trì đà tăng trưởng như năm trước.

✓ Tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn giảm 2,6% tương ứng với giảm 4.321 triệu đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do các loại tài sản lưu động khác như các khoản phải thu giảm 25.511 triệu (86,8%), Các khoản phải thu giảm thể hiện khả năng chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp giảm so với năm trước, Hàng tồn kho giảm hơn 9.670 triệu đồng tương ứng với tốc độ giảm là 13,6%, tài sản ngắn hạn khác giảm 6,916 (72%).

Riêng lượng tiền mặt của doanh nghiệp tăng đáng kể các khoản tiền mặt và các khoản tương đương tiền mặt tăng 42,7% tương ứng với 1.574 triệu đồng.

Qua những gì phân tích như ở trên, ta thấy trong năm 2016, chính sách quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp có sự cải thiện nên giúp lượng hàng tồn kho của doanh nghiệp giảm đi đáng kể. Đồng thời đang triển khai các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn mang lại lợi nhuận cao.

✓ Tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn giảm chủ yếu do sự giảm xuống của tài sản cố định và tài sản dài hạn khác. Tài sản cố định giảm 210 triệu đồng tương ứng giảm 21,3% do công ty năm qua đã thanh lý một số tài sản: máy móc hư đến thời kỳ thanh lý

Tài sản ngắn hạn khác giảm hơn 172 triệu đồng tương ứng giảm 7,6%. Nhưng do khoản mục này chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu tài sản dài hạn nên sự giảm xuống này không tác động lớn đến sự biến động của tài sản dài hạn.

2.1.2.2. Phân tích biến động nguồn vốn qua 3 năm

Bảng 2.4: Phân tích biến động nguồn vốn qua 3 năm

NGUỒN VỐN	2014		2015		2016		Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2016/2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	%	Số tiền	%
A – NỢ PHẢI TRẢ	97.302	85,1	134.215	80,3	101.920	62,8	36.912	37,9	-32.295	-24,1
I. Nợ ngắn hạn	97.272	85,1	134.138	80,3	101.920	62,8	36.866	37,9	-32.218	-24,0
Phải trả người bán	3.714	3,2	1.193	0,7	1.856	1,1	-2.521	-67,9	663	55,6
Người mua trả tiền trước	74.269	64,9	116.980	70,0	88.393	54,4	42.711	57,5	-28.587	-24,4
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	4.542	4,0	6.179	3,7	8.158	5,0	1.636	36,0	1.980	32,0
Chi phí phải trả	543	0,5	1.083	0,6	240	0,1	540	99,5	-843	-77,9
Phải trả nội bộ	0	0,0	0	0,0	0	0,0	-	-	-	-
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	14.202	12,4	8.704	5,2	3.272	2,0	-5.498	-38,7	-5.432	-62,4
II. Nợ dài hạn	31	0,0	77	0,0	-	0,0	46	149,1	-77	-100,0
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	17.065	14,9	32.839	19,7	60.435	37,2	15.774	92,4	27.596	84,0
I. Vốn chủ sở hữu	17.282	15,1	33.837	20,3	62.432	38,5	16.555	95,8	28.595	84,5
II. Nguồn kinh phí quỹ khác	217	0,2	998	0,6	-1.997	-1,2	781	359,5	-2.995	-300,1
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	114.368	100,0	167.054	100,0	162.355	100,0	52.686	46,1	-4.699	-2,8

Xét một cách tổng quát thì qua 3 năm phân tích ta thấy nợ phải trả cũng như vốn chủ sở hữu đều có xu hướng tăng. Điều này cho thấy công ty đang có kế hoạch mở rộng quy mô.

Giai đoạn 2014-2015

✓ Nợ phải trả

Tỷ trọng nợ phải trả trên tổng nguồn vốn duy trì khá ổn định qua các năm. Trong năm 2015, Nợ phải trả tăng 36.912 triệu với tỷ lệ 37,9% so với năm 2014. Sự tăng lên này được giải thích chủ yếu do sự tăng lên của nợ ngắn hạn.

Nợ ngắn hạn tăng hơn 36,866 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng là 57,5%. Trong đó, người mua trả tiền trước tăng hơn 42,711 triệu tương ứng tăng 137.3%, phải trả người bán giảm 2,521 triệu đồng tương ứng với tốc độ giảm là 67,9% chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả hơn. Thuế và các khoản phải nộp khác tăng 1.636 triệu tương ứng tăng 36%

Nợ dài hạn tăng 46 triệu tương ứng với tốc độ tăng là 149,1% chủ yếu là do sự tăng của khoản phải trả dài hạn khác..

✓ **Vốn chủ sở hữu**

Chỉ tiêu này tăng hơn 15.774 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng là 92,4% so với năm 2014.

Vốn chủ sở hữu tăng chủ yếu do vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng lên cụ thể là tăng hơn 16.555 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng là 95,8%

Giai đoạn 2015-2016

✓ **Nợ phải trả**

Nợ phải trả giảm 32.295 triệu đồng với tỷ lệ giảm 24,1%. Còn nợ ngắn hạn lại giảm 32.218 triệu đồng. Phần phải trả người bán tăng 663 triệu đồng tương ứng tăng 55,6%, người mua trả tiền trước giảm 28.587 triệu tương ứng giảm 24,4%. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước tăng 1.980 triệu đồng tương ứng tăng 32%.

Năm 2016, doanh nghiệp đã trả xong các khoản phải trả dài hạn khác làm cho nợ dài hạn giảm bằng 0.

✓ **Vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu tăng 27.596 triệu đồng chủ yếu do vốn đầu tư chủ sở hữu tăng.

⇒ Sự tăng lên của nguồn vốn qua các năm cho thấy doanh nghiệp đang có ý định đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh hoặc đầu tư chiều sâu của doanh nghiệp trong tương lai. Nhìn chung, nợ phải trả biến động qua các năm cho thấy độ phụ thuộc về tài chính biến động, chủ yếu là do nợ ngắn hạn. Tỷ trọng của nguồn vốn chủ sở hữu qua 3 năm tăng mạnh cho thấy năng lực kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó, công ty cần chú ý trả nợ ngắn hạn dần. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp hiện tại phụ thuộc vào bên ngoài.

2.1.3. Phân tích các chỉ số tài chính

2.1.3.1. Phân tích nhóm khả năng thanh khoản

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn

	Đơn vị	2014	2015	2016
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	lần	1,15	1,22	1,56

Hệ số này cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn của DN bằng tài sản ngắn hạn hiện có.

Hệ số này càng lớn thì khả năng hoàn trả nợ ngắn hạn càng tốt. Ta thấy, hệ số này của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô tăng qua các năm chứng tỏ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của DN thuận lợi, trả các khoản nợ ngắn hạn đúng hạn.

Trong kế toán, tài sản lưu động được chia làm năm loại và được sắp xếp theo tính thanh khoản từ cao đến thấp như sau: tiền mặt, đầu tư ngắn hạn, khoản phải thu, ứng trước ngắn hạn, và hàng tồn kho.

Tiền mặt có tính thanh khoản cao nhất, luôn luôn dùng được trực tiếp để thanh toán, lưu thông, tích trữ. Còn hàng tồn kho có tính thanh khoản thấp nhất vì phải trải qua giai đoạn phân phối và tiêu thụ chuyển thành khoản phải thu, rồi từ khoản phải thu sau một thời gian mới chuyển thành tiền mặt.

2.1.3.2. Khả năng thanh toán nhanh

Tình hình tài chính được phản ánh rõ nét qua tình hình thanh toán và khả năng thanh toán của DN. Nếu hoạt động tài chính tốt, ít công nợ, khả năng thanh toán dồi dào, ít đi chiếm dụng vốn cũng nhưng ít bị chiếm dụng, ngược lại, nếu tài chính không tốt sẽ dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau.

ĐVT: lần

	2014	2015	2016
Khả năng thanh toán nhanh	0,93	0,69	0,96

Nguồn: Tổng Hợp từ Bảng cân đối kế toán

Khả năng thanh toán nhanh nhỏ hơn 1, cho thấy DN không có khả năng đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn kể cả khi không tính lượng hàng tồn kho. Tỷ số này tăng qua các năm vừa qua cho thấy công ty có thể đảm bảo mức an toàn về khả năng thanh toán.

2.1.3.3. Khả năng thanh toán tiền mặt

	2014	2015	2016
Khả năng thanh toán tiền mặt	0,03	0,03	0,05

Khả năng thanh toán tiền mặt tăng qua các năm nhưng chiếm tỷ lệ thấp cho thấy công ty có số tiền mặt và các khoản tương đương tiền chưa đủ để đáp ứng toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn, do đó chỉ số thanh toán tiền mặt ít khi lớn hơn hay bằng 1.

2.1.3.4. Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Chênh lệch (%)	
				2015/2014	2016/2015
Doanh thu thuần	65.028	88.760	136.034	36,50%	53,26%
Tổng tài sản bình quân	114.368	140.711	164.704	23,03%	17,05%
Vòng quay tài sản	0,57	0,63	0,83	10,94%	30,93%

Chỉ số này giúp đánh giá hiệu quả sử dụng của toàn bộ tài sản của doanh nghiệp, Năm 2014 cho thấy 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra 0,57 đồng doanh thu. Năm 2015, 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra 0,63 đồng doanh thu. Năm 2016, 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra 0,83 đồng doanh thu.

Vòng quay hàng tồn kho

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Chênh lệch (%)	
				2015/2014	2016/2015
Giá vốn hàng bán	48.589	69.881	99.679	43,82%	42,64%
Giá vốn HTK bình quân	21.172	46.251	66.495	118,46%	43,77%
Vòng quay hàng tồn kho	2,29	1,51	1,50	-34,16%	-0,79%
Số ngày vòng quay HTK	157	238	240	51,89%	0,79%

Giá trị vòng quay hàng tồn kho càng lớn cho biết DN sử dụng vốn lưu động càng hiệu quả, góp phần nâng cao tính năng động trong sản xuất kinh doanh của DN. Vòng quay tăng dần qua các năm là do công ty giải phóng tốt hàng tồn kho, dòng tiền tăng do vốn hoạt động tốt và gánh nặng trả lãi giảm

Kỳ thu tiền bình quân

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Chênh lệch (%)	
				2015/2014	2016/2015
Doanh thu thuần	65.028	88.760	136.034	36,50%	53,26%
Khoản phải thu KH bình quân	39.775	34.581	16.631	-13,06%	-51,91%
Vòng quay phải thu KH	1,63	2,57	8,18	57,00%	218,67%
Số ngày thu tiền bình quân	220	140	44	-36,31%	-68,62%

Nguồn: Tổng Hợp từ Bảng cân đối kế toán

Kỳ thu tiền bình quân của công ty là cao và có xu hướng giảm dần qua 2 năm 2015 và năm 2016. Năm 2014, kỳ thu tiền bình quân là 220 ngày, sang năm 2015 là 140 ngày, năm 2016 là khoản 44 ngày. Chứng tỏ công ty đang có chính sách công nợ chặt chẽ.

2.1.3.5. Phân tích đầu tư và cơ cấu tài chính

Tỷ số nợ trên tổng tài sản

	2014	2015	2016
Tỷ số nợ	0,85	0,80	0,63

Tỷ số nợ cao thể hiện sự bất lợi đối với các chủ nợ nhưng lại có lợi cho DN, doanh nghiệp đảm bảo về khả năng thanh toán.

Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu

Tỷ số đảm bảo nợ = Tổng nợ/Vốn CSH

	2014	2015	2016
Tỷ số đảm bảo nợ	5,70	4,09	1,69

Tỷ số đảm bảo nợ năm 2014 cho biết cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu mà DN phải đảm bảo khoảng 5,7 đồng nợ, năm 2015 thì cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu mà DN chỉ đảm bảo 4,09 đồng nợ. và năm 2016 chỉ đảm bảo 1.69 đồng nợ. Như vậy, khả năng đảm bảo nợ của DN đang tăng cao.

Tỷ số vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn

	2014	2015	2016
Tỷ số	0,15	0,20	0,37

Hệ số vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn dùng để đo lường sự ổn định của việc tăng vốn. Hệ số vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn khá thấp chứng tỏ Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô chưa được đánh giá cao

2.2.6. Phân tích chỉ tiêu lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ

Tỷ số lợi nhuận hoạt động biên = lãi gộp/doanh thu thuần

	2014	2015	2016
Tỷ số lợi nhuận hoạt động biên	0,25	0,21	0,27

Nguồn: Tổng Hợp từ Bảng cân đối kế toán và BC kết quả HĐKD

Tỷ số lợi nhuận hoạt động biên cho thấy năm 2014 cứ một đồng doanh thu ta có thể kiếm được 0.25 đồng lãi, còn năm 2015 cứ một đồng doanh thu kiếm được 0.21 đồng lãi và năm 2016 cứ một đồng doanh thu kiếm được 0,27 đồng lãi. Từ đó, ta thấy năm 2016, Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô kiếm được khoản lãi cao hơn năm 2014 là 0.02

-Tỷ số lợi nhuận thuần biên (ROS)= (Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần)*100

	2014	2015	2016
ROS	17,3	18,7	21,0

Nguồn: Tổng Hợp từ Bảng cân đối kế toán và BC kết quả HĐKD

Tỷ số lợi nhuận thuần biên năm 2014 là 17,3 nghĩa là cứ một 100 đồng doanh thu công ty lời được 17,3 đồng lợi nhuận. năm 2015 là 18,7 nghĩa là cứ một 100 đồng doanh thu công ty sẽ có được 18,7 đồng lợi nhuận. tương tự cho năm 2016, cứ một 100 đồng doanh thu công ty lãi 21 đồng. Chứng tỏ, Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô ngày càng tìm được nhiều khách hàng hơn nên lợi nhuận ngày càng tăng.

- Phân tích tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Chênh lệch (%)	
				2015/2014	2016/2015
Lợi nhuận sau thuế	11.223	16.555	28.595	47,50%	72,73%
Tổng tài sản bình quân	114.368	40.711	164.704	23,03%	17,05%
ROA	9,81	11,76	17,36	19,89%	47,57%

Nguồn: Tổng Hợp từ Bảng cân đối kế toán và BC kết quả HĐKD

Tỷ số ROA vào năm 2014 là 9,81%, sau đó tăng lên vào năm 2015 do lợi nhuận sau thuế tăng và tăng lên mức 47,5% vào năm 2015. Năm 2016 tỷ số ROA tăng lên 17,36%. Đây là mức ROA cao

Cả ROA và hiệu suất sử dụng tài sản đều cho thấy công ty đang sử dụng hiệu quả nguồn tài sản của mình.

- Phân tích tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	Chênh lệch (%)	
				2015/2014	2016/2015
Lợi nhuận sau thuế	11.223	16.555	28.595	47,50%	72,73%
Vốn chủ sở hữu bình quân	17.065	24.952	46.637	46,22%	86,91%
ROE	0,66	0,66	0,61	0,88%	-7,58%

Nguồn: Tổng Hợp từ Bảng cân đối kế toán và BCKQ HKKD

Tỷ số ROE năm 2014 và 2015 là 0,66%, sau đó giảm còn 0.61% vào năm 2016. Điều này có nghĩa là 100 đồng vốn bỏ ra thì chủ sở hữu của công ty nhận được 0,61 đồng lợi nhuận sau thuế.

2.2. Đánh giá về ưu nhược điểm của hoạt động sản xuất kinh

2.2.1. Ưu điểm

- Nguồn nhân lực có kinh nghiệm chuyên môn cao, đa số đều có trình độ đại học cao đẳng về chế biến thủy hải sản.
- Công ty luôn quan tâm đến chất lượng sản phẩm, đảm bảo sức khỏe người tiêu dùng.

2.2.2. Nhược điểm

- Hoạt động marketing còn yếu kém,
- Chưa tận dụng được sự phát triển của khoa học công nghệ, các thiết bị máy móc chưa được đổi mới.
- Tình hình tài chính của công ty hiện nay chưa ổn định.

Tóm tắt chương 2

Chương 2 nêu lên cụ thể thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô trong 3 năm 2014 – 2016. Cụ thể, phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn, các chỉ số tài chính, chỉ tiêu lợi nhuận từ bán hàng và dịch vụ. Những phân tích trên đã cho ta thấy được những điểm mạnh và hạn chế còn tồn tại trong công ty. Cụ thể là tình hình tài chính của công ty chưa được ổn định, công ty chưa đổi mới các thiết bị chế biến nhằm cạnh tranh với các công ty mới,... Từ những hạn chế đó, làm cơ sở để đề ra các giải pháp nhằm nâng cao hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian tới.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV THỦY SẢN HOÀNG VÔ.

3.1. Về phân tích hoạt động tài chính của công ty

Qua phần phân tích chi tiết thực trạng tài chính của công ty, ta nhận thấy tình hình tài chính của công ty chưa ổn định.

- Về tình hình công nợ: Đây là vấn đề được công ty giải quyết chưa hiệu quả trong những năm qua tuy có xu hướng tăng vào cuối năm 2016. Tỷ trọng của nguồn vốn nợ phải trả chiếm tỷ trọng cao trong tổng số nguồn vốn của công ty. Điều này phản ánh một điều là trong tổng số nguồn vốn mà công ty đang quản lý và sử dụng chủ yếu là do vốn vay nợ mà có. Qua phân tích ta nhận thấy, tỷ trọng của nợ ngắn hạn chiếm cao trong tổng số nợ phải trả. Tuy công ty có khả năng thanh toán các khoản vay ngắn hạn nhưng tỷ trọng của nợ vay ngắn hạn lớn tức là tỷ trọng của nợ dài hạn và tỷ trọng của nợ khác chiếm trong tổng số nợ là nhỏ. Do vậy, biện pháp đưa ra ở đây là công ty cần có giải pháp chuyển một phần nợ vay ngắn hạn thành nợ vay trung và dài hạn (nếu có thể). Vay ngắn hạn trong công ty chủ yếu là vay ngắn hạn từ ngân hàng nên công ty có thể gia hạn nợ những khoản đến hạn trả. Những biện pháp này sẽ làm giảm một phần gánh nặng nợ nần, gánh nặng rủi ro thanh toán cho công ty.

- Bên cạnh đó, qua phân tích về các khoản nợ phải thu, ta thấy các khoản phải thu của công ty chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản. Điều này phản ánh công ty đã chú ý thu hồi các khoản nợ đọng. Do đó, công ty cần tiếp tục các biện pháp thu hồi nợ đọng, có biện pháp khuyến khích khách hàng thanh toán tiền đúng hạn. Các biện pháp này sẽ giúp công ty thanh toán các khoản nợ nần một cách tốt nhất, đồng thời góp phần làm lành mạnh hoá tình hình hoạt động tài chính của công ty.

- Tỷ trọng của tiền chiếm trong tổng số tài sản lưu động thấp (2-3%), công ty nên có biện pháp để luôn giữ cho lượng tiền mặt ở mức vừa phải đủ để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh được ổn định, liên tục.

- Qua phân tích ta thấy, tỷ suất tự tài trợ của công ty thấp. Phản ánh khả năng tự tài trợ của công ty, công ty khó có thể chủ động đáp ứng nhu cầu về nguồn vốn cho mọi hoạt động kinh doanh dịch vụ của mình. Điều này phản ánh sự ổn định về tài chính của công ty trong năm tài chính vừa qua và trong tương lai gần. Công ty cần có biện pháp làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu, bởi khi nguồn vốn chủ sở hữu tăng công ty càng có thể

chủ động trong việc đảm bảo vốn cho nhu cầu của mọi hoạt động kinh doanh dịch vụ và rủi ro về tài chính của công ty sẽ giảm, góp phần làm bình ổn tình hình tài chính của công ty, giúp công ty hoạt động hiệu quả hơn, ổn định vững chắc trong thị trường cạnh tranh khốc liệt.

- Nhóm các chỉ tiêu phản ánh thực trạng về khả năng sinh lời của vốn : Qua phân tích ta thấy cả hệ số sinh lời của vốn kinh doanh và hệ số sinh lời của vốn chủ sở hữu, tỷ suất lợi nhuận trên vốn vay công ty đạt được trong các năm đều ở mức chấp nhận được. Điều này thể hiện sự không ổn định trong hoạt động kinh doanh của công ty, công ty sử dụng vốn thật sự chưa hiệu quả. Công ty cần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thông qua việc nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động giảm tới mức tối thiểu thời gian quay vòng của tài sản lưu động, cải tiến trong hoạt động kinh doanh dịch vụ để đạt được hiệu quả cao hơn.

- Trên đây là một số đánh giá và biện pháp xử lý đối với một số chỉ tiêu tài chính của Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô. Tuy mỗi chỉ tiêu có sự khác nhau về ý nghĩa kinh tế nhưng đều có tác dụng nhất định trong việc quan sát, nghiên cứu đánh giá tình hình tài chính của công ty trong một kỳ kinh doanh nhất định. Giữa chúng có mối liên hệ mật thiết hữu cơ, bổ xung cho nhau nhằm đáp ứng cho việc đánh giá đầy đủ, toàn diện và sâu sắc về tình hình tài chính của công ty. Trên cơ sở đó giúp cho các nhà quản trị công ty có những biện pháp điều chỉnh kịp thời, khắc phục được những tồn tại yếu kém ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của công ty, làm lành mạnh hoá tình hình tài chính của công ty, tránh được những rủi ro không đáng có về tài chính.

3.2. Đổi mới công nghệ.

Đổi mới công nghệ quyết định sự chuyển biến về khả năng chất lượng hoạt động của Công ty. Đầu tư đổi mới công nghệ, tăng năng suất nâng cao chất lượng sản phẩm để từ đó tăng khả năng cạnh tranh của Công ty. Công ty luôn cần phải mạnh dạn đầu tư đổi mới công nghệ, nâng cao tay nghề của người lao động và cán bộ quản lý kỹ thuật.

Công ty cần thực hiện các vấn đề sau:

- Hiện đại hoá các thiết bị chế biến
- Nghiên cứu cải tiến, tự chế tạo các thiết bị chuyên dùng.

Muốn vậy, Công ty nên có các biện pháp như:

+ Tích cực tìm kiếm và huy động mọi nguồn vốn đầu tư: Nguồn vốn từ các nguồn khác như vốn vay của ngân hàng, vốn vay của nước ngoài, vốn có được do liên doanh, liên kết với các công ty khác, hoặc huy động vốn từ các doanh nghiệp thành viên và của cán bộ công nhân viên.

+ Tăng cường công tác đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân nên thực hiện chiến lược phát triển con người. Do đó phải thực hiện giải pháp:

- Cử người đi đào tạo, tiếp thu công nghệ theo từng chuyên đề ở nước ngoài theo chương trình đổi mới công nghệ, đầu tư chiều sâu của Công ty.

- Hợp tác chặt chẽ với các viện khoa học, trung tâm nghiên cứu ứng dụng, các trường đại học... để nghiên cứu ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất, chế thử và thử nghiệm sản phẩm mới.

3.3. Tổ chức tốt hoạt động nghiên cứu nhu cầu thị trường, nâng cao năng lực của công ty trong đấu thầu các hợp đồng chế biến.

Trước khi xây dựng chiến lược kinh doanh phát triển doanh nghiệp một trong những nhân tố dẫn đến sự thành công của Công ty là phải nắm bắt được thông tin về thị trường đặc biệt là thông tin về các đối thủ cạnh tranh khi tham gia đấu thầu. Những thông tin chính xác kịp thời và đầy đủ là điều kiện cần và tiên quyết để xác định nhiệm vụ sản xuất và tổ chức sản xuất cho Công ty.

Thông tin sai lệch, chậm trễ hoặc không đầy đủ đã dẫn đến tình trạng phải chi phí rất nhiều thời gian công sức tiền của nhưng vẫn không đạt được kết quả mong muốn. Do không có thông tin đầy đủ về thị trường và thông tin về các đối thủ cạnh tranh trong nhiều trường hợp Công ty đã mất cơ hội kinh doanh. Mặc dù Công ty cũng đã gặt hái được nhiều thành công nhưng công tác thị trường còn yếu, chưa phát huy được thế mạnh và năng lực sở trường của Công ty trong nền kinh tế thị trường đặc biệt là Công ty đã phải trả giá khá đắt cho thị trường ở phía Nam. Để khắc phục những điểm yếu đó và vận dụng tối đa cơ hội của môi trường Công ty cần phải thực hiện theo một số giải pháp sau:

- củng cố và phát triển lực lượng làm công tác tiếp thị đấu thầu, đội ngũ cán bộ quản lý và điều hành dự án từ Công ty đến các đơn vị thành viên, đảm bảo đủ về số lượng và mạnh về chất lượng có khả năng hoạt động ở tầm quốc tế.

- Tăng cường mọi khả năng nghiên cứu và nắm bắt thông tin nhanh nhạy về thị trường.

- Xây dựng tiêu chuẩn cán bộ quản lý, thi công và công nhân phù hợp với khu vực và thể giới; Đào tạo hệ thống ngành nghề có đủ trình độ và có bằng cấp, chứng chỉ theo thông lệ quốc tế.

- Thực hiện quản lý chất lượng theo ISO 1400 về môi trường...

- Tìm mọi biện pháp để hạ giá thành sản phẩm.

- Tăng cường liên danh, liên kết với các đơn vị trong và ngoài nước để tạo thêm sức mạnh trong cạnh tranh trên cơ sở bình đẳng, tôn trọng lẫn nhau, các bên cùng có lợi.

- Định hướng, phân chia thị trường cho các đơn vị thành viên trên cơ sở sở trường và khả năng của từng đơn vị, tránh sự dàn trải, phân tán, lãng phí, khó quản lý chi phí và doanh thu.

- Từng bước chiếm lĩnh thị trường phía Nam, nhưng phải hết sức thận trọng vì đây là khu vực kinh tế năng động nhất nước nhưng cũng tiềm ẩn nhiều bất trắc và rủi ro.

3.4. Tiếp tục hoàn thiện cơ chế tổ chức, đổi mới quản lý kinh doanh, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.

a. Hoàn thiện cơ chế tổ chức, đổi mới quản lý kinh doanh.

- Dựa trên các chính sách, chế độ hiện hành của Nhà nước để sửa đổi điều lệ tổ chức và hoạt động, qui chế tài chính và các văn bản qui định nội bộ khác cho phù hợp, tạo sự thông thoáng, năng động trong SXKD.

- Xây dựng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn ISO 9000.

- Sắp xếp lại hệ thống kiểm soát nội bộ để đảm bảo hiệu lực kiểm tra giám sát các đơn vị thành viên những chức năng không được chồng chéo, bộ máy phải gọn nhẹ. Phải có sự thống nhất, đồng nhất về chương trình giữa hệ thống kiểm soát của chuyên môn với hệ thống kiểm tra các cấp của Đảng và các tổ chức quần chúng. Tăng cường sự kiểm tra, giám sát nhưng không được gây khó khăn, ách tắc cho sản xuất kinh doanh của đơn vị, lấy ngăn ngừa khuyến cáo làm mục đích chính. Sai phạm phát hiện trong quá trình kiểm tra phải được xử lý kịp thời.

- Tập huấn cán bộ theo cơ cấu tổ chức mới, biên soạn giáo trình học tập cho từng cấp quản lý.

- Việc sắp xếp tổ chức bộ máy của Công ty và các đơn vị thành viên phải đảm bảo nguyên tắc giữ vững sự ổn định để phát triển, không làm đồng loạt ngay một lúc

mà chỉ làm từng bước, phù hợp với điều kiện thực tế và yêu cầu của công tác quản lý SXKD.

b. Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.

Xây dựng và phát triển nguồn lực con người Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô mạnh về mọi mặt đủ về số lượng với trình độ học vấn và tay nghề cao, có năng lực quản lý, có năng lực sáng tạo và ứng dụng công nghệ mới, lao động với năng suất chất lượng và hiệu quả ngày càng cao.

* Trước hết Công ty cần phải chú trọng việc tăng cường công tác đào tạo đội ngũ cán bộ trong việc lập chiến lược kinh doanh cho Công ty. Để có được đội ngũ cán bộ có được kiến thức và năng lực trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh, Công ty cần phải thực hiện các giải pháp sau:

+ Đào tạo và bồi dưỡng kiến thức về chiến lược kinh doanh cho đội ngũ cán bộ cao cấp trong Công ty và các cán bộ ở Phòng Kế hoạch. Để làm được việc này phải tiến hành trích một phần trăm trong lợi nhuận của Công ty để thuê chuyên gia có trình độ về chiến lược kinh doanh hoặc gửi họ đi học lớp về chiến lược kinh doanh.

+ Có cơ chế khuyến khích về vật chất cũng như về tinh thần đối với đội ngũ cán bộ đó như được thưởng hoặc trả tiền đi học.

+ Tuyển dụng những sinh viên hoặc cán bộ có kiến thức trình độ trong việc xây dựng chiến lược. Đây là một biện pháp rất quan trọng đối với Công ty, bởi vì nếu thiếu con người thì mọi ý tưởng của Công ty cũng đều bỏ đi.

* Bên cạnh việc đào tạo đội ngũ cán bộ trong việc lập chiến lược, Công ty hiện nay cần phải có các giải pháp phát triển con người :

- Xây dựng kế hoạch chiến lược phát triển nguồn lực con người đến năm 2020. Kế hoạch này phải gắn và đồng bộ với kế hoạch chiến lược phát triển Công ty.

- Thực hiện đa dạng hoá hình thức và phương thức đào tạo: vừa đào tạo mới, vừa đào tạo lại; vừa tự đào tạo, vừa tuyển dụng mới; vừa đào tạo trong nước, vừa đào tạo nước ngoài.

- Gắn việc đào tạo chuyên môn nghiệp vụ với việc đào tạo trình độ chính trị và trình độ ngoại ngữ.

- Nâng cấp trường đào tạo của Công ty để vừa làm nhiệm vụ đào tạo cán bộ quản lý, vừa làm nhiệm vụ đào tạo công nhân kỹ thuật. Gắn đào tạo lý thuyết với thực tế sản xuất kinh doanh của Công ty. Đổi mới và nâng cấp chất lượng đội ngũ giáo viên. tất cả các kỹ sư và công nhân chuyên nghiệp phải có trình độ lý thuyết và

thực hành đạt tiêu chuẩn chung trong từng ngành nghề. Tất cả các công nhân chuyên nghiệp phải qua đào tạo ở cấp trung học kỹ thuật, được trả lương theo ngành bậc kỹ thuật, không bị giới hạn ở cấp trung học hay đại học.

- Tạo mọi điều kiện và khuyến khích cán bộ công nhân viên tự học để nâng cao trình độ. Tự học là một điểm yếu của Công ty cần phải khắc phục.

- Đào tạo đội ngũ cán bộ điều hành dự án, cán bộ quản lý cơ sở công nghiệp.

KẾT LUẬN

Phân tích tài chính là một nội dung trong quản trị tài chính công ty. Các công ty Việt Nam hiện nay là những đơn vị kinh doanh tự chủ, tự chịu trách nhiệm đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Trong bối cảnh nền kinh tế hiện đại, các công ty phải đối mặt với nhiều vấn đề phức tạp như sự biến động liên tục của thị trường, sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty trong và ngoài nước.... Vì thế, công tác phân tích tài chính nhằm đánh giá thực trạng tài chính công ty để từ đó có những quyết định tài chính phù hợp trở thành một trong những vấn đề sống còn đối với công ty. Hơn thế nữa, những thông tin do công tác phân tích tài chính đem lại còn thiết thực đối với nhiều chủ thể trong nền kinh tế như các cơ quan nhà nước, các nhà đầu tư, các ngân hàng... trong việc ra quyết định.

Em thiết nghĩ Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô cần chú trọng hơn nữa tới công tác phân tích tài chính và việc sử dụng, áp dụng các giải pháp kiến nghị trên đây là hoàn toàn khả thi đối với Công ty TNHH MTV Thủy Sản Hoàng Vô nhằm nâng cao hoạt động phân tích tài chính, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Tuy nhiên, do hạn chế về mặt trình độ và thiếu kinh nghiệm thực tế, hơn nữa do chưa có nhiều thông tin “động” khi phân tích do đó những đánh giá trong chuyên đề có thể chưa thật sát thực, còn mang tính chủ quan, các giải pháp đưa ra chưa chắc đã là tối ưu. Vì vậy em rất mong nhận được sự đóng góp, bổ sung từ phía các Thầy Cô giáo, các cô chú, anh chị phòng Kế toán Công ty và các bạn quan tâm tới vấn đề này, để bài viết hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn đã tận tình hướng dẫn em hoàn thành đề án này.

Ngày tháng năm
Sinh Viên

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1) TS Huỳnh Việt Tấn; *Thực hiện: hóa đơn, chứng từ thuế GTGT, thuế TNDN, các loại thuế khác trong kinh doanh và hạch toán*; NXB chính trị quốc gia, 2004, trang 251-301.
- 2) TS Bùi Thu Trang, *Chế độ kế toán doanh nghiệp, quyển 1, hệ thống tài khoản kế toán*; Bộ Tài Chính, NXB Tài Chính, trang 460-492.
- 3) GS-TS Nguyễn Thị Như Ý, *Giáo trình kế toán tài chính- Phần 1, 2 của Nhà xuất bản Giao thông Vận Tải năm 2007*
- 4) TS Võ Thị Xuân, *Giáo trình kế toán tài chính, Phần 5 của Nhà xuất bản Lao động năm 2009.*
- 5) Nguyễn Khương Đình, “*WTO với Doanh nghiệp Việt Nam những cơ hội và thách thức gia nhập WTO*”, Nhà Xuất Bản Lao Động, 2006.
- 6) *Giáo trình kinh tế chính trị Mác- Lênin*, Nhà Xuất Bản Chính trị quốc gia, Thành Phố Hồ Chí Minh, 2004.
- 7) Trang <http://www.webketoan.com.vn>
- 8) Trang <http://www.tailieu.vn>
- 9) Một số tài liệu nội bộ khác.