

The Saigon International
University



Khóa luận
tốt nghiệp

Website: www.siu.edu.vn

Thành phố Hồ Chí Minh – 2022

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Ngành

Quản trị kinh doanh

Đề tài

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ
KINH DOANH TRONG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TẠI
CÔNG TY TNHH XÂY LẮP – CƠ KHÍ TÂN HOÀNG
LONG**

Giảng viên hướng dẫn

ThS. Mai Văn Thành

Sinh viên

Mai Hoàng Tùng

MSSV: 84011901834



Lewis Campus

Email: admission@siu.edu.vn
Website: www.siu.edu.vn

LỜI CAM ĐOAN

Tôi là Mai Hoàng Tùng, sinh viên chuyên ngành Thương mại quốc tế, xin cam đoan: Nội dung trong khóa luận này là thành quả nghiên cứu của cá nhân tôi với sự hướng dẫn của Người hướng dẫn. Tất cả ý kiến giúp đỡ cũng như tài liệu tham khảo sử dụng trong khóa luận được phép công bố và đã được trích dẫn đầy đủ. Tôi xin chịu trách nhiệm về tính trung thực của các nội dung khác trong khóa luận.

Nếu sai sót tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm theo quy định của Nhà trường.

SINH VIÊN

Mai Hoàng Tùng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ và tên sinh viên: Mai Hoàng Tùng

MSSV: 84011901834

Lớp: 19DTM

Nhận xét chung

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Điểm KLTN (Điểm số và điểm chữ)

.....

.....

Tp. HCM, ngày.....tháng.....năm 20.....

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

LỜI CẢM ƠN

Sau thời gian học tập tại trường, em đã có các kiến thức cũng như các bài học cơ bản về ngành cũng như chuyên ngành của mình. Được sự cho phép của Trường đại học Quốc tế Sài Gòn và sự tiếp nhận của Công ty TNHH xây lắp-cơ khí Tân Hoàng Long, em còn nhận được sự quan tâm, chỉ đạo của quý thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh và các thầy cô bộ môn trong Trường, em bắt đầu quá trình thực tập của mình tại Công ty TNHH xây lắp-cơ khí Tân Hoàng Long.

Khoảng thời gian thực tập tuy ngắn ngủi nhưng em đã được học hỏi, được trải nghiệm những công việc thực tế. Thời gian này đã cho em những bài học kinh nghiệm quý báu, những kỹ năng cần thiết về ngành Quản trị kinh doanh mà trong thời gian học tập tại trường em chưa có, để em tự tin bước vào môi trường làm việc sau này. Vì bài thực tập được thực hiện trong phạm vi thời gian hạn hẹp và hạn chế về mặt kiến thức chuyên môn, do đó bài báo cáo của em không thể tránh khỏi những sai sót nhất định. Đồng thời bản thân báo cáo là kết quả của một quá trình tổng kết, thu thập kết quả từ việc khảo sát thực tế, những bài học em đúc kết trong quá trình thực tập và làm việc. Em rất mong có được những ý kiến đóng góp của thầy, cô để bài báo cáo và bản thân em hoàn thiện hơn. Bên cạnh đó, trong thời gian thực tập tại công ty, em đã được các anh chị tại công ty giúp đỡ và chỉ dẫn tận tình, tạo điều kiện để em hoàn thành báo cáo của mình.

Em xin chân thành cảm ơn.

DANH MỤC VIẾT TẮT

| | |
|------|---------------------|
| TNHH | Trách nhiệm hữu hạn |
| TKH | Tỉnh Khánh Hòa |
| SXKD | Sản xuất kinh doanh |

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1.5 Bảng ngành nghề hoạt động và lĩnh vực sản xuất của Công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long

Bảng 2.2 Kết quả hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2021-2022

Bảng 2.3.1: Kết quả doanh thu của công ty theo thời gian

Bảng 2.3.2 Kết quả chi phí của công ty qua từng năm

Bảng 2.3.3 Kết quả lợi nhuận của công ty qua từng năm

Mục lục

| | |
|--|----------|
| LỜI CAM ĐOAN | 3 |
| DANH MỤC BẢNG | 1 |
| LỜI MỞ ĐẦU | 4 |
| 1. Lý do thực tập | 4 |
| 2 Mục tiêu cụ thể của đề tài | 4 |
| 3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài | 4 |
| 4 Phương pháp thực hiện đề tài | 5 |
| 5 Kết cấu của khóa luận | 5 |
| CHƯƠNG I | 6 |
| CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP | 6 |
| 1.1 Khái niệm, bản chất, vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh | 6 |
| 1.1.1 Khái niệm về hiệu quả | 6 |
| 1.1.2 Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh | 8 |
| 1.1.3 Vai trò của hiệu quả SXKD đối với một doanh nghiệp..... | 1 |
| Chương II | 1 |
| Thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất tại công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long. | 1 |
| 2.1 Giới thiệu về công ty | 1 |
| 2.1.1 Sơ lược về công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long | 1 |
| 2.1.2 Ngày thành lập và lịch sử phát triển: | 2 |
| 2.1.3 Chức năng và nhiệm vụ của doanh nghiệp | 2 |
| 2.1.4 Tổ chức bộ máy quản lý của công ty | 4 |
| 2.1.4.1 Cơ cấu tổ chức quản lý | 4 |
| 2.1.4.2 Chức năng, nhiệm vụ từng bộ phận..... | 5 |
| 2.1.5 Phạm vi ngành nghề hoạt động của công ty: | 6 |
| 2.2 Nhiệm vụ của từng vị trí | 8 |

| | |
|--|-----------|
| 2.3 Thực trạng hiệu quả SXKD của công ty TNHH xây lắp-cơ khí Tân Hoàng Long | 9 |
| CHƯƠNG III | 17 |
| MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH XÂY LẮP-CƠ KHÍ TÂN HOÀNG LONG | 17 |
| 3.1 Phương hướng và mục tiêu nâng cao hiệu quả SXKD của công ty | 17 |
| 3.1.1 Mục tiêu và kế hoạch của công ty trong thời gian tới | 17 |
| 3.1.2 Phương hướng phát triển công ty | 18 |
| 3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty | 18 |
| 3.2.1 Chủ động xác định nhu cầu VKD | 18 |
| 3.2.2 Quản lý chặt chẽ các khoản vốn tiền mặt | 19 |
| 3.2.3 Đẩy mạnh công tác mở rộng sản xuất, phát triển thị trường..... | 20 |
| 3.2.4 Chủ động phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh | 20 |
| Kết Luận | 22 |

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do thực tập

Quá trình học tập tại trường đã cho mỗi sinh viên một lượng kiến thức lý thuyết về chuyên ngành mà họ đã lựa chọn. Những lý thuyết ấy có thể giúp chúng ta hiểu biết về những con số trên giấy tờ, hiểu biết những khái niệm đặc thù của ngành nghề nhưng như thế vẫn chưa đủ. Đối với xã hội ngày càng phát triển hiện nay thì việc cọ xát thực tế cùng với những kiến thức mà sinh viên được tiếp thu trên giảng đường thì thực sự rất cần thiết. Hoạt động đó sẽ giúp sinh viên biết được việc thật làm thật là như thế nào, kiến thức trên giảng đường khác với việc thực hành tại công ty là như thế nào. Kiến thức giữa việc học đi với việc hành nên được thực hiện để tăng sự tự tin trong nghề nghiệp của bản thân, giúp vượt qua nỗi sợ hãi mà mình phải đối mặt. Thông qua các hoạt động đó sinh viên còn có cơ hội làm việc tại các tập đoàn lớn, mở ra một tương lai tươi sáng.

Vì thế em đã lựa chọn Công ty TNHH xây lắp cơ khí Tân Hoàng Long là nơi để thực tập. Bởi vì họ là một Công ty có vị thế trong xã hội, là nơi làm việc đáng tin cậy của nhiều người và có thể giúp em trở thành một nhà quản trị, nhân viên kinh doanh trong lĩnh vực quản trị kinh doanh nói chung và chuyên ngành thương mại nói riêng. Do đó em đã chọn thực tập tại công ty và đã được sự chấp thuận để được làm việc và học hỏi trong thời gian thực tập tại nơi đây.

2 Mục tiêu cụ thể của đề tài

Trình bày cơ sở lý luận chung về hiệu quả hoạt động trong kinh doanh.

Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh trong hoạt động sản xuất tại công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long trong giai đoạn 2021-2022 và đưa ra những hạn chế trong quá trình hoạt động của công ty.

Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong hoạt động sản xuất tại công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long.

3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

Đối tượng nghiên cứu: hiệu quả hoạt động kinh doanh sản xuất của công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long.

Phạm vi nghiên cứu: hiệu quả hoạt động kinh doanh sản xuất của công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long trong giai đoạn 2021-2022.

4 Phương pháp thực hiện đề tài

Các phương pháp thống kê, mô tả, tổng hợp và phương pháp so sánh đối chiếu được sử dụng trong khóa luận.

5 Kết cấu của khóa luận

Chương 1: Cơ sở lý luận.

Chương 2: Thực trạng hoạt động sản xuất tại công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long.

Chương 3: Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong hoạt động sản xuất tại công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long.

CHƯƠNG I

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

1.1 Khái niệm, bản chất, vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.1.1 Khái niệm về hiệu quả.

Hiệu quả luôn là vấn đề được các nhà nghiên cứu kinh tế cũng như các nhà quản lý kinh doanh quan tâm hàng đầu. Nó được hiểu đơn giản là một chỉ tiêu chất lượng phản ánh mối quan hệ giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra. Nếu chi phí bỏ ra càng ít, kết quả mang lại càng nhiều thì hiệu quả kinh tế càng cao và ngược lại.

Trong cuốn Kinh tế học, Paul A Samuelson có viết: “Hiệu quả tức là sử dụng một cách hữu hiệu nhất các nguồn lực của nền kinh tế để thỏa mãn nhu cầu mong muốn của con người” (Nguồn tài liệu Paul A Samuelson và William Nordhaus (1997), Kinh tế học, Lần thứ 15, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, tr 125). Quan điểm này cho thấy, tác giả đánh giá hiệu quả thông qua cách sử dụng các nguồn lực kinh tế, nguồn lực phải được sử dụng để đem lại kết quả mong muốn cho con người. Tuy nhiên, quan điểm này chưa chỉ rõ cách xác định hiệu quả bằng đại lượng cụ thể nào.

Cùng quan điểm này, các tác giả Nguyễn Sĩ Thịnh, Lê Sĩ Thiệp và Nguyễn Kế Tuấn cho rằng “Hiệu quả lao động xã hội được xác định bằng cách so sánh đại lượng kết quả hữu ích cuối cùng thu được với lượng chi phí lao động xã hội” (Nguồn tài liệu Nguyễn Sĩ Thịnh, Lê Sĩ Thiệp, Nguyễn Kế Tuấn (1985), Hiệu quả kinh tế trong xí nghiệp công nghiệp, NXB Thống kê, Hà Nội, tr.19). Theo quan điểm của các tác giả “hiệu quả kinh tế” là một phạm trù phức tạp không thể đơn thuần chỉ là kết quả của hoạt động kinh tế mà có sự phân định rạch ròi giữa “kết quả” và “hiệu quả”. Kết quả mới chỉ là biểu hiện về mặt hình thức mà hoạt động kinh tế thu được, nhưng kết quả đó được tạo ra bằng cách nào, với giá nào mới là mối quan tâm của các nhà kinh tế, nó thể hiện chất lượng của hoạt động. Vì thế, đánh giá hoạt động kinh tế không chỉ đánh giá kết quả mà còn phải đánh giá chất lượng của hoạt động đó, xem người sản xuất đã tạo ra kết quả bằng cái gì và bao nhiêu.

Đối với các doanh nghiệp, để đạt được mục tiêu sản xuất kinh doanh cần phải chú trọng đến điều kiện nội tại, phát huy năng lực hiệu quả của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Do vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả là phải sử dụng các yếu tố đầu vào hợp lý nhằm đạt được kết quả tối đa và chi phí tối thiểu. Tuy nhiên để hiểu rõ bản chất của hiệu quả, ta cần phân biệt được hiệu quả và kết quả.

Kết quả là số tuyệt đối phản ánh quy mô đầu ra của hoạt động sản xuất kinh doanh như lợi nhuận, tổng doanh thu, tổng sản phẩm làm ra, giá trị sản xuất. Còn hiệu quả là số tương đối phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt kết quả cao nhất với chi phí nguồn lực thấp nhất bỏ ra.

Về bản chất, hiệu quả và kết quả khác nhau ở kết quả phản ánh mức độ, quy mô, là cái mà doanh nghiệp đạt được sau mỗi kỳ kinh doanh, có kết quả mới tính được hiệu quả. Hiệu quả và kết quả có mối quan hệ mật thiết với nhau nhưng lại có khái niệm khác nhau. Có thể nói, kết quả là mục tiêu của quá trình sản xuất kinh doanh, còn hiệu quả là phương tiện để đạt mục tiêu đó.

Bên cạnh đó có một sự thống nhất quan điểm cho rằng: Hiệu quả là một phạm trù khoa học phản ánh trình độ sử dụng các điều kiện chính trị, xã hội và trình độ phát triển của lực lượng sản xuất để đạt được kết quả cao nhất với lượng chi phí thấp nhất.

1.1.2 Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề mà các doanh nghiệp quan tâm nhất chính là hiệu quả sản xuất. Sản xuất kinh doanh có hiệu quả thì doanh nghiệp mới có thể tồn tại và phát triển. Hiểu theo mục đích cuối cùng thì hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với phạm trù lợi nhuận, là hiệu số giữa kết quả thu về với chi phí bỏ ra để được kết quả đó. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cao hay thấp phụ thuộc vào trình độ tổ chức sản xuất và quản lý của mỗi doanh nghiệp.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh gắn với cơ chế thị trường, có quan hệ với tất cả các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh như: lao động, vốn, máy móc, nguyên vật liệu... Vì thế doanh nghiệp chỉ có thể đạt hiệu quả khi sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh có hiệu quả. Khi bàn về vấn đề này, các nhà kinh tế đã đưa ra rất nhiều khái niệm khác nhau:

Theo nhà kinh tế học người Anh - Adam Smith: Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hóa. Ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh vì cho rằng doanh thu có thể tăng do chi phí, mở rộng sử dụng các nguồn sản xuất có kết quả, có hai mức phí khác nhau thì theo quan niệm này cũng có hiệu quả (Nguồn tài liệu Mai Ngọc Cường 1999, lịch sử các học thuyết kinh tế, NXB thống kê TP HCM).

Quan điểm thứ hai: Hiệu quả kinh doanh là tỷ lệ giữa phần trăm tăng thêm của kết quả với tăng thêm chi phí (Nguồn tài liệu Trần Quý Liên 2001 lập, đọc, kiểm tra phân tích báo cáo tài chính).

Một quan điểm khác lại cho rằng: Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu kinh tế xã hội tổng hợp dùng để lựa chọn các phương án hoặc các quyết định trong thực tiễn của con người ở mọi lĩnh vực và mọi thời điểm. Bất kỳ một quyết định nào cũng cần một phương án tốt nhất trong điều kiện cho phép là giải pháp thực hiện có cân nhắc tính toán chính xác phù hợp với sự tất yếu của quy luật khách quan trong từng điều kiện cụ thể (Nguồn tài liệu PGS PTS Nguyễn Văn Công 2005 chuyên khảo sát về báo cáo tài chính, lập, đọc, kiểm tra, phân tích báo cáo tài chính, NXB tài chính HN)....

Từ những quan điểm khác nhau trên ta có thể đưa ra một khái niệm khái quát như sau:

“Hiệu quả kinh doanh là một khái niệm phạm trù kinh tế, biểu hiện tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác nguồn lực và chi phí trong quá trình sản xuất nhằm đạt mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện các mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ”.

1.1.3 Vai trò của hiệu quả SXKD đối với một doanh nghiệp

Hiệu quả là chất lượng chỉ tiêu tổng hợp nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta có thể thấy hiệu quả của vai trò sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp thể hiện qua các khía cạnh sau:

Đối với doanh nghiệp: Bất kỳ một doanh nghiệp nào hoạt động trong cơ chế thị trường, đặc biệt trong điều kiện cạnh tranh hiện nay diễn ra gay gắt và khốc liệt, điều đầu tiên mà chủ doanh nghiệp cần phải quan tâm là hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Đây là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời nó là yếu tố sống còn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ tồn tại khi sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh sẽ là điều kiện để tái sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa, giúp doanh nghiệp củng cố được vị trí của mình trên thị trường.

Doanh nghiệp phấn đấu cải tiến các hoạt động sản xuất, quản lý tốt các chi phí làm cho giá thành của sản phẩm hạ, hạ giá bán, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm hàng hóa của mình dẫn đến đẩy mạnh tiêu thụ, tăng thu lợi nhuận một cách trực tiếp. Ngược lại, nếu giá thành tăng sẽ làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả, thu không đủ bù đắp chi phí đã bỏ ra thì doanh nghiệp đó tất yếu sẽ đi đến phá sản hoặc giải thể vì làm ăn không có hiệu quả. Cho nên có thể nói, lợi nhuận có vai trò phản ánh chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh, là một căn cứ quan trọng để doanh nghiệp xem xét điều chỉnh hoạt động của mình đi đúng hướng.

Chương II

Thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất tại công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long.

2.1 Giới thiệu về công ty

2.1.1 Sơ lược về công ty TNHH xây lắp - cơ khí Tân Hoàng Long.

- Tên Công ty: CÔNG TY TNHH XÂY LẮP – CƠ KHÍ TÂN HOÀNG LONG
- Tên công ty viết bằng tiếng Anh: TANHOANGLONG., LTD
- Tên công ty viết tắt: TÂN HOÀNG LONG
- Địa chỉ: Số 360 Dã Tượng – P. Phước Long – Tp. Nha Trang – T. Khánh Hòa.
- Xưởng Sản xuất: Lô A7 – KCN Đắc Lộc – Nha Trang – Khánh Hòa.
- Điện thoại: 0903.581.310 - 0913.520.203
- Fax: 02583.727.142
- Mã số thuế: 4200527880
- Web: <http://www.tanhoanglong.com.vn>
- Mail: kythuattanhoanglong@gmail.com
- Công ty TNHH XÂY LẮP - CƠ KHÍ TÂN HOÀNG LONG là một trong những đơn vị sản xuất về lĩnh vực gia công cơ khí công nghiệp và xây dựng dân dụng.
- Với đội ngũ cán bộ kỹ sư kinh nghiệm và công nhân viên tay nghề cao. Chúng tôi cam kết đáp ứng được tất cả các yêu cầu của khách hàng trên cơ sở đảm bảo chất lượng, tiến độ theo các tiêu chí đề ra với phương châm: UY TÍN , CHẤT LƯỢNG TẠO

2.1.2 Ngày thành lập và lịch sử phát triển:

- Ngày thành lập: 26/06/2003

- Lịch sử phát triển: Từ khi thành lập vào ngày 26 tháng 6 năm 2003 Công ty xây lắp – cơ khí Tân Hoàng Long luôn cố gắng hết mình để đáp ứng nhu cầu của mọi người, từ mua bán ,cho thuê đến cả sản xuất đều có sự chính chu và tỉ mỉ đến từng sản phẩm , hoàn thiện theo từng năm để đem đến những sản phẩm hay dịch vụ tốt nhất đến tay người tiêu dùng . Bên cạnh đó là sự tin yêu của khách hàng mới là điều quan trọng , làm nên thương hiệu và sự vẻ vang cũng như vị thế càng thăng tiến trên thị trường.

-Từ một cơ sở mua bán hay sản xuất nhỏ lên đến 2 chi nhánh ngay tại Khánh Hòa chỉ có vài trăm nhân viên thì bây giờ đã có hơn 1000 nhân viên đang làm việc từ các bộ phận khác nhau nhưng đều chung mục đích là đem lại lợi ích và sự chính chu cẩn thận về dịch vụ của công ty.

2.1.3 Chức năng và nhiệm vụ của doanh nghiệp

-Bên cạnh đó họ chau chuốt hơn nữa , nâng cao chất lượng, đào tạo chuyên nghiệp bởi những nhân viên kĩ cựu ,tay nghề lâu năm và cao, họ luôn cam kết hàng đúng tiến độ ,đúng chất lượng. Với phương châm : *“Uy tín, chất lượng tạo niềm tin”*. Với mong muốn đồng hành lâu dài và mang đến những giá trị tốt đẹp cho khách hàng và xã hội.

-Với 19 năm kinh nghiệm ,họ cũng đã từng bước phát triển và hoàn thiện ,dù cho những năm đại dịch thì công ty Tân Hoàng Long vẫn cố gắng cải thiện cũng như đáp ứng nhu cầu của mọi người. Như việc năm 2021 , dự án *“KẾT CẤU PHẦN NỘI NHÀ MÁY - HỒ THỦY ĐIỆN MỸ SƠN - NINH THUẬN”* cũng được hoàn thành trong năm và dự kiến đúng thời hạn, điều này cũng cho thấy sự chính chủ, chấp hành tiến độ và vẫn giữ vững được chất lượng và quy tắc làm việc.



Hình 1.1.2: dự án “KẾT CẤU PHẦN NỔI NHÀ MÁY - HỒ THỦY ĐIỆN MỸ SƠN - NINH THUẬN”- Bên cạnh đó còn rất nhiều các dự án khác đã hoàn thành : Cầu Quang Trung (TP.Cần

Thơ); công trình thủy điện Khe Thoi (Nghệ An),... Và trong năm 2022 công ty còn có những dự án khác cũng không kém phần kì công và đòi hỏi sự chuyên nghiệp cao : *GIA CÔNG CHẾ TẠO LAN CAN TUYẾN ĐƯỜNG VÀNH ĐAI, NÚT GIAO THÔNG NGỌC HỘI,TỈNH KHÁNH HÒA ; GIA CÔNG CHẾ TẠO CẦU THÉP CỬU HÀM - XÃ VĨNH LƯƠNG - TP. NHA TRANG, KHÁNH HÒA.*

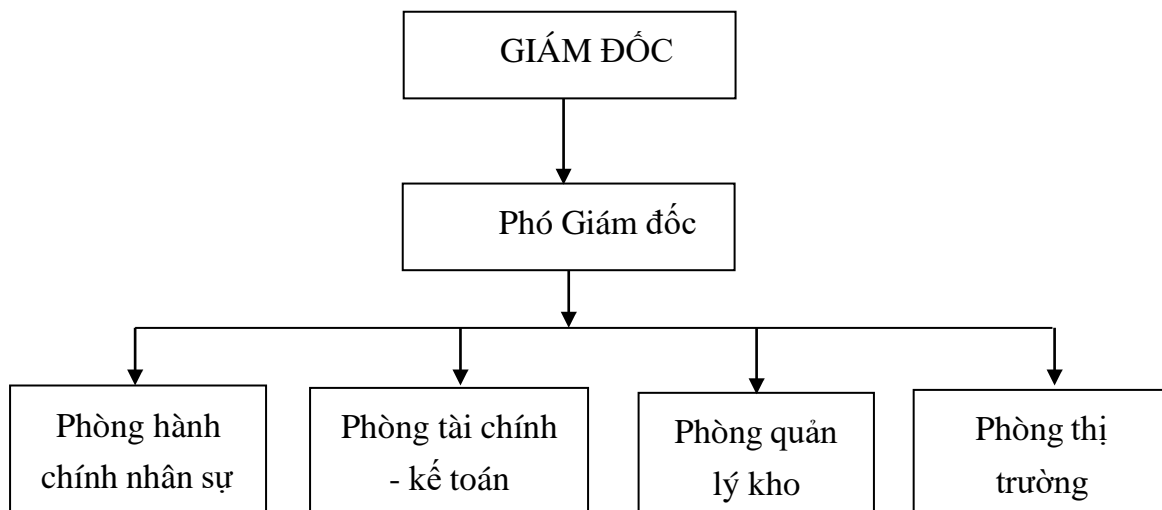


Hình 1.1.3:dự án “GIA CÔNG CHẾ TẠO LAN CAN TUYẾN ĐƯỜNG VÀNH ĐAI, NÚT GIAO THÔNG NGỌC HỘI,TỈNH KHÁNH HÒA”

2.1.4 Tổ chức bộ máy quản lý của công ty

2.1.4.1 Cơ cấu tổ chức quản lý

- Bất kỳ một doanh nghiệp nào, cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý cũng đóng vai trò rất quan trọng. Đó không chỉ đơn thuần là việc quản lý doanh nghiệp mà còn là vấn đề quy mô sản xuất kinh doanh của Công ty, có liên quan đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Công ty TNHH xây lắp – cơ khí Tân Hoàng Long có được cơ sở vật chất với quy mô đồ sộ như ngày nay là do đóng góp không ngừng về quản lý của Ban lãnh đạo Công ty.



Hình 2.1.4.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH xây lắp-cơ khí Tân Hoàng Long

Cơ cấu tổ chức của Công ty nhỏ gọn, được phân công chức năng rõ ràng. Các bộ phận hoạt động độc lập với nhau, mỗi phòng ban đều có chức năng chuyên môn riêng nhưng lại có sự liên kết, tương tác lẫn nhau trong quá trình hoạt động. Chính vì thế mà các phòng ban cần phải phát huy hơn nữa lợi thế của mình để góp phần vào lợi ích chung của công ty.

2.1.4.2 Chức năng, nhiệm vụ từng bộ phận

Giám đốc công ty: Là người có pháp nhân hợp pháp về pháp lý, có trách nhiệm làm tròn nghĩa vụ đối với Nhà nước. Là người đứng đầu công ty, lãnh đạo trực tiếp mọi hoạt động kinh doanh cũng như các hoạt động hàng ngày khác, chịu trách nhiệm đưa ra những quyết định kinh doanh và phương án đầu tư...

Phòng hành chính nhân sự: Phòng có nhiệm vụ tổ chức quản lý các công việc hành chính, tổ chức điều động nhân lực, lập ra các phương án đề xuất việc sử dụng lao động hợp đồng dài hạn, ngắn hạn rồi trình lên Giám đốc Công ty để ký hợp đồng lao động.

Phòng tài chính - kế toán: Có nhiệm vụ thu thập, tổng hợp và xử lý các số liệu thông tin về công tác tài chính kế toán. Quản lý hệ thống sổ sách, chứng từ kế toán của công ty, làm việc với cơ quan thuế, bảo hiểm xã hội...

Trưởng Phòng : Đây là vị trí chủ chốt của phòng kinh doanh. Người nắm giữ vị trí này sẽ giữ vai trò là người quản lý, giám sát, thúc đẩy đảm bảo được hiệu suất làm việc ở các vị trí cấp dưới trong phòng. báo cáo công việc, doanh thu cũng như chi phí tới Ban giám đốc. Đồng thời trực tiếp lựa chọn, tuyển dụng đào tạo nhân viên hoạt động hiệu quả ở từng vị trí.

Nhân viên kinh doanh: là cầu nối giữa các doanh nghiệp và khách hàng. Nhân viên sẽ trực tiếp giới thiệu sản phẩm, dịch vụ của công ty tới các khách hàng. Bên cạnh những khả năng như giao tiếp tốt, nhân viên kinh doanh còn phải là người hội tụ nhiều kỹ năng quan trọng khác như: nắm rõ thông tin sản phẩm, nhạy bén linh hoạt xử lý các tình huống khi giao tiếp với khách hàng.

Nhân viên chăm sóc khách hàng: Họ sẽ là người trực tiếp giải đáp mọi băn khoăn, thắc mắc về sản phẩm, dịch vụ của công ty khi khách hàng có yêu cầu với mục đích mang lại những trải nghiệm tuyệt vời nhất cho tất cả các khách hàng cải thiện tối ưu chất lượng dịch vụ.

Nhân viên tìm kiếm khách hàng tiềm năng: Họ sẽ liên hệ, thuyết phục và cung cấp các bản demo sản phẩm, dịch vụ tới tay khách hàng sớm nhất trước khi tung ra thị trường. Cùng có nhiệm vụ tư vấn như nhân viên kinh doanh nhưng nhân viên tạo khách hàng tiềm năng sẽ cần phải đồng hành cùng với khách hàng trong suốt quá trình sử dụng trải nghiệm sản phẩm, dịch vụ.