

**The Saigon International
University**



**Khóa luận
tốt nghiệp**

Thành phố Hồ Chí Minh - 2023

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

Quản trị kinh doanh

Đề tài

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH

DOANH TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT DRACO

Giảng viên hướng dẫn

ThS.Hồ Thiện Thông Minh

Sinh viên

Nguyễn Ngân Hà

MSSV: 94011901770



**The Saigon
International
University**

Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn

Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan khóa luận tốt nghiệp này được chính tôi nghiên cứu, thực hiện dưới sự hướng dẫn của Thầy Hồ Thiện Thông Minh.

Các nội dung, dữ liệu, số liệu trong khóa luận này là trung thực, được lấy trực tiếp từ đơn vị thực tập và các nguồn chính thống có trích dẫn rõ ràng. Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm kỷ luật với khoa và nhà trường nếu có bất cứ lỗi gì đối với bài luận của mình.

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2023

SINH VIÊN THỰC HIỆN

(Ký và ghi rõ họ tên)

LỜI CẢM ƠN

Với tình cảm chân thành và sâu sắc, cho phép em được bày tỏ lòng biết ơn, lời cảm ơn trân trọng nhất đến ThS. Hồ Thiện Thông Minh, người đã trực tiếp hướng dẫn và giúp đỡ em tận tình trong suốt thời gian thực hiện khóa luận tốt nghiệp. Em xin gửi lời cảm ơn đến các thầy, cô giáo Trường Đại học Quốc Tế Sài Gòn đã trang bị cho em những kiến thức căn bản và kinh nghiệm quý giá trong quá trình học tập và rèn luyện.

Em xin chân thành cảm ơn Công Ty TNHH Việt Draco đã tạo môi trường thuận lợi, điều kiện tốt nhất trong quá trình nghiên cứu, đồng thời hỗ trợ em rất nhiều trong công việc, đóng góp những ý kiến quý báu để em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này, và cho em một cái nhìn thực tế nhất về quy trình kinh doanh của công ty.

Em xin chân thành cảm ơn!

NHẬN XÉT ĐÁNH GIÁ CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Ngân Hà

Sinh ngày: 12/2/2001

Ngành: Quản trị kinh doanh

MSSV: 94011901770

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Điểm bằng số:.....Điểm bằng chữ:.....

HCM, ngày.....tháng.....năm 2023

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
NHẬN XÉT ĐÁNH GIÁ CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN	iii
MỤC LỤC	iv
DANH MỤC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT	viii
DANH MỤC BẢNG	ix
DANH MỤC HÌNH ẢNH	x
CHƯƠNG MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Mục tiêu nghiên cứu	2
3. Câu hỏi nghiên cứu	3
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	3
5. Phương pháp nghiên cứu	4
5.1. Phương pháp thu thập thông tin.....	4
5.2. Phương pháp phân tích	4
6. Kết cấu đề tài	5
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN	6
1.1. Khái niệm	6

1.1.1. Hoạt động kinh doanh	6
1.1.2. Hiệu quả kinh doanh	6
1.2. Nội dung hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.....	8
1.2.1. Quy trình kinh doanh	8
1.3. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	10
1.3.1. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn.....	10
1.3.2. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng tài sản	11
1.3.3. Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời	12
1.4. Nhân tố ảnh hưởng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	13
1.4.1. Nhân tố bên trong.....	13
1.4.2. Nhân tố bên ngoài	15
CHƯƠNG 2: GIỚI THIỆU MÔ HÌNH KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT DRACO	18
2.1 Tổng quan về Công ty TNHH Việt Draco	18
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	18
2.1.2. Triết lý tầm nhìn và sứ mệnh.....	19
2.1.3. Nhiệm vụ kinh doanh	20
2.1.4. Sơ đồ tổ chức.....	22
2.2. Mô hình kinh doanh	22
2.2.1. Bộ máy tổ chức, nhiệm vụ chức năng của phòng ban	22
2.2.2. Khách hàng mục tiêu.....	24
2.2.3. Các lĩnh vực sản xuất kinh doanh	25
2.2.4. Địa bàn kinh doanh	25

2.2.5. Phương thức kinh doanh	26
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT DRACO.....	26
3.1. Thực trạng hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp	26
3.1.1. Quy trình kinh doanh	26
3.1.2. Chính sách kinh doanh	29
3.2. Kết quả hoạt động kinh doanh	32
3.2.1. Kết quả kinh doanh	33
3.2.2. Hiệu quả sử dụng tài sản	36
3.2.3. Hiệu quả sử dụng nguồn vốn	40
3.2.4. Khả năng sinh lời	44
3.3. Nhận xét thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco.....	48
3.3.1. Ưu điểm.....	48
3.4.2. Nhược điểm.....	49
CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH VIỆT DRACO	52
4.1. Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco.....	52
4.1.1. Giải pháp hoàn thiện hoạt động giám sát bán hàng	52
4.1.2. Giải pháp hoàn thiện công tác nghiên cứu thị trường và phân tích môi trường marketing	53
4.1.3. Giải pháp hoàn thiện hoạt động quảng cáo	55
4.1.4. Giải pháp hoàn thiện hoạt động sử dụng vốn.....	56
4.1.5. Giải pháp hoàn thiện hoạt động sử dụng tài sản	58

4.1.6. Giải pháp nâng cao khả năng sinh lời	61
4.1.7. Giải pháp nâng cao chất lượng nhân viên kinh doanh	63
4.2 Phương hướng và mục tiêu phát triển của Công ty TNHH Việt Draco ...	66
4.2.1. Phương hướng	66
4.2.2. Mục tiêu	68
KẾT LUẬN.....	69
TÀI LIỆU THAM KHẢO	69

DANH MỤC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

STT	VIẾT TẮT	DIỄN GIẢI
1	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
2	TSCĐ	Tài sản cố định
3	NPT	Nợ phải trả
4	HCNS	Hành chính nhân sự
5	ROE	Return On Equity: Lợi nhuận trên vốn
6	ROA	Return On Asset: Tỷ suất sinh lời
7	ROS	Return On Sale: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu
8	VCĐ	Vốn cố định
9	VCSH	Vốn chủ sở hữu
10	VKD	Vốn kinh doanh
11	NLĐ	Người lao động

DANH MỤC BẢNG

Bảng 3.1. Kết quả kinh doanh của Công ty giai đoạn 2020-2022	31
Bảng 3.2. Hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty	34
Bảng 3.3. Hiệu quả sử dụng vốn của Công ty	36
Bảng 3.4. Khả năng sinh lời của Công ty	39

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1. Quy trình kinh doanh phổ biến tại doanh nghiệp	8
Hình 2.1. Logo của công ty TNHH Việt Draco	17
Hình 2.2. Cơ cấu tổ chức của công ty	21
Hình 3.1. Quy trình kinh doanh của Công ty	25

CHƯƠNG MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế thị trường và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng như hiện nay các doanh nghiệp có nhiều cơ hội để đổi mới và phát triển song cũng gặp nhiều thách thức như việc thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt hơn. Sự cạnh tranh không chỉ diễn ra trong nội bộ nền kinh tế mà còn phải cạnh tranh với các doanh nghiệp, tổ chức nước ngoài. Toàn cầu hóa đem lại cho doanh nghiệp ở Việt Nam nhiều cơ hội và cũng mang đến nhiều thách thức trong quá trình hoạt động kinh doanh. Cụ thể các doanh nghiệp ở Việt Nam có nhiều cơ hội để trao đổi, hợp tác và tranh thủ nguồn vốn, công nghệ mới, kinh nghiệm về tổ chức quản lý và điều hành từ các doanh nghiệp lớn trên thế giới... Nhưng đi cùng với đó là những rủi ro mà hệ thống doanh nghiệp Việt Nam có thể gặp phải như năng lực tài chính còn quá thấp so với các doanh nghiệp khác trong khu vực và trên thế giới, trình độ quản lý còn hạn chế, các sản phẩm dịch vụ cũng như trình độ công nghệ thấp, điều này cho ta thấy rằng cuộc cạnh tranh trong thời gian tới sẽ rất cam go, quyết liệt, nó đòi hỏi các doanh nghiệp ở Việt Nam phải chủ động nhận thức, nỗ lực hết sức để có thể duy trì sự hoạt động hiệu quả trên thị trường. Để đứng vững trên thị trường, các doanh nghiệp cần phải theo dõi và đánh giá một cách chính xác mọi diễn biến trong quá trình hoạt động kinh doanh. Từ đó, doanh nghiệp có thể tận dụng và phát huy mọi tiềm năng của mình, phân tích những thuận lợi và khó khăn, đồng thời đề xuất các giải pháp nhằm đề phòng và hạn chế tối đa những rủi ro có thể xảy ra và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp. Như vậy, đánh giá hiệu quả kinh doanh là điều hết vô cùng cần thiết đối với các doanh nghiệp, là công cụ không thể thiếu trong quá trình quản lý và điều

hành doanh nghiệp, ảnh hưởng tới nhiều quyết định quan trọng và chỉ ra hướng đi đúng đắn cho doanh nghiệp trong tương lai.

Công ty TNHH Việt Draco là công ty kinh doanh chính ở lĩnh vực thiết kế website,... Đây là ngành nghề kinh doanh mang tính đặc thù, phụ thuộc nhiều vào yếu tố khách quan như thị trường. Công ty được thành lập từ năm 2019, đến nay đã đi vào hoạt động được hơn 4 năm song thời gian qua hoạt động kinh doanh của công ty vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế... Để công ty có thể tồn tại và phát triển trong thị trường cạnh tranh ngày một khốc liệt thì việc phân tích kết quả hoạt động kinh doanh cần phải được xem xét và thực hiện một cách cẩn trọng nhằm có sự đánh giá đúng đắn, chính xác. Thông qua việc phân tích, đánh giá hoạt động kinh doanh sẽ giúp cho ban lãnh đạo thấy được những mặt tích cực cần phát huy, những mặt tiêu cực cần phải hạn chế, xóa bỏ. Từ đó, ban lãnh đạo sẽ có những quyết định, những hướng đi đúng đắn nhằm mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp phát triển bền vững, phù hợp với sự phát triển chung của nền kinh tế đất nước. Nhận thấy tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp nên tác giả quyết định chọn đề tài: “Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp với mong muốn dựa vào những kiến thức đã được học đưa ra các giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty trong thời gian tới.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng thể

Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh Công ty TNHH Việt Draco giai đoạn

2020-2022 và đề xuất giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco giai đoạn 2023-2026.

Mục tiêu cụ thể

Hệ thống hóa lý thuyết về hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh và hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco giai đoạn 2020-2022.

Tìm ra các điểm mạnh, yếu trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty

3. Câu hỏi nghiên cứu

Nghiên cứu nhằm trả lời những câu hỏi sau:

Mô hình kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco hiện nay như thế nào?

Giai đoạn 2020-2022 Công ty TNHH Việt Draco có kinh doanh hiệu quả không?

Công ty TNHH Việt Draco nên làm gì để nâng cao hiệu quả kinh doanh trong tương lai?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco

Phạm vi nghiên cứu:

Phạm vi về không gian: Công ty TNHH Việt Draco

Phạm vi về thời gian: Thực trạng từ năm 2020-2022, giải pháp đề xuất đến

năm 2026

5. Phương pháp nghiên cứu

5.1. Phương pháp thu thập thông tin

Để tìm hiểu những vấn đề cơ bản về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như: khái niệm, nội dung phân tích và phương pháp tính toán các chỉ tiêu tác giả đã thu thập tìm hiểu thông qua sách, tài liệu học tập, giáo trình và các bài giảng... Để có cơ sở cũng như số liệu phân tích kết quả kinh doanh tại công ty tác giả đã thu thập các báo cáo tài chính của công ty từ giai đoạn năm 2020 đến năm 2022 cùng với các tài liệu khác như tài liệu đại hội cổ đông, điều lệ công ty,... bên cạnh đó có sự tham khảo các công trình nghiên cứu trước đó để kế thừa và phát huy những giá trị mà các công trình đã đạt được, hoàn thiện những hạn chế còn tồn tại để giúp khóa luận hoàn thiện hơn.

5.2. Phương pháp phân tích

Trong quá trình phân tích hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco khóa luận sử dụng kết hợp các kỹ thuật phân tích sau để làm rõ nội dung nghiên cứu như:

Phương pháp so sánh: Phương pháp so sánh là phương pháp dựa vào đồ thị hay các bảng số liệu đã xử lý để so sánh các chỉ tiêu tài chính của Công ty giai đoạn 2020-2022. Việc so sánh liên hoàn các chỉ tiêu năm sau so với năm trước để thấy được tình hình biến động qua 03 năm, những kết quả đạt được, những hạn chế, tồn tại và đề xuất giải pháp khắc phục cho Công ty.

Phương pháp tỷ lệ: Phương pháp này dựa trên ý nghĩa chuẩn mực các tỷ lệ của đại lượng tài chính. Về nguyên tắc phương pháp tỷ lệ yêu cầu phải xác định được các ngưỡng, các định mức để nhận xét, đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, trên cơ sở so sánh các tỷ lệ của doanh nghiệp với giá trị các tỷ lệ tham chiếu.

Phương pháp đồ thị: Minh họa các kết quả tài chính thu được trong quá trình phân tích bằng các biểu đồ, sơ đồ,... Kết quả phân tích tài chính được trình bày dưới dạng đồ thị có thể hỗ trợ tối ưu cho những người sử dụng thông tin.

6. Kết cấu đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận khóa luận gồm 4 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận
- Chương 2: Giới thiệu mô hình kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco
- Chương 3: Thực trạng về hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco
- Chương 4: Giải pháp hoàn thiện hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Draco

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1. Khái niệm

1.1.1. Hoạt động kinh doanh

Theo Khoản 16, Điều 4, Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 “Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình, đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động sản xuất và kinh doanh tạo ra giá trị thặng dư luôn gắn liền với đời sống con người. Để người tiêu dùng chấp nhận sản phẩm của mình thì mỗi doanh nghiệp luôn cần phải nắm bắt xu hướng của thị trường nhằm đưa ra những chiến lược đúng đắn nhất.

Như vậy có thể thấy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp về bản chất thì đều là các hoạt động kinh tế trên thị trường nhằm mục tiêu sinh lời của kinh doanh. Tuy nhiên ngoài mục tiêu chính là tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp thì các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cũng hướng đến các mục tiêu cơ bản như: Sự hài lòng của khách hàng, chất lượng sản phẩm dịch vụ, năng lực cạnh tranh trên thị trường...

1.1.2. Hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, đã được nghiên cứu từ những năm đầu của nền kinh tế xã hội cận đại, và cho đến ngày nay thì có rất nhiều các học giả, nhà kinh tế lớn đưa ra quan điểm khác nhau về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể kể đến như:

Theo Đỗ Hoàng Toàn (1994) thì “Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu kinh tế - xã hội tổng hợp để lựa chọn các phương án hoặc các quyết định trong quá trình hoạt động thực tiễn ở mọi lĩnh vực kinh doanh và tại mọi thời điểm”.

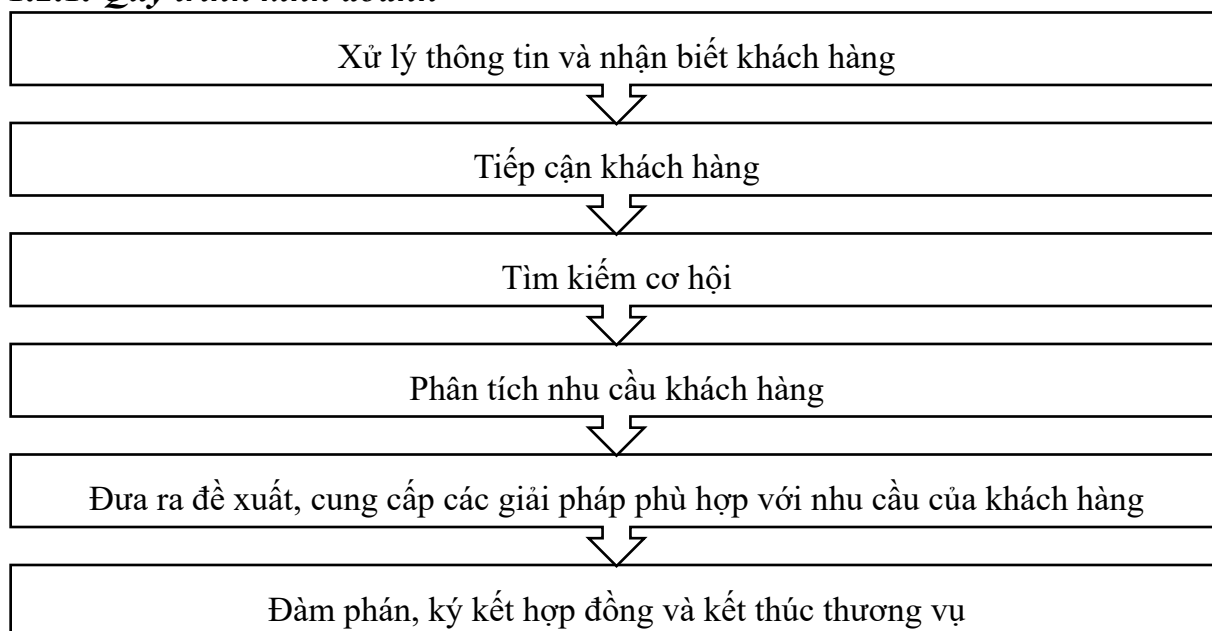
Theo Đặng Đình Đào (2003) “Hiệu quả kinh doanh là quan hệ tỉ lệ giữa phần tăng thêm của phân kết quả và phần tăng thêm của chi phí”. Có thể thấy, hiệu quả được ông xác định dựa trên cơ sở so sánh tương đối giữa kết quả đạt được với phần chi phí bỏ ra để có được kết quả đó.

Tác giả Nguyễn Văn Phúc (2016) lại cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ giữa kết quả kinh doanh của doanh nghiệp với toàn bộ chi phí và nguồn lực bỏ ra để đạt được kết quả đó, được thể hiện thông qua các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của doanh nghiệp”.

Tóm lại thì hiệu quả kinh doanh là một phạm trù của nền kinh tế hàng hóa phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực như lao động, máy móc, tiền vốn,... của doanh nghiệp nhằm đạt được các mục tiêu kinh doanh. Xét về bản chất, thì hiệu quả hoạt động kinh doanh là hiệu quả kinh tế, được đánh giá trong phạm vi doanh nghiệp và được thực hiện thông qua công tác nâng cao năng suất lao động kết hợp giảm thiểu chi phí trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2. Nội dung hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

1.2.1. Quy trình kinh doanh



Hình 1.1. Quy trình kinh doanh phổ biến tại doanh nghiệp

Nguồn: David Jobber & Geoff Lancaster, 2002

Tìm kiếm và tiếp nhận thông tin về khách hàng: Đây là bước đầu tiên trong quy trình kinh doanh, giúp xác định các khách hàng tiềm năng. Có rất nhiều cách thức để tìm kiếm thông tin, tuy nhiên thông tin được chia làm hai loại: Nguồn thông tin bên trong doanh nghiệp và nguồn thông tin bên ngoài doanh nghiệp.

Xử lý thông tin và nhận biết khách hàng tiềm năng: Khách hàng tiềm năng là một cá nhân hay tổ chức có đủ năng lực tài chính và có khả năng đưa ra quyết định về việc mua sản phẩm hoặc dịch vụ của doanh nghiệp. Nhóm khách hàng này mang lại ít giá trị trước mắt nhưng lại có thể mang đến giá trị lớn cho doanh nghiệp trong tương lai. Vì