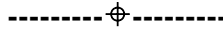


TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUY NHƠN
KHOA KINH TẾ & KẾ TOÁN



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

TÊN ĐỀ TÀI:

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN TẠI CÔNG TY TNHH KHẢI THỊNH

Sinh viên thực hiện : **Lê Thị Kiều Mỹ**
Lớp: **Kinh Tế Đầu Tư K40**
Giảng viên hướng dẫn: **TS. Đào Quyết Thắng**

Bình Định, tháng 6 năm 2021

LỜI CAM ĐOAN

Tên đề tài: “Đầu tư phát triển tại Công ty TNHH Khải Thịnh”.

Sinh viên thực hiện: Lê Thị Kiều Mỹ

Lớp: Kinh tế đầu tư K40

MSSV: 4054030026

Giáo viên hướng dẫn: TS. Đào Quyết Thắng

Lời cam đoan: Tôi xin cam đoan Khóa luận tốt nghiệp này là do chính bản thân hoàn thành dưới sự hướng của thầy Đào Quyết Thắng và không sao chép các bài viết nào đã được công bố của người khác mà không trích dẫn nguồn gốc. Nếu có bất kỳ sự vi phạm nào tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm.

Quy Nhơn, ngày , tháng , năm

Người cam đoan

Lê Thị Kiều Mỹ

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN

Họ tên sinh viên thực hiện : Lê Thị Kiều Mỹ.....

Lớp:.....Kinh tế đầu tư.....Khóa:.... 40.....

Tên đề tài : Đầu tư phát triển tại Công ty TNHH Khải Thịnh

.....

I. Nội dung nhận xét:

1. Tình hình thực hiện:
2. Nội dung của đề tài:
 - Cơ sở lý thuyết:
 - Cơ sở số liệu:
 - Phương pháp giải quyết các vấn đề:
3. Hình thức của đề tài:
 - Hình thức trình bày :
 - Kết cấu của đề tài:
4. Những nhận xét khác :

II. Đánh giá cho điểm :

- Tiến trình làm đề tài :
- Nội dung đề tài :
- Hình thức đề tài :

Tổng cộng:

Bình Định, Ngày tháng năm.....

Giảng viên hướng dẫn

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN VẤN ĐÁP/PHẢN BIỆN

Họ tên sinh viên thực hiện : Lê Thị Kiều Mỹ

Lớp:....Kinh tế đầu tư.....Khóa:40

Tên đề tài :Đầu tư phát triển tại Công ty TNHH Khải Thịnh.....

.....

I. Nội dung nhận xét:

5. Nội dung của đề tài:

- Cơ sở lý thuyết:

- Cơ sở số liệu:

- Phương pháp giải quyết các vấn đề:

6. Hình thức của đề tài:

- Hình thức trình bày :

- Kết cấu của đề tài:

7. Những nhận xét khác :

.....

.....

II. Đánh giá cho điểm :

- Nội dung đề tài :

- Hình thức đề tài :

Tổng cộng:

Bình Định, Ngày tháng năm.....

Giảng viên phản biện

MỤC LỤC

MỤC LỤC	iv
DANH MỤC SỞ ĐỒ, BẢNG BIỂU	viii
LỜI NÓI ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài	1
2. Mục đích nghiên cứu	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
4. Phương pháp nghiên cứu	2
5. Kết cấu đề tài	3
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN TRONG DOANH NGHIỆP	4
1.1. Tổng quan về các lý thuyết có liên quan đến doanh nghiệp và đầu tư phát triển doanh nghiệp	4
1.1.1. Doanh nghiệp	4
1.1.2. Khái niệm về đầu tư phát triển và đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	6
1.1.3. Mục đích của đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	7
1.1.4. Vai trò của hoạt động đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	7
1.1.5. Đặc điểm của đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	8
1.1.6. Phân loại đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	10
1.1.7. Nguồn vốn cho hoạt động đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	11
1.2. Tổng quan các lý thuyết về đầu tư trong doanh nghiệp	13
1.2.1. Lý thuyết đại diện	13
1.2.2. Lý thuyết thông tin bất cân xứng	14
1.2.3. Lý thuyết đầu tư của doanh nghiệp trong điều kiện thị trường tài chính không hoàn hảo	14
1.3. Nội dung chủ yếu của đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	15
1.3.1. Đầu tư phát triển tài sản cố định	15
1.3.2. Đầu tư hàng tồn trữ	16
1.3.3. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực	17

1.3.4. Đầu tư nghiên cứu và ứng dụng khoa học, công nghệ	18
1.3.5. Đầu tư cho hoạt động marketing	19
1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư phát triển của doanh nghiệp .	20
1.4.1. Các yếu tố bên trong doanh nghiệp	21
1.4.2. Các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp.....	22
1.5. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả và hiệu quả đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	22
1.5.1. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả đầu tư phát triển doanh nghiệp.....	22
1.5.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển trong doanh nghiệp	25
1.5.3. Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh.....	25
1.5.4. Doanh nghiệp hoạt động công ích.....	28
TIÊU KẾT CHƯƠNG 1	29
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN TẠI CÔNG TY TNHH KHẢI THỊNH	30
2.1. Tổng quan về công ty TNHH Khải Thịnh.....	30
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty	30
2.1.1.1. Một số thông tin chung về công ty	30
2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty	30
2.1.2 Lĩnh vực hoạt động chính của công ty	30
2.1.3. Cơ cấu tổ chức, chức năng của từng bộ phận trong công ty	32
2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức của công ty	32
2.1.3.2. Chức năng của các bộ phận trong công ty.....	32
2.1.4. Tổng quan về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giai đoạn 2017- 2020	34
2.1.5. Đặc điểm của công ty trong mối quan hệ với hoạt động đầu tư phát triển	38
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020	38
2.2.1. Khái quát về tình hình đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh	38
2.2.2. Tình hình thực hiện vốn đầu tư phát triển của công ty phân theo nguồn vốn.....	39

2.2.3. Tình hình thực hiện vốn đầu tư phát triển của công ty phân theo thời hạn hoạt động	41
2.2.4. Tình hình thực hiện vốn đầu tư phân theo nội dung đầu tư công ty giai đoạn 2017- 2020.....	42
2.2.4.1. Đầu tư vào tài sản cố định	43
2.2.4.2. Đầu tư bổ sung hàng tồn trữ	45
2.2.4.3. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực	46
<i>i. Chính sách tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực</i>	<i>47</i>
<i>ii. Chính sách đãi ngộ đối với người lao động</i>	<i>48</i>
2.2.4.4. Đầu tư cho hoạt động Marketing.....	49
2.3. Đánh giá thực trạng hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh...51	
2.3.1. Kết quả hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh.....51	
2.3.2. Hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển của công ty.....54	
2.3.2.1. Hiệu quả tài chính.....54	
2.3.2.2. Hiệu quả kinh tế - xã hội của của hoạt động đầu tư phát triển.....55	
2.4. Thành công, hạn chế và nguyên nhân	56
2.4.1. Thành công	56
2.4.2. Hạn chế.....57	
2.4.3. Nguyên nhân.....57	
TIÊU KẾT CHƯƠNG	59
CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN TẠI CÔNG TY TNHH KHẢI THỊNH.....60	
3.1. Định hướng hoạt động đầu tư phát triển của công ty TNHH Khải Thịnh	60
3.1.1. Định hướng phát triển của công ty giai đoạn 2021-2025	60
3.1.2. Phương hướng hoạt động đầu tư phát triển tại công ty	60
3.1.3. Phân tích SWOT với hoạt động đầu tư phát triển tại công ty	61
3.1.3.1. Điểm mạnh	61
3.1.3.2. Điểm yếu	61
3.1.3.3. Cơ hội	62

3.1.3.4. Thách thức	63
3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh.....	64
3.2.1. Giải pháp về nâng cao khả năng huy động vốn.....	64
3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.....	64
3.2.3. Nâng cao hiệu quả đầu tư phát triển nguồn nhân lực	65
3.2.4. Nâng cao hiệu quả cho marketing	65
3.2.5. Quản lý tốt hàng tồn kho	67
3.2.6. Giải pháp tăng cường công tác quản lý cho hoạt động đầu tư	67
3.3. Kiến nghị	68
3.3.1. Về phía nhà nước	68
3.3.2. Về phía doanh nghiệp	68
KẾT LUẬN	69
TÀI LIỆU THAM KHẢO	70

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Hình 2.1 Các sản phẩm sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH.....	31
Hình 2.2 Sơ đồ tổ chức quản lý của công ty TNHH Khải Thịnh.....	32
Biểu đồ 2.1 Quy mô vốn đầu tư phát triển của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020.....	39
Biểu đồ 2.2 Vốn đầu tư phát triển phân theo nội dung giai đoạn 2017-2020	43
Bảng 2.1 Kết quả sản xuất kinh doanh của công ty giai đoạn 2017-2020	36
Bảng 2.2 Vốn đầu tư phát triển doanh nghiệp phân theo nguồn vốn của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020.....	40
Bảng 2.3 Tình hình thực hiện vốn đầu tư phân theo thời hạn hoạt động của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020.....	41
Bảng 2.4 Quy mô vốn đầu tư theo nội dung của Công ty giai đoạn 2017-2020.....	42
Bảng 2.5 Tình hình đầu tư tài sản cố định của Công ty TNHH Khải Thịnh.....	43
Bảng 2.6 Tình hình đầu tư vào hàng tồn trữ của Công ty giai đoạn	45
Bảng 2.7 Tình hình đầu tư vào nguồn nhân lực của Công ty giai đoạn.....	46
Bảng 2.8 Tình hình đầu tư cho hoạt động marketing của Công ty giai đoạn 2017-2020	49
Bảng 2.9 Vốn đầu tư thực hiện của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn.....	51
Bảng 2.10 Kết quả hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh	51
Bảng 2.11 Hiệu quả tài chính của Công ty giai đoạn 2017-2020.....	54
Bảng 2.12 Hiệu quả kinh tế - xã hội của hoạt động đầu tư phát triển giai đoạn 2017-2020	55

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Stt	Chữ viết tắt	Nghĩa của từ viết tắt
1	DN	Doanh nghiệp
2	KHCN	Khoa học công nghệ
3	KT-XH	Kinh tế-xã hội
4	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
5	TSCĐ	Tài sản cố định
6	VĐT	Vốn đầu tư

LỜI NÓI ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Ngày nay, cùng với nhịp độ phát triển của nền kinh tế, hoạt động sản xuất kinh doanh giữ vai trò vô cùng quan trọng và có ý nghĩa vô cùng to lớn trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển mạnh mẽ. Bên cạnh đó, việc Việt Nam vừa tham gia EVFTA đã tạo điều kiện thuận lợi cho nền kinh tế Việt Nam phát triển hòa nhập vào nền kinh tế thế giới và điều đó đã làm cho môi trường kinh doanh của Việt Nam ngày càng sôi nổi và càng cạnh tranh gay gắt hơn giữa các doanh nghiệp.

Như đã biết, mỗi doanh nghiệp là một đơn vị sản xuất kinh doanh, là một tế bào trong nền kinh tế với chức năng hoạt động sản xuất và phân phối sản phẩm của chính doanh nghiệp mình làm ra, nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường. Trước tình hình cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp trên thị trường như hiện nay, một trong những yếu tố có thể nâng cao năng lực cạnh tranh đó là hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp.

Hoạt động đầu tư phát triển là vô cùng quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Tuy nhiên việc nhìn nhận, thực hiện có hiệu quả các nội dung của hoạt động đầu tư phát triển trong Doanh nghiệp đối với mọi doanh nghiệp không phải là điều dễ dàng. Muốn hoạt động đầu tư phát triển mang lại những kết quả tốt, hiệu quả đầu tư cao lại đòi hỏi có một quá trình nghiên cứu khoa học, chính xác và vận dụng hợp lý, phù hợp với điều kiện chủ quan và khách quan từ đó đánh giá thực trạng đầu tư phát triển của doanh nghiệp, đưa ra các giải pháp cụ thể cho những năm tiếp theo.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên, kể từ khi được thành lập cho đến nay hoạt động đầu tư phát triển luôn được Công ty TNHH Khải Thịnh quan tâm và chú trọng. Trong giai đoạn 2017-2020, Công ty đã có nhiều hoạt động đầu tư phát triển nhằm nâng cao chất lượng lao động, tăng năng suất, cải thiện sản phẩm, sản xuất sản phẩm với nhiều mẫu mã mới,... Cũng trong giai đoạn này Công ty đã đạt được những kết quả và hiệu quả đầu tư phát triển như doanh thu, lợi nhuận tăng qua các năm, mở rộng thị trường tiêu thụ xuất khẩu sang các nước châu Á, châu Âu và một số nước châu Mỹ. Tuy nhiên nếu phân tích kỹ, đánh giá một cách khách quan thì hoạt động đầu tư phát triển của Công ty vẫn còn một số hạn chế như khả năng huy động vốn, hiệu quả sử dụng vốn đầu tư chưa cao, năng lực cạnh tranh của Công ty còn thấp. Vì vậy, việc tìm hiểu, phân tích các hoạt động đầu tư phát triển tại Công ty để đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động đầu tư là vô cùng cần thiết.

Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động đầu tư phát triển đối với doanh nghiệp cùng với những kiến thức lý luận tiếp thu trên trường và kiến thức thực tế về Công ty TNHH Khải Thịnh, nên em quyết định chọn đề tài “*Đầu tư phát triển tại Công ty TNHH Khải Thịnh*” cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

2.Mục đích nghiên cứu

Nghiên cứu các vấn đề cơ bản của hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh

- Phân tích thực trạng đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020.
- Đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển của công ty TNHH Khải Thịnh

3.Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu những nội dung cơ bản về hoạt động đầu tư phát triển, đánh giá hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển, đề xuất các biện pháp nâng cao hiệu quả đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh.

- Phạm vi nghiên cứu
 - Về không gian: Hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh.
 - Về thời gian: Nghiên cứu hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020 và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của đầu tư phát triển tại công ty giai đoạn 2021-2025.

4.Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập số liệu: thu thập số liệu từ các báo cáo tài chính, báo cáo doanh thu hằng năm, tài liệu nội bộ của công ty TNHH Khải Thịnh và tổng hợp các thông tin,...
- Phương pháp so sánh đối chiếu: để đánh giá kết quả của hoạt động đầu tư phát triển của công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020.
- Phương pháp thống kê mô tả: tiến hành thống kê các số liệu liên quan đến kết quả hoạt động kinh doanh, nguồn vốn đầu tư phát triển của công ty.
- Phương pháp phân tích SWOT: Qua phương pháp phân tích SWOT chúng ta có thể nắm rõ được đâu là điểm mạnh, điểm yếu (phân tích các yếu tố môi trường bên trong của doanh nghiệp), cơ hội, thách thức (phân tích các yếu tố môi trường bên ngoài của doanh nghiệp).

5. Kết cấu đề tài

Ngoài mở đầu và kết luận, kết cấu của chuyên đề bao gồm 3 chương:

- Chương 1: Lý luận chung về đầu tư phát triển trong doanh nghiệp
- Chương 2: Thực trạng đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh
- Chương 3: Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh.

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về các lý thuyết có liên quan đến doanh nghiệp và đầu tư phát triển doanh nghiệp

1.1.1. Doanh nghiệp

➤ Khái niệm về doanh nghiệp

Theo Trần Thị Bạch Diệp (2008), doanh nghiệp là nơi trực tiếp tạo ra của cải vật chất trong quá trình hình thành và phát triển của mỗi quốc gia. Các doanh nghiệp sẽ kết hợp những yếu tố sản xuất theo cách tối ưu nhất có thể để tạo ra các loại hình hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ khác nhau với mục tiêu đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng.

Theo Luật doanh nghiệp (2005), doanh nghiệp chính là các tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản và trụ sở giao dịch ổn định, các tổ chức kinh tế này được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh.

➤ Các loại hình doanh nghiệp

Theo quan điểm của các nhà kinh tế học phương Tây, chỉ có 2 hình thức sở hữu trong hoạt động kinh doanh là sở hữu công cộng và sở hữu tư nhân. Sở hữu tư nhân được biểu hiện dưới nhiều hình thức. Tuy nhiên ở Việt Nam, phần đông các nhà kinh tế đều cho rằng có 3 hình thức sở hữu trong hoạt động kinh doanh là: Sở hữu công cộng, sở hữu tập thể, sở hữu tư nhân ngoài ra còn có rất nhiều hình thức kết hợp, đan xen lẫn nhau giữa các hình thức sở hữu nói trên dưới tên gọi sở hữu hỗn hợp tạo nên bức tranh đa dạng về các loại hình sở hữu trong nền kinh tế nước ta hiện nay.

➤ Người điều hành và quản trị doanh nghiệp

• Nhà quản trị

Kết quả tổng quan tài liệu cho thấy thuật ngữ quản trị có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau nên đến nay vẫn chưa có một định nghĩa thống nhất và được mọi người hoàn toàn chấp nhận. Một trong những định nghĩa có thể được xem là phổ biến nhất chính là định nghĩa về quản trị của Mary Parker Follet (1941) “Quản trị là nghệ thuật đạt được mục đích thông qua người khác”. Theo như định nghĩa này thì nhà quản trị sẽ tổ chức sắp xếp và giao việc cho người khác để thực hiện các công việc khác nhau nhằm đạt được mục tiêu của tổ chức chứ không tự mình đứng ra thực hiện công việc.

• Nhà lãnh đạo

Theo Nguyễn Phạm Thanh Nam và Trương Chí Tiến (2007), nhà lãnh đạo sẽ là người đứng đầu của một tổ chức, họ có năng lực điều khiển tất cả các hoạt động của tổ chức và chịu trách nhiệm đưa tổ chức đó hoàn thành các mục tiêu đã đặt ra. Sự thành công của một nhà lãnh đạo phụ thuộc rất nhiều vào năng lực lãnh đạo nhân viên cấp dưới do đó mà nhà lãnh đạo thường phải là người có kinh nghiệm, ý chí. Không những vậy, lãnh đạo còn phải là người biết cách thực hiện, chỉ dẫn, động viên và giúp đỡ người khác hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao. Thông thường, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc sẽ lãnh đạo cấp cao nhất trong doanh nghiệp. Như vậy, theo cách phân loại này thì nhà lãnh đạo cũng bao gồm Giám đốc.

- Phân biệt nhà lãnh đạo và nhà quản trị

Thông thường, mọi người hay nhầm lẫn giữa khái niệm “nhà lãnh đạo” với “nhà quản trị” hay “chủ doanh nghiệp”. Thực chất những đối tượng này là hoàn toàn không giống nhau nên cần phải được phân biệt.

Theo Maxwell (1993), nhà lãnh đạo và nhà quản trị sẽ khác nhau cơ bản ở khả năng gây ảnh hưởng và tầm nhìn của họ. Nhà lãnh đạo sẽ có khả năng gây ảnh hưởng để tạo ra những thay đổi tích cực của tổ chức đã đặt ra. Ngoài ra, nhà lãnh đạo sẽ có tầm nhìn hướng đến tương lai cho tổ chức, trong khi nhà quản trị thường tập trung vào những mục tiêu trước mắt.

Thêm vào đó, Hickman (1990) cho rằng “trong khi nhà lãnh đạo là người cải cách thì nhà quản trị là người điều hành. Nếu nhà quản trị là người thực hiện hành động thì nhà lãnh đạo là người suy nghĩ. Cuối cùng, nhà quản trị nhìn thấy vấn đề và nhà lãnh đạo nhìn thấy tương lai”.

- CEO

Theo Lê Văn Hương (2016), CEO thường là người đại diện cho DN về mặt pháp luật và cũng là người chịu trách nhiệm quản lý, điều hành cao nhất trong DN. CEO thực hiện công việc điều hành DN nhằm mục đích mang lại lợi ích cho các nhóm đối tượng khác nhau. Trong đó nhóm thứ nhất sẽ là các cổ đông (đại diện là hội đồng quản trị), nhóm thứ hai là khách hàng của DN và cuối cùng là các bên hữu quan.

➤ Hiệu quả hoạt động sản xuất của doanh nghiệp

Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh việc các DN sử dụng nguồn lực để đạt được kết quả cao nhất trong kinh doanh với một chi phí thấp nhất. Có nhiều quan điểm về cách đo lường hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DN tùy theo mục tiêu nghiên cứu. Tuy nhiên, theo kết quả tổng hợp của Tudose (2012) thì có thể chia thành hai quan điểm chính: quan điểm tài chính (đo lường bằng ROE, ROA, Tobin's Q, EPS,...) và quan điểm về tổ chức (năng suất, sự tăng trưởng hay thậm chí là sự hài lòng của khách hàng,...).

1.1.2. *Khái niệm về đầu tư phát triển và đầu tư phát triển trong doanh nghiệp*

Đầu tư: Theo Bùi Xuân Phong (2006), đầu tư là hoạt động sử dụng các nguồn lực tài chính, nguồn lực vật chất, nguồn lực lao động và trí tuệ để phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời gian tương đối dài nhằm thu về lợi nhuận và lợi ích kinh tế xã hội.

Đầu tư phát triển: Đầu tư phát triển là một bộ phận cơ bản của đầu tư, là việc sử dụng các nguồn lực ở hiện tại để tiến hành các hoạt động nhằm làm tăng thêm hoặc tạo ra những tài sản vật chất và tài sản trí tuệ, gia tăng năng lực sản xuất, tạo thêm việc làm và vì mục tiêu phát triển. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013).

Xét về bản chất, đầu tư phát triển chính là đầu tư tài sản vật chất (nhà xưởng, máy móc thiết bị,...) và tài sản trí tuệ (tri thức, kỹ năng, sức lao động,...) trong đó người có tiền bỏ tiền ra để tiến hành các hoạt động nhằm tăng thêm hoặc tạo ra tài sản mới cho mình đồng thời cho cả nền kinh tế, từ đó làm tăng tiềm lực sản xuất kinh doanh và hoạt động sản xuất khác, là điều kiện chủ yếu tạo việc làm, nâng cao đời sống của mọi người dân trong xã hội. Đó chính là việc bỏ tiền ra để xây dựng, sửa chữa nhà cửa và kết cấu hạ tầng, mua sắm trang thiết bị và lắp đặt chúng, bồi dưỡng đào tạo nguồn nhân lực, thực hiện các chi phí thường xuyên gắn liền với sự hoạt động của tài sản nhằm duy trì hoặc tăng thêm tiềm lực hoạt động của các cơ sở đang tồn tại và bổ sung tài sản.

Ngoài ra, đầu tư phát triển có thể hiểu là đầu tư nguồn lực hiện có (vốn vật chất, vốn con người) nhằm làm tăng thêm hoặc tạo ra tài sản cho cá nhân, tổ chức đồng thời cho cả nền kinh tế. Chính điều này sẽ giúp cải thiện được khả năng sản xuất kinh doanh, tạo ra nhiều việc làm mới, góp phần nâng cao đời sống của người dân trong xã hội. Cụ thể, đầu tư phát triển được biểu hiện qua việc xây dựng, tu sửa nhà xưởng, máy móc thiết bị, trang bị cơ sở vật chất, hạ tầng hiện đại hơn, bồi dưỡng kiến thức, nâng cao kỹ năng cho nguồn nhân lực nhằm mục tiêu làm tăng thêm khả năng hoạt động của tổ chức và của cả nền kinh tế (Nguyễn Ngọc Mai, 1998).

- **Đầu tư phát triển trong doanh nghiệp** là hoạt động sử dụng các nguồn lực tài chính, nguồn lực vật chất, nguồn lực lao động và trí tuệ để xây dựng, sửa chữa nhà cửa và cấu trúc hạ tầng, mua sắm trang thiết bị và lắp đặt chúng trên nền bệ, bồi dưỡng đào tạo nguồn nhân lực, thực hiện chi phí thường xuyên gắn liền với hoạt động của các tài sản này nhằm duy trì tiềm lực mới cho nền kinh tế - xã hội, tạo ra việc làm và nâng cao đời sống của mọi thành viên trong xã hội. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013).

- **Vốn đầu tư của doanh nghiệp:** Theo Tổng cục thống kê, khái niệm vốn đầu tư của DN được hiểu là số vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh của DN mà thực tế

DN chi ra để thực hiện mục đích đầu tư cho xây dựng cơ bản (xây dựng trụ sở làm việc, xây dựng nhà xưởng sản xuất, kho tàng,...); mua sắm TSCĐ dùng cho sản xuất không qua xây dựng cơ bản; sửa chữa, nâng cấp TSCĐ; bổ sung thêm vốn lưu động từ nguồn vốn tự có của DN; đầu tư cho nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ và nguồn nhân lực của DN nhằm tăng năng lực sản xuất kinh doanh của DN, hơn nữa thu về một giá trị kinh tế lớn hơn giá trị vốn đã bỏ ra ban đầu sau một chu kỳ hoạt động, hoặc sau một thời gian nhất định. Để có thể đo lường vốn đầu tư của DN, Tổng cục thống kê tiến hành chia theo các phân tổ sau:

- Theo nguồn vốn đầu tư: bao gồm nguồn vốn từ ngân sách Nhà nước, trái phiếu Chính phủ, tín dụng đầu tư phát triển, vốn vay, vốn tự có và vốn khác.

- Chia theo khoản mục đầu tư: bao gồm đầu tư xây dựng cơ bản; mua sắm TSCĐ dùng cho sản xuất không qua xây dựng cơ bản; sửa chữa, nâng cấp TSCĐ; vốn lưu động bổ sung bằng vốn tự có; đầu tư cho nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ và nguồn nhân lực của DN.

- Chia theo mục đích đầu tư: vốn đầu tư của DN chi ra nhằm mục đích nâng cao năng lực sản xuất của DN. DN hoạt động sản xuất kinh doanh ngành nào thì tính mục đích đầu tư cho ngành đó. Trường hợp DN hoạt động sản xuất kinh doanh đa ngành (một ngành chính và nhiều ngành khác) thì vốn đầu tư của DN cho ngành nào thì tính cho ngành đó.

- Chia theo tỉnh/thành phố trực thuộc Trung ương: là vốn đầu tư của DN để tăng năng lực của DN được thực hiện trên địa điểm đứng chân của DN. DN đứng chân tại tỉnh/thành phố nào thì vốn đầu tư được tính cho tỉnh/thành phố đó.

1.1.3. Mục đích của đầu tư phát triển trong doanh nghiệp

Việc đầu tư phát triển trong DN nhằm mục đích cuối cùng là tối thiểu hóa chi phí hoạt động SXKD, tối đa hóa lợi nhuận thu được, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đồng thời tăng sức cạnh tranh của DN trên thị trường. Đầu tư phát triển thường là một tiến trình đòi hỏi có thời gian đủ dài mới có thể phát huy được hiệu quả của việc đầu tư. Do đó, khi tiến hành thẩm định, đánh giá hiệu quả của việc đầu tư phát triển cần phải đặc biệt lưu ý đến vấn đề “độ trễ thời gian” (Nguyễn Bạch Nguyệt và Từ Quang Phương, 2007).

1.1.4. Vai trò của hoạt động đầu tư phát triển trong doanh nghiệp

Đầu tư quyết định đến sự ra đời, tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Quá trình đầu tư phát triển có vai trò rất quan trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tạo điều kiện nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Xã hội ngày càng phát triển nên người dân có nhu cầu tiêu dùng cao hơn, bên cạnh đó hàng hóa phải chất lượng, mẫu mã phong phú đa dạng thì mới thu hút được khách hàng. Vì thế, các nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ muốn tồn tại và phát triển trên thị trường thì phải không ngừng đầu tư. Hoạt động đầu tư của doanh nghiệp được tiến hành theo nhiều chiến lược khác nhau để giành lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

- Đầu tư tạo điều kiện nâng cao chất lượng sản phẩm: doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển trên thị trường thì phải tăng cường đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành.

- Đầu tư tạo điều kiện giảm chi phí sản xuất, tăng lợi nhuận: hoạt động đầu tư của doanh nghiệp là hoạt động thực hiện chiến lược sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó nhằm mục đích gia tăng lợi nhuận. Khi lợi nhuận càng cao thì lợi ích mang lại cho doanh nghiệp càng lớn và ngược lại. Nếu như đầu tư mang lại hiệu quả cao thì sẽ góp phần gia tăng doanh thu cho doanh nghiệp, tăng lợi nhuận và giảm chi phí sản xuất.

- Đầu tư góp phần đổi mới công nghệ, trình độ khoa học kỹ thuật trong sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp: trong nền kinh tế thị trường hiện nay, doanh nghiệp luôn luôn chú trọng đổi mới công nghệ, bổ sung máy móc hiện đại nhằm nâng cao sức cạnh tranh của mình. Doanh nghiệp tiến hành mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ nhằm nâng cao năng suất, đổi mới sản phẩm.

- Đầu tư góp phần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực: doanh nghiệp muốn hoạt động có hiệu quả tốt thì cần có đội ngũ lao động có trình độ cao. Trình độ kỹ thuật làm việc của họ có ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh và chất lượng sản phẩm. Mỗi doanh nghiệp nếu đều có điều kiện sản xuất kinh doanh là như nhau nhưng doanh nghiệp có trình độ lao động cao sẽ tạo ra sản phẩm có chất lượng cao hơn doanh nghiệp có trình độ lao động thấp. Đầu tư vào nguồn nhân lực bao gồm các hoạt động như: đào tạo cán bộ quản lý, nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động và bù đắp đủ hao phí để tái sản xuất lao động. (Nguyễn Lê Hà Phương, 2020).

1.1.5. Đặc điểm của đầu tư phát triển trong doanh nghiệp

Hoạt động đầu tư phát triển có các đặc điểm khác biệt với các loại hình đầu tư khác, đó là:

- *Hoạt động đầu tư phát triển đòi hỏi một lượng vốn lớn và nằm cô đọng trong suốt quá trình thực hiện đầu tư.*

Vốn đầu tư phát triển là bộ phận cơ bản của vốn nói chung. Vốn đầu tư phát triển là biểu hiện bằng tiền toàn bộ những chi phí đã chi ra để tạo ra những năng lực sản

xuất (tăng thêm tài sản cố định và tài sản lưu động) và các khoản đầu tư phát triển khác.

Bởi trong suốt quá trình đầu tư nó vẫn nằm dưới dạng các công trình dở dang. Do vốn lớn nên các nhà đầu tư cần phải cân nhắc lựa chọn vào đâu cho có hiệu quả cao nhất, phải nghiên cứu thị trường...

Vốn lớn nằm cô đọng trong suốt quá trình thực hiện đầu tư ảnh hưởng đến chi phí sử dụng, quản lý (thời gian, chi phí, kết quả, chất lượng) và khả năng cạnh tranh trên thị trường, nếu vốn nằm cô đọng quá dài thì sẽ bỏ lỡ thời cơ và cơ hội cạnh tranh.

- *Thời kỳ đầu tư kéo dài*

Thời kỳ đầu tư được tính từ khi khởi công thực hiện dự án cho đến khi dự án hoàn thành và đi vào hoạt động. Đô quy mô các dự án đầu tư thường rất lớn nên thời gian hoàn thành các dự án thường tốn rất nhiều thời gian, có khi tới hàng chục năm.

Thời gian thực hiện các dự án đầu tư dài kéo theo sự ảnh hưởng đến tiến độ nghiệm thu công trình và đưa vào sử dụng, do đó có thể làm giảm hiệu quả đầu tư, thời gian thu hồi vốn chậm. Thời gian đầu tư càng dài thì rủi ro cũng như chi phí đầu tư lại càng lớn hơn nữa, nó còn ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Do vốn lớn lại nằm khê đọng trong suốt quá trình thực hiện đầu tư nên để nâng cao hiệu quả vốn đầu tư, cần tiến hành phân kỳ đầu tư, bố trí vốn và các nguồn lực tập trung hoàn thành dứt điểm từng hạng mục công trình, quản lý chặt chẽ tiến độ kế hoạch vốn đầu tư, khắc phục tình trạng thiếu vốn, nợ đọng vốn đầu tư xây dựng cơ bản nhằm hạn chế thấp nhất những mặt tiêu cực có thể xảy ra trong thời kỳ đầu tư

- *Thời gian vận hành các kết quả đầu tư kéo dài*

Thời gian vận hành các kết quả đầu tư được tính từ khi đưa vào hoạt động cho đến khi hết hạn sử dụng và đào thải công trình. Các thành quả của hoạt động đầu tư có thể kéo dài hàng chục năm, hàng trăm năm và thậm chí tồn tại vĩnh viễn như các công trình nổi tiếng thế giới (Kim Tự Tháp Ai Cập, Nhà thờ La Mã, Vạn Lý Trường Thành...). Điều này nói lên giá trị lớn của các thành quả hoạt động đầu tư phát triển. Do đó, yêu cầu đặt ra đối với công tác đầu tư là rất lớn, nhất là về công tác dự báo về cung cầu thị trường sản phẩm đầu tư trong tương lai, quản lý tốt quá trình vận hành, nhanh chóng đưa thành quả đầu tư vào sử dụng, hoạt động tối đa công suất nhanh chóng thu hồi vốn, tránh hao mòn vô hình, chú ý đến độ trễ thời gian trong đầu tư. Đây là đặc điểm có ảnh hưởng rất lớn đến công tác quản lý hoạt động đầu tư.

- *Các thành quả của hoạt động đầu tư phát triển là các công trình xây dựng sẽ hoạt động ở ngay mà nơi nó được tạo dựng nên.*

Quá trình thực hiện đầu tư cũng chịu ảnh hưởng rất lớn của các nhân tố về tự nhiên, kinh tế, xã hội vùng. Các điều kiện tự nhiên của vùng như khí hậu, đất đai,... có tác động rất lớn trong việc thi công, khai thác và vận hành các kết quả đầu tư. Đối với các công trình xây dựng, điều kiện về địa chất ảnh hưởng rất lớn không chỉ trong thi công mà cả trong giai đoạn đưa công trình vào sử dụng, nếu nó không ổn định sẽ làm giảm tuổi thọ cũng như chất lượng công trình. Tình hình phát triển kinh tế của vùng ảnh hưởng trực tiếp tới việc ra quyết định và quy mô vốn đầu tư. Ngoài ra, môi trường xã hội cũng ảnh hưởng rất lớn đến việc thực hiện các dự án đầu tư như phong tục, tập quán, trình độ văn hóa,...

- *Hoạt động đầu tư phát triển có độ rủi ro cao*

Mọi kết quả và hiệu quả của quá trình thực hiện đầu tư chịu nhiều ảnh hưởng của các yếu tố không ổn định theo thời gian và điều kiện địa lý của không gian. Do quy mô vốn lớn, thời kỳ đầu tư kéo dài và thời gian vận hành các kết quả đầu tư cũng kéo dài nên mức độ rủi ro của hoạt động đầu tư phát triển thường rất cao, nhiều vấn đề phát sinh ngoài dự kiến buộc các nhà quản lý và chủ đầu tư cần phải có khả năng nhận diện rủi ro cũng như các biện pháp khắc phục kịp thời. Để quản lý hoạt động đầu tư có hiệu quả trước hết cần nhận diện rủi ro. Có rất nhiều rủi ro trong hoạt động đầu tư, các rủi ro về thời tiết ví dụ như trong quá trình đầu tư gặp phải mua bão, lũ lụt,.. làm cho các hoạt động thi công công trình phải dừng lại ảnh hưởng rất lớn đến tiến độ và hiệu quả đầu tư. Ngoài ra quá trình đầu tư còn có thể gặp rủi ro do điều kiện chính trị xã hội không ổn định. Khi đã nhận diện được các rủi ro, nhà đầu tư cần xây dựng biện pháp phòng chống rủi ro phù hợp với từng loại rủi ro nhằm hạn chế thấp nhất tác động tiêu cực của nó đến hoạt động đầu tư. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013).

1.1.6. Phân loại đầu tư phát triển trong doanh nghiệp

- Căn cứ vào lĩnh vực phát huy tác dụng, đầu tư phát triển trong doanh nghiệp bao gồm các nội dung: Đầu tư phát triển sản xuất, đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng – kỹ thuật, đầu tư phát triển văn hóa giáo dục, y tế và dịch vụ xã hội khác, đầu tư phát triển khoa học kỹ thuật và những nội dung phát triển khác.

- Theo nội dung cụ thể, đầu tư phát triển trong doanh nghiệp bao gồm: Đầu tư xây dựng cơ bản, đầu tư hàng tồn trữ, đầu tư phát triển nguồn nhân lực, đầu tư phát triển khoa học và công nghệ, đầu tư cho hoạt động marketing và đầu tư các tài sản vô hình khác.

- Xuất phát từ quá trình hình thành và thực hiện đầu tư, đầu tư phát triển trong doanh nghiệp bao gồm: đầu tư cho các hoạt động chuẩn bị đầu tư, đầu tư trong quá trình thực hiện đầu tư và đầu tư trong giai đoạn vận hành.

- Từ gốc độ tài sản, đầu tư phát triển trong doanh nghiệp bao gồm: đầu tư cho tài sản vật chất (tài sản thực và tài sản hữu hình) và đầu tư tài sản vô hình.

- Tài sản hữu hình là những tài sản phát huy tác dụng trong doanh nghiệp, mang thuộc tính vật chất. Đó là nhà xưởng, máy móc, dụng cụ, thiết bị, nguyên liệu hay những tài sản trong xây dựng và phát triển, có khả năng mang lại lợi nhuận cho chủ sở hữu một cách trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua sản phẩm được sản xuất ra.

- Tài sản hữu hình được phân làm hai loại: Tài sản cố định hữu hình (vốn hình thành ban đầu, vốn bổ sung từ lợi nhuận giữ lại) và phần khấu hao hằng năm. Nguồn vốn này có ưu điểm là đảm bảo tính độc lập, chủ động, không phụ thuộc vào chủ nợ, hạn chế rủi ro về tín dụng. Dự án được tài trợ từ nguồn vốn này sẽ không làm suy giảm khả năng vay nợ của đơn vị và tài sản lưu động hữu hình.

1.1.7. Nguồn vốn cho hoạt động đầu tư phát triển trong doanh nghiệp

Các doanh nghiệp khi thực hiện các hoạt động đầu tư thì điều kiện tiên quyết là nguồn vốn. Các nguồn vốn đầu tư chủ yếu được tạo lập từ vốn chủ sở hữu (vốn tự có); vốn vay tín dụng thương mại; vốn huy động từ phát hành cổ phiếu và vốn tài trợ từ ngân sách của Chính phủ (đối với doanh nghiệp nhà nước); vốn liên kết, vốn liên doanh...

Nguồn vốn đầu tư phát triển trong doanh nghiệp bao gồm nguồn vốn bên trong và nguồn vốn bên ngoài, cụ thể như sau:

➤ Nguồn vốn bên trong

Nguồn vốn này có ưu điểm là đảm bảo tính độc lập, chủ động, không phụ thuộc vào chủ nợ, hạn chế rủi ro về tín dụng. Dự án được tài trợ từ nguồn vốn này sẽ không làm suy giảm khả năng vay nợ của đơn vị. Nguồn vốn bên trong bao gồm:

- Nguồn vốn chủ sở hữu: Đây là nguồn vốn được hình thành từ vốn góp của chủ sở hữu doanh nghiệp. Nguồn vốn này có vai trò đặc biệt quan trọng, có tính quyết định đến hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp. Cơ cấu vốn chủ sở hữu càng lớn trong cơ cấu vốn đầu tư phát triển càng lớn, càng tăng tính tự chủ của doanh nghiệp, đồng thời giảm chi phí sử dụng vốn, nâng cao hiệu quả đầu tư. Vốn góp chủ sở hữu không chỉ là nguồn tài trợ trực tiếp cho hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc huy động các nguồn vốn khác. Trong quá trình hoạt động, vốn chủ sở hữu có thể tăng dưới hình thức yêu cầu các cổ đông sang lập góp thêm vốn, huy động thêm cổ đông mới hoặc thông qua hình thức phát hành cổ phiếu.

- Nguồn huy động từ lợi nhuận giữ lại

Là phần lợi nhuận giữ lại ban đầu cộng với thu nhập thuần sau khi trừ đi cổ tức cho các cổ đông. Lợi nhuận giữ lại sau khi đã trích vào quỹ còn lại sẽ quyết định

chuyển sang thành vốn chủ sở hữu. Đây cũng là nguồn bổ sung quan trọng vào vốn chủ sở hữu mà chi phí huy động vốn thấp, giúp doanh nghiệp dễ dàng hơn trong các quan hệ tín dụng, giảm sự phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài.

- Nguồn huy động từ quỹ khấu hao:

Quỹ khấu hao là nguồn vốn được hình thành từ việc trích khấu hao tài sản cố định. Quỹ khấu hao gồm hai phần: Quỹ khấu hao cơ bản và quỹ khấu hao sửa chữa lớn. Quỹ khấu hao được sử dụng chủ yếu nhằm mục đích duy trì hoạt động của cơ sở vật chất, kỹ thuật hiện có.

- Cổ phiếu:

Cổ phiếu là hoạt động tài trợ dài hạn của doanh nghiệp và là nguồn tài chính dài hạn rất quan trọng của doanh nghiệp.

➤ Nguồn vốn bên ngoài

Nguồn vốn từ bên ngoài bao gồm: nguồn vốn tài trợ của Nhà nước đối với các công ty có vốn Nhà nước, nguồn tài trợ gián tiếp thông qua các trung gian tài chính như các ngân hàng, tổ chức tín dụng... và nguồn tài trợ trực tiếp thông qua thị trường tài chính dài hạn như thị trường chứng khoán, thị trường tín dụng thuê mua. Mỗi nguồn vốn và phương thức tài trợ vừa có ưu điểm nhưng cũng có nhược điểm nhất định. Tùy theo điều kiện và hoàn cảnh cụ thể mà doanh nghiệp có thể lựa chọn nguồn và phương thức huy động vốn phù hợp. Đồng thời, tùy thuộc vào từng đơn vị cụ thể mà cơ cấu và đặc trưng của các nguồn vốn có thể khác nhau.

- Trái phiếu công ty

Trái phiếu là công cụ nợ do cơ quan công quyền, các doanh nghiệp đang hoạt động phát hành nhằm duy trì vốn trên thị trường, trong đó các trái chủ được cam kết sẽ thanh toán cả gốc và lãi trong một thời gian nhất định. Trái phiếu là loại chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với vốn nợ của tổ chức phát hành.

- Nguồn vốn tín dụng ngân hàng

Vốn vay ngân hàng là một nguồn tín dụng quan trọng đối với sự phát triển của doanh nghiệp, giúp cho doanh nghiệp đủ vốn cho hoạt động đầu tư phát triển. Nguồn vốn vay dài hạn ngân hàng có ràng buộc về điều kiện tín dụng, điều kiện đảm bảo tiền vay, và chịu sự kiểm soát của ngân hàng.

- Nguồn vốn tín dụng thuê mua

Tín dụng thuê mua là một kênh quan trọng huy động vốn trung và dài hạn cho các nhu cầu đầu tư phát triển của doanh nghiệp thông qua việc đi thuê mua tài chính đối với các tài sản thay vì trực tiếp mua thiết bị, doanh nghiệp yêu cầu một tổ chức tài chính mua thiết bị mình cần và thuê lại thiết bị đó. Sau khi hết thời hạn thuê theo hợp

đồng doanh nghiệp có thể mua lại với giá ưu đãi. Tổ chức tài chính có thể là công ty cho thuê tài chính của các ngân hàng.

Loại hình cho thuê tài chính rất thích hợp với doanh nghiệp vừa và nhỏ. Với ưu điểm không phải thế chấp tài sản, doanh nghiệp có thể hiện đại hóa sản xuất theo kịp tốc độ phát triển của công nghệ mới trong khi nguồn vốn tự có còn có hạn. Tuy nhiên chi phí sử dụng hình thức này cao hơn so với các hình thức tín dụng khác.

- Nguồn vốn tín dụng thương mại

Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa các doanh nghiệp dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa. Đây là quan hệ tín dụng giữa các nhà sản xuất – kinh doanh được thực hiện dưới hình thức mua, bán chịu hàng hóa. Đây là hình thức tài trợ quan trọng nhu cầu vốn lưu động ngắn hạn của doanh nghiệp; nó được hình thành khi doanh nghiệp mua hàng hóa dịch vụ từ nhà cung cấp song chưa phải trả tiền ngay. Vì vậy doanh nghiệp có thể sử dụng các tài sản mua được từ nhà cung cấp như một nguồn vốn bổ sung để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động ngắn hạn của doanh nghiệp. Chi phí sử dụng vốn tín dụng thương mại thường cao hơn so với chi phí sử dụng vốn tín dụng thông thường của ngân hàng thương mại, mặt khác nó cũng làm tăng hệ số nợ, tăng nguy cơ rủi ro về thanh toán đối với doanh nghiệp. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013).

1.2. Tổng quan các lý thuyết về đầu tư trong doanh nghiệp

Các lý thuyết đầu tư DN được đưa ra nhằm mục đích xem xét rằng đầu tư phụ thuộc nhiều vào điều kiện nội bộ của một DN và điều kiện bên ngoài một DN. Ta có các lý thuyết về đầu tư như sau:

1.2.1. Lý thuyết đại diện

Lý thuyết đại diện do Jensen và Meckling (1976) đề xuất cho rằng trong trường hợp người sở hữu DN và người điều hành DN (Giám đốc) không đồng thời là một. Nhiều khả năng Giám đốc DN sẽ đưa ra các quyết định không thực sự có lợi cho DN mà thiên về lợi ích cho bản thân. Điển hình là Giám đốc DN sẽ có xu hướng đầu tư quá mức gây lãng phí dòng tiền và có thể đầu tư vào các dự án không mang lại hiệu quả cho DN. Những thiệt hại xuất phát từ các quyết định của Giám đốc sẽ được chuyển cho những người thực sự sở hữu DN (các cổ đông). Theo Jensen và Ruback (1983), khi mối quan tâm của Giám đốc DN và các cổ đông không giống nhau, Giám đốc DN sẽ sử dụng dòng tiền tự do dư thừa để thực hiện các mục tiêu cá nhân của mình thay vì tăng lợi nhuận cho các cổ đông. Chi phí mà các cổ đông bỏ ra để giám sát quá trình điều hành DN của Giám đốc nhằm ngăn chặn họ thực hiện các hành vi trên

được gọi là chi phí đại diện. Sự cần thiết phải giám sát các Giám đốc càng cao thì chi phí đại diện sẽ càng cao.

1.2.2. Lý thuyết thông tin bất cân xứng

Lý thuyết thông tin bất cân xứng của Myers, 1984; Myers và Majluf (1984) cho rằng những người cung cấp vốn thường có ít thông tin về các dự án đầu tư hơn là những người sử dụng vốn (cụ thể trong trường hợp này là các DN). Chính vì vậy mà những người cung cấp vốn thường đòi hỏi một lãi suất cao cho số tiền mình bỏ ra, điều này làm cho chi phí sử dụng các nguồn vốn bên ngoài DN tăng lên. Do đó, khi cần vốn để tài trợ cho các dự án đầu tư, DN thường ưu tiên nguồn vốn nội bộ trong DN (lợi nhuận giữ lại). Bởi vì nguồn vốn nội bộ không những không phải chịu chi phí phát hành mà còn không yêu cầu DN phải tiết lộ thêm thông tin tài chính về các cơ hội đầu tư và lợi nhuận tiềm năng của DN mà các nhà quản trị không muốn công khai. Nếu cần thiết sử dụng nguồn vốn bên ngoài thì DN sẽ ưu tiên theo thứ tự: nợ, chứng khoán chuyển đổi, cổ phiếu ưu đãi và cổ phiếu thường.

Tuy nhiên, nguồn quỹ nội bộ trong DN không phải lúc nào cũng có thể đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư của DN. Do đó, vấn đề thông tin bất cân xứng có thể dẫn đến việc DN đầu tư dưới mức tối ưu do không thể sử dụng được nguồn vốn bên ngoài bởi lãi suất cao.

1.2.3. Lý thuyết đầu tư của doanh nghiệp trong điều kiện thị trường tài chính không hoàn hảo

Theo tác giả Modigliani và Miller (1958), một DN có thể tài trợ cho các dự án của mình bằng vốn tự có hay vốn vay. Trong đó, vốn tự có có thể hình thành từ lợi nhuận mà DN thu về trong hoạt động sản xuất kinh doanh còn vốn vay có thể xuất phát từ các tổ chức tín dụng hoặc vay từ các nguồn khác. Tuy nhiên, kết quả này chỉ được chấp nhận nếu không tồn tại chi phí giao dịch hoặc các loại chi phí khác phát sinh trong quá trình vay vốn (thị trường tài chính hoàn hảo). Trong khi đó, thị trường tài chính thực tế thường không hoàn hảo bởi người cho vay sẽ có ít thông tin về các dự án mà DN vay để đầu tư hơn là chính bản thân DN. Chính điều này đã làm chi phí sử dụng vốn vay và vốn tự có phát sinh sự chênh lệch. Trên thực tế, chi phí sử dụng vốn vay sẽ cao hơn do người cho vay đòi hỏi một lãi suất cao để bù đắp cho các rủi ro có thể phát sinh và chi phí cho việc thu thập thông tin về các dự án đầu tư của DN.

Ngoài ra, thị trường tài chính không hoàn hảo có thể được hiểu như là một thị trường có thông tin bất cân xứng và là một nguyên nhân làm phát sinh vấn đề đại diện trong quá trình hoạt động của DN. Điển hình là các DN cổ phần, nếu người điều hành

DN cần huy động vốn từ các nhà đầu tư để phục vụ cho dự án đầu tư của DN thì trong trường hợp này, các nhà đầu tư (người cung cấp vốn) sẽ có ít thông tin về dự án hơn là người điều hành DN. Do đó họ phải tốn một khoản chi phí để kiểm soát quá trình ra quyết định đầu tư của người quản lý DN. Điều này sẽ làm tăng chi phí đầu tư của DN, thậm chí thông tin bất cân xứng giữa nhà đầu tư và người điều hành DN còn có thể khiến cho các dự án đầu tư của DN bị từ chối thực hiện.

Từ việc thảo luận các vấn đề nêu trên về thị trường tài chính không hoàn hảo, có thể nhận thấy nguồn lực mà DN dùng để đầu tư có thể xuất phát từ nguồn lợi nhuận tích lũy của DN, nguồn vốn vay và vốn huy động từ các nhà đầu tư. Nếu sự không hoàn hảo của thị trường tài chính càng cao, thì chi phí sử dụng vốn vay cũng như vốn huy động từ các nhà đầu tư sẽ tăng và DN chủ yếu sẽ dựa vào nguồn lợi nhuận tích lũy để tài trợ cho các dự án đầu tư của DN mình.

Tóm lại, thông qua việc thảo luận vấn đề mô hình đầu tư trong thị trường tài chính không hoàn hảo, có thể nhận thấy đầu tư của DN ở những thị trường tồn tại vấn đề thông tin bất cân xứng thường phụ thuộc nhiều vào vốn tự có (lợi nhuận giữ lại). Bên cạnh đó thì vốn vay, vốn huy động từ các nhà đầu tư, doanh thu, TSCĐ,... cũng là những yếu tố thường được sử dụng trong các mô hình nghiên cứu về đầu tư của DN.

1.3. Nội dung chủ yếu của đầu tư phát triển trong doanh nghiệp

Đầu tư phát triển trong doanh nghiệp bao gồm 5 nội dung cơ bản là: đầu tư vào tài sản cố định; đầu tư hàng tồn trữ; đầu tư phát triển nguồn nhân lực; đầu tư nghiên cứu và ứng dụng khoa học công nghệ; đầu tư cho hoạt động marketing.

1.3.1. Đầu tư phát triển tài sản cố định

Là hoạt động đầu tư nhằm tái tạo tài sản cố định của doanh nghiệp. Bao gồm các hoạt động chính như: xây lắp và mua sắm máy móc thiết bị. Hoạt động đầu tư này đòi hỏi vốn lớn và chiếm tỷ trọng cao trong tổng đầu tư phát triển của đơn vị.

➤ Đầu tư vào tài sản cố định qua mua sắm trực tiếp

Đó chính là việc doanh nghiệp bỏ vốn mua lại các cơ sở đã có sẵn để tiếp tục sử dụng và phát huy hiệu quả của nó. Hình thức này chủ yếu được sử dụng ở các nước phát triển thông quan sát nhập và thôn tính. Với hình thức này thì doanh nghiệp sẽ chỉ phải bỏ ra một khoản vốn vừa phải (ít hơn so với đầu tư mới) như vậy doanh nghiệp có thể tiết kiệm được một khoản chi phí và dành nó cho các hoạt động khác.

➤ Đầu tư xây dựng cơ bản

Đây là việc rất quan trọng hay nói cách khác, để tiến hành được các hoạt động sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp bắt buộc phải có một lượng vốn để đầu tư xây

dựng cơ bản, không chỉ doanh nghiệp mà bất kỳ một tổ chức nào muốn tồn tại và hoạt động thì phải đầu tư xây dựng cơ bản. Ta xét trên hai gốc độ

- Đầu tư xây dựng nhà xưởng công trình: Đối với một doanh nghiệp mà nói thì đây là yếu tố căn bản ban đầu có thể tiến hành sản xuất kinh doanh. Trước hết ta xem xét doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực công nghiệp: để tiến hành sản xuất ra sản phẩm thì phải có nơi, địa điểm (nhà xưởng) để chứa các dụng cụ, hàng hóa, máy móc thiết bị để giao dịch. Đối với doanh nghiệp xây dựng thì đây vừa là công việc vừa là sản phẩm của họ và họ sẽ chuyển giao bán lại cho người khác. Vậy tóm lại đầu tư cho việc xây dựng nhà xưởng, trụ sở, cơ quan... là đầu tư bắt buộc ban đầu, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng phải bỏ ra một khoản vốn để tiến hành xây dựng cơ sở vật chất ban đầu là điều hiển nhiên.

- Đầu tư vào máy móc thiết bị: Có nhà xưởng rồi, muốn sản xuất ra các sản phẩm phải mua sắm thiết bị, hay nói cách khác doanh nghiệp muốn mở rộng thêm sản xuất cần mua thêm máy móc thiết bị, sau một thời gian sử dụng máy móc thiết bị bị hỏng, khấu hao hết. Máy móc thiết bị hao mòn hữu hình thì đều tiến hành bỏ ra chi phí để sửa chữa mua sắm mới. Tất cả những nội dung đó đều được hiểu là đầu tư vào máy móc thiết bị. Như vậy, bất cứ giai đoạn nào doanh nghiệp cũng cần hình thành một khoản quỹ để chi dùng cho việc mua sắm, sửa chữa, thay đổi máy móc thiết bị. Khoản quỹ này có thể được coi là quỹ khấu hao hoặc dự phòng. Các doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực khác nhau thì sử dụng các loại máy móc thiết bị khác nhau, nhưng dù hoạt động trên bất kỳ lĩnh vực sản xuất nào thì đầu tư vào máy móc thiết bị là điều kiện cơ bản của quá trình sản xuất.

- Đầu tư xây dựng cơ bản khác: đầu tư xây dựng các công trình tạm, các công trình sản xuất phụ để tạo nguồn vật liệu và kết cấu phụ kiện phục vụ ngay cho sản xuất xây dựng. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương).

1.3.2. Đầu tư hàng tồn trữ

Đầu tư hàng tồn trữ là loại hình đầu tư vào toàn bộ nguyên vật liệu, bán thành phẩm và sản phẩm hoàn thành được tồn trữ trong doanh nghiệp. Tùy theo loại hình doanh nghiệp, quy mô và cơ cấu các mặt hàng tồn trữ khác nhau. Hàng tồn trữ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số các tài sản lưu động của các doanh nghiệp.

- Đặc điểm của đầu tư hàng tồn trữ
 - Dự trữ chuyển hóa thành các dạng khác nhau trong quá trình sản xuất.
 - Quy mô đầu tư và dự trữ phụ thuộc vào nhiều nhân tố như dự đoán cầu trong tương lai, phụ thuộc vào quy luật tiêu dùng như cầu riêng biệt của mỗi mặt hàng và quy luật tiêu dùng ở thời kỳ quá khứ sẽ được phản ánh tương tự ở thời kỳ dự báo.

- Phụ thuộc vào khách hàng, sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp nếu doanh nghiệp có tham vọng chiếm lĩnh thị trường.
- Phụ thuộc vào mức độ chậm trễ của khâu phân phối lưu thông thể hiện ở bộ phận dự trữ. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013).

1.3.3. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực

Đầu tư phát triển nguồn nhân lực là một bộ phận của đầu tư phát triển, nó là việc chi dùng vốn trong hiện tại để tiến hành các hoạt động nhằm nâng cao và khuyến khích đóng góp tốt hơn kiến thức, thể lực của người lao động, để đáp ứng tốt hơn cho nhu cầu sản xuất.

Nguồn nhân lực có vị trí rất quan trọng trong nền kinh tế và doanh nghiệp. Nguồn nhân lực chất lượng cao mới đảm bảo giành thắng lợi trong cạnh tranh vì vậy đầu tư nâng cao chất lượng là rất cần thiết. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực bao gồm đầu tư cho hoạt động sức khỏe, y tế, cải thiện môi trường, điều kiện làm việc của người lao động. Và trả lương đúng và đủ cho người lao động cũng được xem là hoạt động đầu tư phát triển.

➤ Đầu tư giáo dục đào tạo nguồn nhân lực

Đào tạo nguồn nhân lực là quá trình trang bị nhất định về chuyên môn nghiệp vụ cho người lao động, để họ có thể đảm nhận một công việc nhất định. Phát triển nguồn nhân lực bao gồm các hoạt động học tập, trang bị kiến thức kỹ năng để cho người lao động làm công việc khó khăn, phức tạp hơn và để phát triển sự nghiệp của mình. Để hoàn thành tốt công tác đào tạo nguồn nhân lực cần phải có sự đầu tư kỹ lưỡng về mọi mặt. Việc đầu tư cho giáo dục được thể hiện qua các mặt chính sau: đầu tư cho chương trình giảng dạy; đầu tư cho giáo viên và phương pháp giảng dạy; đầu tư cho trang thiết bị y tế, chăm sóc sức khỏe, cán bộ y tế có tay nghề; đầu tư vào an sinh xã hội trong doanh nghiệp như: cấp thẻ bảo hiểm chữa bệnh cho các nhân viên, có chính sách phụ cấp rõ ràng.

➤ Đầu tư cải thiện môi trường làm việc của người lao động

- Đầu tư tăng cường điều kiện lao động: bên cạnh việc tổ chức xây dựng nhà xưởng cần kết hợp đảm bảo an toàn cho người lao động, đầu tư mua sắm các trang thiết bị bảo hộ giúp người lao động yên tâm trong quá trình làm việc.

- Đầu tư tăng cường bảo hộ lao động: doanh nghiệp trích quỹ từ ngân sách đầu tư vào quá trình bảo hộ lao động, tăng cường công tác giám sát lao động. Nâng cao ý thức người lao động, giúp họ tự bảo vệ mình và bảo vệ, giữ gìn tài sản của công ty. Thường xuyên phát động tuần lễ an toàn lao động, phòng chống cháy nổ để nâng cao ý thức người lao động.

- Đầu tư giảm tai nạn lao động: cần tăng cường các biện pháp phòng ngừa, tập trung khắc phục các nguy cơ tai nạn lao động, cháy nổ, bệnh nghề nghiệp, giúp lao động được làm việc trong điều kiện an toàn hơn, góp phần bảo vệ tính mạng và sức khỏe người lao động.

- Đầu tư cho bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội: đầu tư cho bảo hiểm xã hội là hết sức cần thiết, nó đem lại quyền khám chữa bệnh cho người lao động. Người lao động có thể yên tâm làm việc, phòng tránh rủi ro. Bảo hiểm xã hội còn giúp cho người lao động khi họ nằm viện, khám chữa bệnh. Doanh nghiệp cần hoàn thành nghĩa vụ mua và cấp bảo hiểm xã hội đầy đủ và kịp thời cho người lao động.

- Đầu tư cho tiền lương: đối với người lao động, tiền lương là thu nhập từ quá trình lao động của họ, phần thu nhập chủ yếu đối với đại đa số lao động trong xã hội. Phấn đấu nâng cao tiền lương là mục đích của hết thảy mọi người lao động. Mục đích này tạo ra động lực để người lao động phát triển trình độ và khả năng lao động của mình. Còn đối với doanh nghiệp, tiền lương là một phần chi phí cấu thành chi phí sản xuất của doanh nghiệp. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013).

1.3.4. Đầu tư nghiên cứu và ứng dụng khoa học, công nghệ

Đầu tư nghiên cứu và ứng dụng KHCN là hình thức đầu tư nhằm hiện đại hóa công nghệ và thiết bị, cải tiến đổi mới sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, góp phần chuyển biến rõ rệt về năng suất, chất lượng, hiệu quả sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo ra những công nghệ mới cho các ngành và DN. Về nội dung, đầu tư phát triển KHCN trong DN có thể bao gồm các hình thức sau:

- Đầu tư nghiên cứu khoa học

DN có thể đầu tư vào nghiên cứu phát minh ra công nghệ mới có những cải tiến trong việc sử dụng để tăng năng suất của DN. Mục đích nghiên cứu KHCN nhằm tìm ra giải pháp công nghệ nâng cao năng suất.

Đầu tư cho nghiên cứu và triển khai là hoạt động đầu tư mang tính dài hạn, hướng tới tương lai đồng thời kết quả thì chưa thể xác định trước. Như vậy, hoạt động đầu tư này mang tính rủi ro cao nhưng do đó cũng có thể đem lại lợi nhuận lớn. Các công ty lớn có tiềm lực tài chính đồng thời có chiến lược phát triển dài hạn thường có xu hướng đầu tư nhiều hơn cho loại này.

Phát triển sản phẩm mới và các lĩnh vực hoạt động mới đòi hỏi cần đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu, triển khai, khả thi, ứng dụng công nghệ. Đầu tư nghiên cứu hoặc mua công nghệ đòi hỏi vốn lớn và độ rủi ro cao.

- Đầu tư cho máy móc thiết bị, chuyển giao công nghệ để phát triển sản phẩm mới

Đầu tư phát triển KHCN trước hết là đầu tư dây chuyền máy móc, trang thiết bị hiện đại. Đây là hoạt động đầu tư ở các giai đoạn tiếp theo khi việc sản xuất thử nghiệm các kết quả nghiên cứu và triển khai đã thành công hoặc trong quá trình chuyển giao phần cứng của chuyển giao công nghệ. Những đầu tư này thực chất là đầu tư trực tiếp cho sản xuất và thường có giá trị lớn cho máy móc thiết bị đòi hỏi giá thành cao.

DN có thể mua máy móc thiết bị bằng các cách khác nhau: thứ nhất, mua đứt (công nghệ sẽ thuộc quyền sở hữu độc quyền của DN, DN là người duy nhất có quyền quyết định về công nghệ đó). Thứ hai, mua quyền sử dụng công nghệ: DN thường áp dụng hình thức vì ít rủi ro và tốn ít chi phí hơn. Nó giúp DN có những lợi thế hơn so với những sản phẩm không có công nghệ đó hoặc lợi thế giá thành rẻ do công nghệ giúp khai thác tối đa những nguồn lực mà đối thủ không có.

- Đầu tư đào tạo nhân lực sử dụng công nghệ mới

Đây là loại hình đầu tư thường đi kèm với hai loại đầu tư nói trên. Máy móc thiết bị bản thân nó không thể tạo ra sản phẩm nếu không có thao tác một cách thuần thục. Bản thân công nghệ và kỹ thuật mới đòi hỏi kỹ năng mới. Vì vậy, nhu cầu đào tạo đội ngũ cán bộ và công nhân làm chủ và vận hành các công nghệ và kỹ thuật ngày càng rõ ràng hơn. Trong quá trình chuyển giao công nghệ chẳng hạn, người ta phân làm hai loại nhân lực chủ yếu là nhân lực trực tiếp và nhân lực hỗ trợ. Trong bất kỳ trường hợp nào, việc đầu tư đào tạo nguồn nhân lực trình độ cao như các kỹ sư, các thợ bậc cao, công nhân có kỹ năng cao của DN cần được hoạch định trong kế hoạch đầu tư nghiên cứu, triển khai và ứng dụng KHCN. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013).

1.3.5. Đầu tư cho hoạt động marketing

Hoạt động marketing là một trong những hoạt động quan trọng của DN. Marketing còn có thể định nghĩa là một hệ thống các hình thức kinh doanh để hoạch định, định giá chi tiêu và phân phối hàng hóa hay dịch vụ nhằm thu lợi nhuận từ thị trường, thị trường này bao gồm cả khách hàng công nghiệp, hộ tiêu dùng hiện tại và trong tương lai. Đầu tư cho hoạt động marketing bao gồm đầu tư cho hoạt động quảng cáo (chiến lược ngắn hạn), đầu tư xúc tiến thương mại, xây dựng thương hiệu (chiến lược dài hạn).

- Đầu tư cho hoạt động quảng cáo

Quảng cáo là hình thức truyền tải thông tin với người tiêu dùng, quảng cáo có thể khuyến khích hành động mua hàng ngay lập tức của khách hàng và giúp tạo ra một luồng lưu thông cho bán lẻ. Đầu tư cho hoạt động quảng cáo bao gồm: chi phí cho các chiến dịch quảng cáo (chi phí nghiên cứu thị trường mục tiêu, nghiên cứu thị trường,

ngiên cứu thông điệp quảng cáo), chi phí truyền thông phù hợp (báo, tạp chí, phát thanh, truyền hình, gửi thư trực tiếp).

- Đầu tư xúc tiến thương mại

Xúc tiến thương mại là hoạt động thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ bao gồm các hoạt động khuyến mãi, quảng cáo, trưng bày sản phẩm, giới thiệu hàng hóa dịch vụ, triển lãm thương mại.

Mục đích của hoạt động đầu tư xúc tiến thương mại nhằm thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ. Hoạt động này hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của DN hiệu quả hơn.

Đầu tư cho hoạt động xúc tiến thương mại bao gồm: đầu tư trưng bày giới thiệu hàng hóa, dịch vụ; chi phí tổ chức hội chợ, triển lãm thương mại; chi phí các đoàn xúc tiến và giới thiệu sản phẩm ở nước ngoài

- Đầu tư phát triển thương hiệu

Thương hiệu trước tiên là căn cứ để giúp khách hàng và đối tác phân biệt sản phẩm của doanh nghiệp mình với doanh nghiệp khác. Thương hiệu là nhân tố nổi bật gắn với uy tín của doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp cung cấp cho các đối tác trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Thương hiệu mang lại những lợi ích nổi bật cho doanh nghiệp như: tạo niềm tin cho khách hàng vào chất lượng sản phẩm, yên tâm sử dụng sản phẩm và thu hút khách hàng bởi lẽ nhãn hiệu hàng hóa cũng như tên giao dịch của doanh nghiệp được người ta biết đến trước hết bởi nó gắn liền với sản phẩm. Thương hiệu mang lại thuận lợi khi tìm kiếm trên thị trường mới và dễ dàng triển khai xúc tiến bán hàng. Thương hiệu tốt còn đem lại lợi ích trong việc thu hút vốn đầu tư, thu hút nhân tài, có ưu thế trong định giá... đây là nhân tố quan trọng tạo nên sự bền vững của doanh nghiệp. Tóm lại việc tạo dựng thương hiệu có uy tín cho một doanh nghiệp, có vai trò quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của doanh nghiệp. Thương hiệu không chỉ là công cụ để cạnh tranh mà còn góp phần tạo nên nhân tố ổn định cho sự phát triển.

Hoạt động marketing cho doanh nghiệp có tính chất phức tạp, đòi hỏi phải có sự chuẩn bị đầu tư cũng như lập kế hoạch chi phí cho các hoạt động này một cách chi tiết. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013).

1.4. Những nhân tố ảnh hưởng đến quyết định đầu tư phát triển của doanh nghiệp

Việc xác định các nhân tố ảnh hưởng đến đầu tư phát triển của doanh nghiệp là việc nhận thức một cách đúng đắn các nhân tố tác động đến kết quả và hiệu quả của

hoạt động đầu tư. Như vậy, việc xác định ảnh hưởng của các yếu tố không những cần phải chính xác mà còn cần phải kịp thời.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh hầu hết các doanh nghiệp đều bị tác động bởi các yếu tố bên trong và yếu tố bên ngoài của doanh nghiệp. Sự thành công cũng phụ thuộc vào khá nhiều vào những yếu tố này, vì vậy doanh nghiệp cần phân tích đánh giá các yếu tố này để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp của mình.

1.4.1. Các yếu tố bên trong doanh nghiệp

- **Quy mô của DN:** Quy mô của DN được thể hiện qua: Quy mô lao động, quy mô tổng tài sản, quy mô tài sản cố định, quy mô theo doanh thu, quy mô theo lợi nhuận. Theo các giả Hardwick (1997), quy mô DN lớn hơn góp phần làm cho họ có: nhiều khả năng để tận dụng lợi thế của quy mô kinh tế hơn; nhiều năng lực để đa dạng hóa các hoạt động và sản phẩm hơn; và nhiều khả năng để thực hiện các chiến lược nhằm tăng rào cản đối với sự xâm nhập của đối thủ cạnh tranh tiềm năng hơn. Tuy nhiên, tác giả Pi và Timme (1993) lại cho rằng quy mô DN lớn hơn có thể góp phần làm cho chủ sở hữu giảm khả năng kiểm soát hành động của nhà quản trị. Ít kiểm soát hành động của nhà quản trị hơn có nghĩa là đầu tư bởi các nhà quản trị trong các dự án làm tăng uy tín của mình, chẳng hạn như các dự án làm cho DN phát triển vượt quá quy mô mong muốn và có thể góp phần làm giảm lợi nhuận DN.

- **Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư:** Theo Jorgenson (1963), lãi suất thực có tác động tiêu cực đối với cổ phần mong muốn nhưng không phải đối với dòng vốn đầu tư. Do đó, người ta vẫn không rõ là lãi suất thực có nên được bao gồm trong hàm đầu tư hay không. Thay vào đó, một phương pháp để kiểm soát chi phí cơ hội của đầu tư là nhìn vào giá cả tương đối của hàng hóa vốn đối với các mặt tiêu dùng.

- **Tổng lợi nhuận ròng chia cho tổng tài sản (ROA):** Hệ số này cho biết khả năng tạo ra lợi nhuận của tài sản, vốn, một đồng vốn đầu tư sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Đây là chỉ tiêu quan trọng khi đưa ra quyết định đầu tư bởi vì các dự án có mức sinh lời thấp về lâu dài sẽ gặp khó khăn, đầu tư vào những ngành có hệ số này thấp sẽ mất đi cơ hội cho việc sử dụng vốn vào những ngành mang lại lợi nhuận cao, do đó giảm tốc độ tăng trưởng (Abel và Eberly, 1994).

- **Tổng lợi nhuận ròng chia cho vốn chủ sở hữu (ROE):** ROE đo lường khả năng sinh lời trên mỗi đồng vốn đầu tư của cổ đông thường. Chỉ số này là thước đo chính xác để đánh giá một đồng vốn đầu tư và tích lũy sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi. Hệ số này thường được các nhà đầu tư phân tích để so sánh với các cổ phiếu cùng ngành trên thị trường, từ đó tham khảo khi quyết định mua cổ phiếu của DN nào. ROE càng cao càng chứng tỏ DN sử dụng hiệu quả đồng vốn của cổ đông, có nghĩa DN đã cân

đổi một cách hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô. Cho nên ROE càng cao thì các cổ phiếu càng hấp dẫn các nhà đầu tư hơn (Abel và Eberly, 1994).

1.4.2. Các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp

Tỷ giá hối đoái thực: Theo McCulloch (1989) cho rằng mối liên hệ giữa đầu tư và tỷ giá hối đoái không phải là giá của tài sản trong nước, nhưng tỷ lệ lợi nhuận sẽ quyết định đầu tư. Khi đồng tiền của một quốc gia được khấu hao trong điều kiện thực tế, không chỉ giá tài sản giảm xuống mà lợi nhuận danh nghĩa của khoản đầu tư cũng giảm.

Mức độ tự do hóa thương mại: Theo Balasubramanyam (1996), một nền kinh tế hội nhập cao với thế giới dự kiến sẽ thu hút đầu tư vào các lĩnh vực giao dịch để tăng năng suất và năng lực cạnh tranh. Tuy nhiên, sự gia tăng đột ngột tiếp xúc với cạnh tranh bên ngoài trong các lĩnh vực nhất định có thể làm cho những ngành ít hấp dẫn trở thành một điểm đến cho dòng vốn mới (Serven, 2002).

Môi trường tổ chức: Theo Farla (2013), môi trường tổ chức của một quốc gia được cho là có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc quyết định khả năng cạnh tranh của DN cũng như lợi nhuận đầu tư và có thể tiềm năng hoạt động như một lực thúc đẩy tăng trưởng chính ảnh hưởng đến cải cách và tạo ra kinh doanh mới.

1.5. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả và hiệu quả đầu tư phát triển trong doanh nghiệp

1.5.1. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả đầu tư phát triển doanh nghiệp

Kết quả của hoạt động đầu tư tài sản cố định là khối lượng vốn đầu tư thực hiện, giá trị tài sản cố định huy động và năng lực sản xuất phục vụ tăng thêm.

➤ **Khối lượng vốn đầu tư thực hiện:** là tổng số tiền đã chi để tiến hành các hoạt động của các công cuộc đầu tư bao gồm các chi phí cho công tác xây dựng, chi phí cho công tác mua sắm và lắp đặt thiết bị, chi phí quản lý và chi phí khác theo quy định của thiết kế dự toán và ghi trong dự án đầu tư được duyệt.

Theo văn bản quản lý hiện hành, các khoản chi phí này được thể hiện như sau:

- Chi phí xây dựng bao gồm:

Chi phí xây dựng các công trình, hạng mục công trình thuộc dự án.

Chi phí phá và tháo dỡ các vật kiến trúc cũ (có tính đến giá trị vật tư, vật liệu được thu hồi (nếu có) để giảm vốn đầu tư).

Chi phí san lấp mặt bằng xây dựng.

Chi phí xây dựng công trình tạm, công trình phụ trợ phục vụ thi công (đường thi công, điện, nước,...), nhà tạm tại hiện trường để ở và điều hành thi công (nếu có).

- Chi phí mua sắm và lắp đặt thiết bị bao gồm:

Chi phí mua sắm thiết bị công nghệ (gồm cả thiết bị phi tiêu chuẩn cần sản xuất gia công), chi phí đào tạo và chuyển giao công nghệ (nếu có).

Chi phí vận chuyển từ cảng và nơi mua đến công trình, chi phí lưu kho, lưu bãi, lưu container (nếu có) tại cảng Việt Nam (đối với các thiết bị nhập khẩu), chi phí bảo quản, bảo dưỡng kho bãi tại hiện trường.

Thuế và chi phí bảo hiểm thiết bị công trình và các khoản chi phí khác liên quan.

Chi phí lắp đặt thiết bị và thử nghiệm, hiệu chỉnh (nếu có).

- Chi phí quản lý dự án

Chi phí quản lý dự án là các khoản chi phí cần thiết để tổ chức quản lý việc thực hiện các công việc quản lý dự án từ giai đoạn chuẩn bị dự án, thực hiện dự án đến khi hoàn thành nghiệm thu bàn giao, đưa công trình vào khai thác, sử dụng. Các khoản chi phí quản lý dự án như: chi phí tổ chức lập báo cáo đầu tư, chi phí tổ chức lập dự án đầu tư hoặc báo cáo kinh tế- kỹ thuật; chi phí tổ chức lập, thẩm định hoặc thẩm tra, phê duyệt thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản vẽ thi công, dự toán công trình; chi phí tổ chức lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng; chi phí quản lý chất lượng, khối lượng, tiến độ, chi phí xây dựng,...

- Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng

Chi phí đầu tư xây dựng bao gồm các chi phí như: chi phí lập nhiệm vụ khảo sát xây dựng; chi phí khảo sát xây dựng; chi phí lập báo cáo đầu tư; lập dự án hoặc lập báo cáo kinh tế- kỹ thuật; chi phí thẩm tra tính hiệu quả và tính khả thi của dự án; chi phí thi tuyển, tuyển chọn thiết kế kiến trúc; chi phí thiết kế xây dựng công trình; chi phí thẩm tra kết quả kỹ thuật, thiết kế bản vẽ thi công, chi phí thẩm tra tổng mức đầu tư, dự toán công trình; chi phí lập hồ sơ yêu cầu, hồ sơ mời tuyển, hồ sơ mời thầu và chi phí đánh giá hồ sơ đề xuất, hồ sơ dự sơ tuyển, hồ sơ dự thầu để lựa chọn nhà thầu trong hoạt động xây dựng; chi phí giám sát khảo sát xây dựng; giám sát thi công xây dựng, giám sát lắp đặt thiết bị,...

- Chi phí khác

Chi phí khác là những chi phí không thuộc các nội dung trên nhưng cần thiết để thực hiện dự án đầu tư xây dựng công trình bao gồm như: chi phí rà phá bom mìn, vật nổ; chi phí bảo hiểm công trình; chi phí di chuyển thiết bị thi công và lực lượng lao động đến công trường; chi phí đăng kiểm chất lượng quốc tế, quan trắc biến dạng công trình; chi phí đảm bảo an toàn giao thông phục vụ thi công các công trình; chi phí hoàn trả hạ tầng kỹ thuật bị ảnh hưởng khi thi công công trình; chi phí kiểm toán, thẩm tra,

phê duyệt quyết toán vốn đầu tư; chi phí nghiên cứu khoa học công nghệ liên quan đến dự án; vốn lưu động ban đầu đối với các dự án xây dựng nhằm mục đích kinh doanh...

❖ Phương pháp tính khối lượng vốn đầu tư thực hiện được xác định cụ thể:

- Đối với những công cuộc đầu tư có quy mô lớn, thời gian thực hiện đầu tư dài. Vốn đầu tư thực hiện là số vốn đã chi cho từng hoạt động hoặc từng giai đoạn của mỗi công cuộc đầu tư đã hoàn thành. Đã hoàn thành; quy định của thiết kế; tiến độ thi công đã được thỏa thuận trong hợp đồng xây dựng giữa chủ đầu tư và đơn vị xây lắp.

- Đối với những công cuộc đầu tư có quy mô nhỏ; thời gian thực hiện đầu tư ngắn. Vốn đã chi được tính vào khối lượng đầu tư vốn đầu thực hiện khi toàn bộ các công việc của quá trình thực hiện đầu tư kết thúc.

➤ **Tài sản cố định huy động** là công trình hay hạng mục công trình, đối tượng xây dựng có khả năng phát huy tác dụng độc lập (làm ra sản phẩm hàng hóa hoặc tiến hành các hoạt động dịch vụ cho xã hội đã được ghi trong dự án đầu tư) đã kết thúc quá trình xây dựng, mua sắm, đã làm xong thủ tục nghiệm thu sử dụng, có thể đưa vào hoạt động được ngay.

• Chỉ tiêu giá trị TSCĐ được huy động được xác định theo công thức sau:

$$F = I_{vb} + I_{vr} - C - I_{ve}$$

Trong đó:

F: Giá trị các tài sản cố định được huy động trong kỳ.

I_{vb} : Vốn đầu tư được thực hiện ở các kỳ trước chưa được huy động chuyển sang kỳ nghiên cứu (xây dựng dở dang đầu kỳ)

I_{vr} : Vốn đầu tư được thực hiện trong kỳ nghiên cứu.

C: Chi phí trong kỳ không tính vào giá trị tài sản cố định (đó là những khoản chi phí do nguyên nhân khách quan làm thiệt hại được cấp có thẩm quyền quyết định đầu tư cho phép duyệt bỏ: bão lũ,...)

I_{ve} : Vốn đầu tư thực hiện chưa được huy động chuyển sang kỳ sau (xây dựng dở dang cuối kỳ).

• Đối với từng dự án đầu tư: giá trị tài sản cố định huy động chính là giá trị những đối tượng, hạng mục công trình có khả năng phát huy tác dụng độc lập của từng dự án hoàn thành, bàn giao đưa vào hoạt động. Công thức tính giá trị các tài sản cố định được huy động trong trường hợp này như sau:

$$F = I_{v0} - C$$

Trong đó:

I_{v0} : vốn đầu tư đã thực hiện của các đối tượng, hạng mục công trình đã được huy động

C: các chi phí không tính vào tài sản cố định

- Hệ số huy động tài sản cố định của dự án

Hệ số huy động tài sản cố định của dự án

$$= \frac{\text{giá trị TSCĐ đã được huy động của dự án}}{\text{Tổng số vốn đầu tư đã được thực hiện của dự án}}$$

➤ **Năng lực sản xuất phục vụ tăng thêm**

Năng lực sản xuất, phục vụ tăng thêm: Khi các tài sản cố định được huy động vào sử dụng, chúng đã làm gia tăng năng lực sản xuất, phục vụ cho nền kinh tế.

- Năng lực sản xuất phục vụ tăng thêm được hiểu là khả năng đáp ứng nhu cầu sản xuất, phục vụ của các TSCĐ đã được huy động vào sử dụng để sản xuất ra sản phẩm hoặc tiến hành các hoạt động dịch vụ theo quy định được ghi trong dự án đầu tư.

- Năng lực sản xuất phục vụ tăng thêm được thể hiện ở công suất hoặc năng lực phát huy tác dụng của các TSCĐ được huy động. (Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương, 2013)

1.5.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển trong doanh nghiệp

Theo Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương (2013), hiệu quả hoạt động đầu tư là phạm trù kinh tế biểu hiện quan hệ so sánh giữa các kết quả kinh tế - xã hội đã được các mục tiêu của hoạt động đầu tư với các chi phí phải bỏ ra để có các kết quả đó trong một thời kỳ nhất định.

Hoạt động đầu tư được đánh giá là có hiệu quả khi trị số của các chỉ tiêu đo lường hiệu quả thỏa mãn tiêu chuẩn hiệu quả trên cơ sở sử dụng các định mức hiệu quả do chủ đầu tư định ra.

Căn cứ theo chức năng và mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp, doanh nghiệp được chia thành 2 loại: doanh nghiệp hoạt động kinh doanh và doanh nghiệp hoạt động công ích. Vì mục tiêu hoạt động của 2 loại hình doanh nghiệp này khác nhau nên các chỉ tiêu đo lường hiệu quả và tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả của chúng cũng khác nhau.

1.5.3. Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh

➤ **Hiệu quả tài chính**

Hiệu quả tài chính của hoạt động đầu tư trong doanh nghiệp kinh doanh được đánh giá qua các chỉ tiêu cơ bản sau:

- *Sản lượng (hoặc doanh thu) tăng thêm so với vốn đầu tư phát huy tác dụng trong kỳ nghiên cứu của DN (H₀).*

$$H_0 = \frac{\Delta O_i}{I_i}$$

Trong đó:

H₀: Hệ số gia tăng sản lượng (hoặc doanh thu) của năm thứ i.

ΔO_i : Giá trị sản lượng (hoặc doanh thu) tăng thêm trong kỳ.

I_i : Giá trị vốn đầu tư phát triển trong kỳ

Chỉ tiêu H_o cho biết một đơn vị vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng sản lượng (hoặc doanh thu). Kết quả tính toán chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ hiệu quả của việc sử dụng vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp càng cao.

- *Lợi nhuận tăng thêm tính trên vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp (H_p)*

$$H_p = \frac{\Delta W_i}{I_i}$$

Trong đó:

H_p : Hệ số gia tăng lợi nhuận của năm thứ i .

ΔW_i : Giá trị lợi nhuận tăng thêm trong kỳ.

I_i : Giá trị vốn đầu tư phát triển trong kỳ

Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị vốn đầu tư phát triển tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Kết quả tính toán này càng lớn thì chứng tỏ hiệu quả của hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp càng cao.

- *Hệ số huy động TSCĐ trên vốn đầu tư phát triển (H_A)*

$$H_A = \frac{\Delta A_i}{I_i}$$

Trong đó:

H_A : Hệ số gia tăng TSCĐ.

ΔA_i : Giá trị TSCĐ tăng thêm năm thứ i .

I_i : Giá trị vốn đầu tư phát triển trong kỳ

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ nghiên cứu, có bao nhiêu TSCĐ được hoàn thành và đưa vào sử dụng tính trên một đồng vốn đầu tư và được tính bằng tỷ số giữa giá trị TSCĐ huy động mới tăng thêm kỳ nghiên cứu so với tổng vốn đầu tư phát triển trong kỳ của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao, phản ánh doanh nghiệp trong năm đã đẩy nhanh tiến độ đầu tư, đầu tư dứt điểm nhằm nhanh chóng đưa công trình vào khai thác sử dụng.

➤ *Hiệu quả kinh tế - xã hội*

Hiệu quả kinh tế xã hội của hoạt động đầu tư được đánh giá thông các chỉ tiêu như: mức đóng góp vào ngân sách của một đồng vốn đầu tư phát triển trong doanh nghiệp; số lao động tăng thêm tính trên một đơn vị vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp. (Trong đó, số lao động tăng thêm được tính bằng tổng số lao động thu hút thêm trừ đi số lao động mất việc làm); số ngoại tệ thực thu tính trên một đơn vị vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp; mức tăng năng suất lao động sau khi đầu tư so với

trước khi đầu tư; tạo thị trường mới và mức độ chiếm lĩnh thị trường thể hiện thông qua tỷ số giữa doanh thu do bán sản phẩm của doanh nghiệp trên thị trường so với doanh thu tiêu thụ sản phẩm cùng loại tại thị trường này;...

Cách xác định một số chỉ tiêu chính đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội của hoạt động đầu tư là:

- *Mức đóng góp cho ngân sách của một đồng vốn đầu tư phát triển*

$$H_{SB} = \frac{\Delta SB_i}{I_i}$$

Trong đó:

H_{SB} : Hệ số gia tăng mức đóng góp vào NSNN.

ΔSB_i : Giá trị đóng góp NSNN tăng thêm năm thứ i .

I_i : Giá trị vốn đầu tư phát triển trong kỳ

Chỉ tiêu H_{SB} cho biết, một đơn vị vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp đã tạo ra bao nhiêu đồng ngân sách nhà nước. Kết quả tính toán chỉ tiêu này càng lớn thì chứng tỏ mức đóng góp vào ngân sách càng cao và hiệu quả của hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp càng lớn.

- *Mức tiết kiệm ngoại tệ tăng thêm so với vốn đầu tư phát huy tác dụng trong kỳ nghiên cứu của DN.*

Chỉ tiêu này được xác định bằng cách so sánh tổng số ngoại tệ tiết kiệm tăng thêm trong kỳ nghiên cứu của DN với tổng mức vốn đầu tư phát huy tác dụng trong kỳ nghiên cứu của DN. Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị vốn đầu tư phát huy tác dụng trong kỳ nghiên cứu của DN đã đem lại mức tiết kiệm ngoại tệ là bao nhiêu.

- *Mức thu nhập (hay tiền lương của người lao động) tăng thêm so với vốn đầu tư phát huy tác dụng trong kỳ nghiên cứu của DN.*

Chỉ tiêu này được xác định bằng cách so sánh tổng thu nhập (hay tiền lương của người lao động) tăng thêm trong kỳ nghiên cứu của DN với tổng mức vốn đầu tư trong kỳ nghiên cứu của DN. Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị vốn đầu tư phát huy tác dụng trong kỳ nghiên cứu của DN đem lại mức thu nhập (hay tiền lương của người lao động) tăng thêm là bao nhiêu.

- *Số chỗ làm việc tăng thêm tính trên một đơn vị vốn đầu tư phát triển*

$$H_L = \frac{\Delta L_i}{I_i}$$

Trong đó:

H_L : Hệ số chỗ việc làm thực tế tăng.

ΔL_i : Số chỗ việc làm thực tế tăng thêm năm thứ i .

I₁: Giá trị vốn đầu tư phát triển trong kỳ

Chỉ tiêu H_L cho biết, một đơn vị vốn đầu tư phát triển tạo ra bao nhiêu số chỗ làm việc thực tế. Kết quả tính toán chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ số chỗ việc làm được tạo ra càng cao và hiệu quả của hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp càng lớn.

- Mức độ chiếm lĩnh thị trường do đầu tư: được tính bằng tỷ số giữa doanh thu do bán sản phẩm của doanh nghiệp tại thị trường với tổng doanh thu do tiêu thụ sản phẩm cùng loại tại thị trường này. Kết quả tính toán chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp chiếm lĩnh được một thị phần cao và hiệu quả của hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp càng lớn.

1.5.4. Doanh nghiệp hoạt động công ích

➤ Doanh nghiệp hoạt động công ích

- *Hệ số huy động TSCĐ so với vốn đầu tư thực hiện trong kỳ (hay so với toàn bộ vốn đầu tư thực hiện)*

Trị số của chỉ tiêu này càng cao, phản ánh mức độ đạt được hiệu quả của hoạt động đầu tư trong các doanh nghiệp công ích càng lớn.

- *Mức chi phí đầu tư tiết kiệm được so với tổng mức dự toán*

Trị số của chỉ tiêu này càng cao bao nhiêu với điều kiện công trình đầu tư được đưa vào hoạt động đúng thời hạn và đảm bảo thực hiện được các mục tiêu được giao thì hiệu quả của hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp hoạt động công ích càng lớn bấy nhiêu.

- *Thời gian hoàn thành sớm so với thời gian dự kiến đưa vào hoạt động*

Thời gian gian hoàn thành càng sớm chứng tỏ hiệu quả của hoạt động đầu tư của doanh nghiệp công ích càng cao.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động công ích có thu có thể tính thêm các chỉ tiêu hiệu quả tài chính như các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh như sản lượng (doanh thu) tăng thêm tính trên một đơn vị vốn đầu tư phát huy tác dụng trong kỳ của doanh nghiệp, lợi nhuận tăng thêm tính trên một đơn vị vốn đầu tư phát huy tác dụng trong thời kỳ kinh doanh của doanh nghiệp

TIÊU KẾT CHƯƠNG 1

Trong bối cảnh kinh tế phát triển nhanh chóng như hiện nay, để tồn tại và phát triển được thì các doanh nghiệp cần không ngừng thúc đẩy hoạt động, gia tăng lợi nhuận và nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách nỗ lực không ngừng. Sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường đã tạo ra một sức ép buộc các doanh nghiệp phải đầu tư để nâng cao năng lực cạnh tranh của chính mình. Hoạt động đầu tư phát triển của doanh nghiệp cũng vì thế mà cần có những thay đổi để thích ứng với tình hình mới.

CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN TẠI CÔNG TY TNHH KHẢI THỊNH

2.1. Tổng quan về công ty TNHH Khải Thịnh

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

2.1.1.1. Một số thông tin chung về công ty

Tên công ty: Công ty TNHH Khải Thịnh

Địa chỉ trụ sở chính: số 32 Vũ Bảo, phường Ngô Mây, Thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định, Việt Nam

Điện thoại: 3647967, 0934794078

Email: khaithinhfurniture@gmail.com

Mã số thuế: 4100894220

Nơi đăng ký quản lý: Cục thuế tỉnh Bình Định

Giám đốc công ty: Phạm Văn Phước

Vốn điều lệ: 4.000.000.000 đồng

2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty

Công ty TNHH Khải Thịnh được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 4100894220, đăng ký lần đầu vào ngày 16/6/2009 và đăng ký thay đổi lần thứ hai vào ngày 4/7/2011 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp.

Công ty TNHH có đầy đủ con dấu riêng và tư cách pháp nhân, được mở tài khoản tại ngân hàng. Trụ sở chính của công ty đặt tại số 32 Vũ Bảo, phường Ngô Mây, Thành phố Quy Nhơn, tỉnh Bình Định. Ngành nghề kinh doanh là sản xuất, chế biến gỗ tinh chế và lâm sản khác để xuất khẩu; mua bán vật tư, nguyên liệu phục vụ chế biến lâm sản.

Từ ngày thành lập, công ty TNHH Khải Thịnh hoạt động theo qui mô vừa và nhỏ với vốn điều lệ ban đầu là 4.000.000.000 đồng. Trải qua quá trình kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển, kết quả kinh doanh có lãi, mức tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước. Sản phẩm công ty ngày càng đa dạng và chất lượng sản phẩm ngày càng được khách hàng công nhận nâng cao uy tín của mình trên thị trường.

2.1.2 Lĩnh vực hoạt động chính của công ty

Hiện nay công ty TNHH Khải Thịnh đang sản xuất và kinh doanh các mặt hàng gỗ phục vụ trong nhà và ngoài trời, thi trường xuất khẩu sang các nước châu Á, châu Âu và một số nước châu Mỹ. Các sản phẩm chủ yếu của công ty có thể kể đến như:

Các loại bàn, ghế: ghế có tay, ghế không tay, bàn vuông, bàn tròn, bàn oval, bàn chữ nhật...

Các sản phẩm khác như: ghế tắm nắng, xích đu, đồ chơi cho trẻ em



Ghế ngồi



Ghế nằm thư giãn



Bàn gỗ vuông



Bàn gỗ tròn



Khung treo tường



Khung cũi trẻ em

Hình 2.1 1 Các sản phẩm sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Khải Thịnh

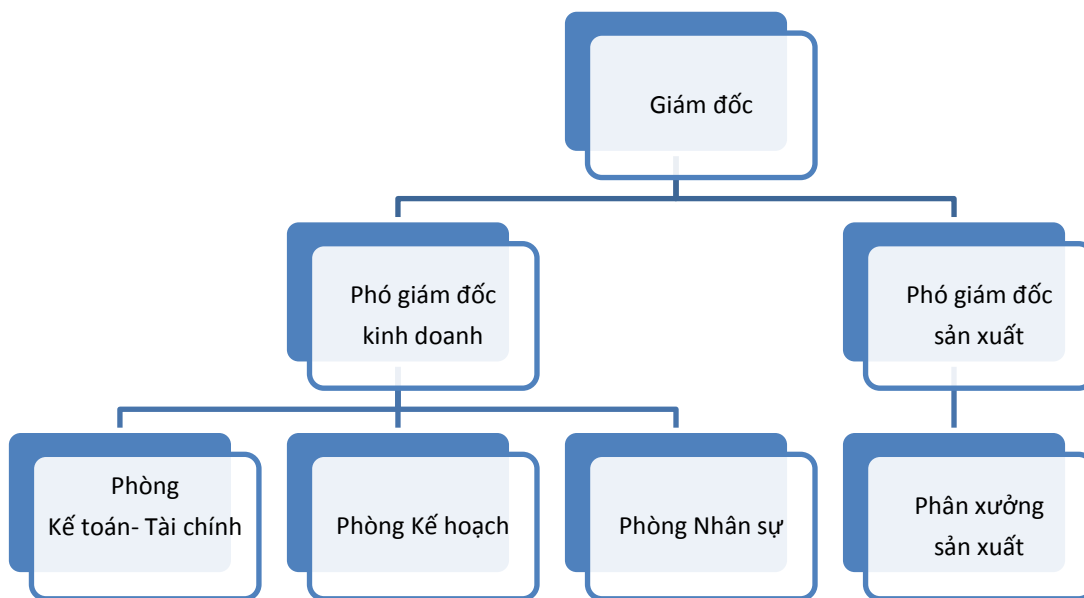
Xu hướng tiêu dùng của khách hàng hiện nay rất thích sử dụng các hàng hóa dân dụng bằng gỗ nên công ty không ngừng phấn đấu, đưa ra thị trường những sản phẩm đa dạng về mẫu mã, chất lượng cũng như giá thành sản phẩm phù hợp với khách hàng.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức, chức năng của từng bộ phận trong công ty

2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức của công ty

Xuất phát từ yêu cầu của việc sản xuất, kinh doanh và nhằm đảm bảo cho hoạt động đồng bộ trong sản xuất, kinh cũng như đảm bảo nguyên tắc nhưng kinh doanh có hiệu quả. Cơ cấu của Công ty bao gồm một Giám đốc công ty, hai Phó giám đốc, một kế toán trưởng và hệ thống tham mưu các phòng ban.

Đặc điểm tổ chức quản lý của công ty TNHH Khải Thịnh có thể được khái quát qua sơ đồ sau:



Hình 2.2 1 Sơ đồ tổ chức quản lý của công ty TNHH Khải Thịnh

2.1.3.2. Chức năng của các bộ phận trong công ty

- Giám đốc công ty có trách nhiệm và quyền hạn như sau:
 - Giám đốc Công ty có quyền điều hành và quyết định mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo đúng chủ trương, pháp luật của Nhà nước, tổ chức quản lý thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, chỉ đạo thi hành chủ trương đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước, chịu trách nhiệm trước nhà nước về hoạt động kinh doanh và kết quả kinh doanh của công ty.
 - Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty. Ký kết hợp đồng nhân danh công ty; kiến nghị phương án cơ cấu tổ chức công ty; trình báo

cáo quyết toán tài chính hàng năm lên Hội đồng thành viên của công ty; kiến nghị phương án sử dụng lợi nhuận hoặc sử lý lỗ trong kinh doanh.

- Phó giám đốc công ty

- Là người tham mưu, giúp việc cho Giám đốc điều hành doanh nghiệp theo các lĩnh vực đã được Giám đốc phân công và ủy quyền.

- Phó giám đốc chịu trách nhiệm trực tiếp trước Giám đốc công ty, đồng thời chịu trách nhiệm trước pháp luật, cấp trên về nhiệm vụ được Giám đốc công ty phân công và ủy quyền.

- Phòng Kế toán

- Tổ chức ghi chép, phản ánh và tính toán trung thực, chính xác, kịp thời, đầy đủ toàn bộ hoạt động kinh doanh và phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

- Giám sát mọi hoạt động kinh tế, quan hệ chặt chẽ với các phòng ban, đơn vị trực thuộc, theo dõi các hợp đồng mua bán để đánh giá hiệu quả và tham mưu cho Giám đốc công ty, tổ chức công tác thống kê và báo cáo theo quy định cho lãnh đạo và cấp trên, chỉ đạo công tác kế toán tại các đơn vị trực thuộc công ty, đồng thời ngăn chặn các hành vi vi phạm kinh tế, vi phạm chế độ kế toán tài chính.

- Phòng kế hoạch

- Tham mưu tổng hợp cho Giám đốc công ty, có nhiệm vụ xây dựng các kế hoạch hàng năm và đề án chiến lược dài hạn cho công ty, nghiên cứu mở rộng thị trường, tìm kiếm nguồn hàng cho công ty.

- Thực hiện báo cáo nhanh công tác thống kê cho công ty và các cơ quan đúng quy định của Nhà nước.

- Tìm hiểu, thu thập thông tin kinh tế, thị trường; tìm các nguồn nguyên liệu đầu vào phục vụ sản xuất kinh doanh cho Công ty. Đề xuất các chiến lược kinh doanh trong từng giai đoạn. Tổ chức quản lý hàng hóa, tiêu thụ sản phẩm.

- Phòng nhân sự

- Nghiên cứu, soạn thảo các nội quy, quy chế về tổ chức lao động trong nội bộ Công ty. Giải quyết các thủ tục về việc hợp đồng lao động, tuyển dụng, điều động, bổ nhiệm, miễn nhiệm, cho thôi việc đối với cán bộ công nhân viên.

- Xây dựng các định mức đơn giá về lao động. Lập và quản lý quỹ lương, các quy chế phân phối tiền lương, tiền thưởng theo các quy định của Nhà nước và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tổng hợp báo cáo quỹ lương doanh nghiệp, thực hiện tốt các chế độ, chính sách về lao động, tiền lương,... theo quy định của pháp luật, quy chế và điều lệ doanh nghiệp. Quản lý hồ sơ cán bộ, công nhân đang công tác làm việc tại doanh nghiệp theo quy định.

- Phân xưởng sản xuất: Sản xuất sản phẩm; kiểm tra và đóng gói bao bì thành phẩm.

2.1.4. Tổng quan về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giai đoạn 2017- 2020

• Về hoạt động sản xuất

Sau khi nhận được đơn đặt hàng và ký kết hợp đồng với khách hàng, Công ty đặt mua nguyên liệu gỗ và tiến hành sản xuất ra sản phẩm theo yêu cầu của đơn đặt hàng. Quy trình sản xuất tạo ra sản phẩm được khái quát như sau:



Hình 2.3. Quy trình sản xuất của Công ty TNHH Khải Thịnh

- Bước 1: Tiếp nhận hợp đồng
 - Nhận bản vẽ thiết kế, yêu cầu về mẫu mã sản phẩm từ khách hàng
 - Phản hồi về tính hợp lý trong thiết kế, điều chỉnh để phù hợp với thực tế sản xuất
 - Khảo sát kích thước hiện trạng
- Bước 2: Thống kê vật tư, nguyên liệu
 - Thống kê vật tư, nguyên liệu dựa trên bản vẽ chi tiết;
 - Tiếp nhận, đánh giá và phân loại vật tư, nguyên liệu theo từng sản phẩm.
- Bước 3: Gia công sơ bộ

Nguyên liệu gỗ tròn được tiến hành xẻ thành từng phách gỗ (ván gỗ) với kích thước và độ dày mỏng tùy thuộc theo yêu cầu của đơn hàng. Sau đó phách gỗ được chuyển qua bộ phận phơi hoặc sấy khô trực tiếp sau khi xẻ. Bộ phận sấy khô thực hiện việc sấy khô gỗ, hạ độ ẩm của gỗ khi còn tươi xuống đạt mức tiêu chuẩn. Tùy thuộc vào loại gỗ và độ dày mỏng của gỗ mà thời gian phơi khô hoặc nhiệt độ sấy cao thấp khác nhau. Ở công đoạn này quy trình kỹ thuật áp dụng một cách chặt chẽ và phải thường xuyên theo dõi, kiểm tra vì đây là nguồn đầu vào quan trọng cho cả quá trình sản xuất, nó ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng sản phẩm. Nếu không áp dụng đúng quy trình, không theo dõi chặt chẽ, sấy quá thời gian, nhiệt độ sấy quá cao,... thì gỗ sẽ bị cong vênh, nứt nẻ, không đạt chuẩn tỉ lệ độ ẩm, lượng gỗ đó có thể không khắc phục được và buộc phải bỏ đi dẫn đến gây ra lãng phí tổn thất lớn cho Công ty.

Sau khi nguyên liệu được sấy khô sẽ được tập hợp vào kho gỗ đã xẻ sấy. Khi nhận được lệnh sản xuất, bộ phận kho sẽ xuất kho số lượng gỗ theo yêu cầu cho phân xưởng sơ chế

- **Bước 4: Gia công sản phẩm**

Tại xưởng tinh chế, các chi tiết thô sẽ được định hình thành chi tiết hoàn thiện qua các khâu: phay mộng, khoan, đục lỗ, cắt, chà nhám,... Giai đoạn này được gọi là giai đoạn tạo phôi định hình.

- **Bước 5: Chuẩn bị lắp ráp sản phẩm**

Bộ phận lắp ráp sẽ nhận chi tiết hoàn chỉnh từ kho chi tiết và tiến hành lắp ráp thành phẩm rồi chuyển qua khâu làm nguội để sản phẩm đạt độ lạng cần thiết. Giám sát xưởng kiểm tra lần 1 đối với sản phẩm, độ phẳng, thẳng, kết cấu sản phẩm trước khi chuyển sang bộ phận sơ gỗ.

- **Bước 6: Hoàn thiện sản phẩm**

Trường bộ phận sơn nghiệm thu phần thô của mộc. Trường hợp đạt chất lượng như yêu cầu, thợ sơn của xưởng tiến hành quy trình sơn. Trường hợp nếu cần điều chỉnh, quay lại phần mộc để điều chỉnh sau đó tiếp tục bước tiếp theo.

Công đoạn sơn thành phẩm: tiến hành sơn lót lần 1, lắp ráp lần 1, tiến hành sơn lót lần 2, lắp ráp lần 2, sơn phủ màu theo thiết kế, sơn phủ bóng (tùy theo yêu cầu của khách hàng mà sơn phủ bóng mờ 100% hoặc mờ 50% ...)

- **Bước 7: Kiểm tra thành phẩm**

Quản lý xưởng kiểm tra lại sản phẩm lần cuối phối hợp với khách hàng kiểm soát độ chính xác cề màu sắc và thẩm mỹ của sản phẩm. Trong trường hợp cần điều chỉnh, thay đổi sẽ quy lại quy trình sơn để đạt được sự hoàn hảo nhất cho sản phẩm.

Nghiệm thu sản phẩm và thông báo với bộ phận gói hàng và chuyên hàng.

- **Bước 8: Đóng gói sản phẩm**

Sản phẩm được đóng gói cẩn thận qua nhiều lớp bảo vệ tránh việc bị xây xước khi vận chuyển.

- **Bước 9: Vận chuyển xuất khẩu**

Nhìn chung, quy trình công nghệ sản xuất của Công ty khá tốt, phù hợp với đặc điểm ngành nghề, các khâu sản xuất bố trí hợp lý, thuận tiện, các máy móc thiết bị được sắp xếp một cách khoa học, tiết kiệm được thời gian hao phí.

Về hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Khải Thịnh

Trong những năm hoạt động, cùng với tình hình khả quan của nền kinh tế, công ty TNHH Khải Thịnh đã không ngừng nỗ lực vươn lên, phát triển mạnh hơn trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh đồ dùng gỗ; các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh hàng năm của công ty đều cao hơn so với kế hoạch đề ra. Trong giai đoạn 2017-2020, công ty đã đạt được những kết quả trong kinh doanh, cụ thể:

Bảng 2.1 Kết quả sản xuất kinh doanh của công ty giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1. Tổng doanh thu	11.362	12.158	11.295	12.605
- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	10.936	11.785	10.868	12.089
- Doanh thu hoạt động tài chính	426	373	427	516
2. GVHB	7.079	7.503	6.895	8.269
3. Tổng chi phí	1.106	1.224	1.016	1.270
- Chi phí tài chính	31	94	42	126
- Chi phí bán hàng	496	507	509	553
- Chi phí quản lý doanh nghiệp	579	623	465	591
4. LN trước thuế	3.177	3.431	3.384	3.066
5. Thuế TNDN	635	686	677	613
6. LNST	2.542	2.745	2.707	2.453

Nguồn: Phòng Kế toán- Tài chính

Qua bảng trên ta có thể thấy, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Khải Thịnh biến động qua các năm khi tăng qua các năm từ năm 2017 đến năm 2019 và giảm trong năm 2020 và. Cụ thể như sau:

- **Tổng doanh thu:** Tổng doanh thu của công ty năm 2017 là 11.362 triệu đồng năm 2018 tổng doanh thu là 12.158 triệu đồng, tăng 796 triệu đồng tương ứng với mức tăng 7% so với năm 2017. Năm 2019, tổng doanh thu là 11.295 triệu đồng, giảm 863 triệu đồng, tương ứng với mức giảm 7,1% so với năm 2018. Điều này thể hiện năm 2019 thị trường đồ gỗ có dấu hiệu giảm đáng kể. Mặc dù vậy nhưng trong năm 2020 mức doanh thu đã tăng trưởng tốt hơn so với năm 2019 là 12.605 triệu đồng, tăng 1.310 triệu đồng so với năm 2019 ứng với mức tăng là 11,5%. Có được sự tăng trưởng này là do Công ty đã tích hơn trong các hoạt động đầu tư phát triển của công.

- **Giá vốn hàng bán:** Năm 2017 giá vốn là 7.079 triệu đồng, năm 2018 tăng lên 7.503 triệu đồng, tăng 424 triệu đồng so với năm 2017, ứng với mức tăng tương ứng là 5,9%. Đến năm 2019 giá vốn giảm xuống còn 6.895 triệu đồng, giảm 608 triệu đồng, tương ứng là 8,1%. Năm 2020 là 8269 triệu đồng, tăng 1.374 triệu đồng so với năm 2019, ứng với mức tăng là 19,92%. Giá vốn hàng bán của năm 2020 đột ngột tăng cao nguyên nhân là do giá nguyên liệu gỗ đột ngột tăng cao. Nguồn nguyên liệu gỗ phục vụ cho sản xuất của công ty chủ yếu từ nguồn gỗ nhập khẩu. Năm 2020 với tình hình diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid 19 gây ra khó khăn về logistic, container và tàu biển vận chuyển do đó đã đẩy giá bán nguyên liệu tăng lên từ 2-3 USD/m³. Bên cạnh đó, tại các thị trường xuất khẩu gỗ nguyên liệu chính như: Mỹ, châu Phi, châu Âu dịch bệnh càng phức tạp và khó kiểm soát, người dân phải ở nhà nhiều hơn vì vậy việc sửa chữa và tân trang nhà ở là việc ưu tiên hàng đầu của họ khiến cho nhu cầu về gỗ tăng cao. Vì vậy lượng lớn gỗ nguyên liệu tập trung cung cấp cho thị trường bản địa từ đó làm cho gỗ nguyên liệu xuất khẩu sang các nước giảm đi làm cho giá thành tăng lên đáng kể.

- **Tổng chi phí:** Tổng chi phí của công ty biến động qua từng năm và phù hợp với sự biến động của tổng doanh thu khi giảm trong năm 2019 và tăng trong năm 2020. Cụ thể, năm 2017, tổng chi phí của công ty là 1.106 triệu đồng. Năm 2018, chi phí của công ty là 1.224 triệu đồng, tăng 118 triệu đồng, tương ứng giảm 10,6% so với năm 2017. Năm 2019, tổng chi phí giảm xuống còn 1.016 triệu đồng, giảm 90 triệu đồng, tương ứng 8,14% so với năm 2018. Do lượng hàng bán ra ít hơn năm trước nên công ty đã có những điều chỉnh về một số chi phí cho việc bán hàng nên tổng chi phí của năm 2019 đã cắt giảm hơn so với năm 2018. Đến năm 2020, thị trường đã ổn định hơn, lượng cầu về đồ gỗ có khả quan hơn nên tổng chi phí doanh nghiệp đã tăng lên 1.270 triệu đồng, tăng 254 triệu đồng, tương ứng tăng 25% so với năm 2019.

- **Về lợi nhuận:** Năm 2017 lợi nhuận trước thuế của công ty là 3.177 triệu đồng, thuế TNDN phải nộp ngân sách là 635 triệu đồng, do đó năm 2017 doanh nghiệp đạt mức lợi nhuận 2.542 triệu đồng. Năm 2018, lợi nhuận trước thuế của công ty là 3.431 triệu đồng tăng 254 triệu đồng so với năm 2017 tương ứng tăng 7,9%, mức thuế

TNDN phải nộp là 686 triệu đồng tăng 51 triệu đồng so với năm 2017. Năm 2019, do thị phần của công ty giảm, kéo theo doanh thu giảm và mức chi phí cao dẫn đến lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2019 là 2.707 triệu đồng, giảm 38 triệu đồng so với năm 2018 tương ứng 1,38%. Đến năm 2020, mặc dù tổng doanh thu tăng hơn so với năm 2019 nhưng do tổng chi phí cũng cũng như giá vốn hàng bán tăng cao nên lợi nhuận sau thuế của năm 2020 là 2.453 triệu đồng, giảm 254 triệu đồng so với năm 2019 tương ứng với mức giảm là 9,38%.

2.1.5. Đặc điểm của công ty trong mối quan hệ với hoạt động đầu tư phát triển

Trong những năm qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Khải Thịnh, cụ thể là sự tăng lên nhanh chóng về quy mô và nguồn vốn chủ sở hữu đã có những tác động không nhỏ đến hoạt động đầu tư phát triển của Công ty.

- Lĩnh vực hoạt động của Công ty là sản xuất và xuất khẩu sang thị trường các nước châu Á, châu Âu, và một số nước châu Mỹ các mặt hàng sản phẩm gỗ như bàn, ghế, tủ, giường, đồ chơi trẻ em...

- Khả năng về tài chính và huy động vốn của Công ty: Hiện nay, nguồn vốn đầu tư của Công ty chủ yếu là vốn chủ sở hữu, vốn vay từ ngân hàng tập trung cho công tác sản xuất kinh doanh.

- Về máy móc thiết bị, cơ sở hạ tầng: Công ty mua sắm máy móc thiết bị, xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

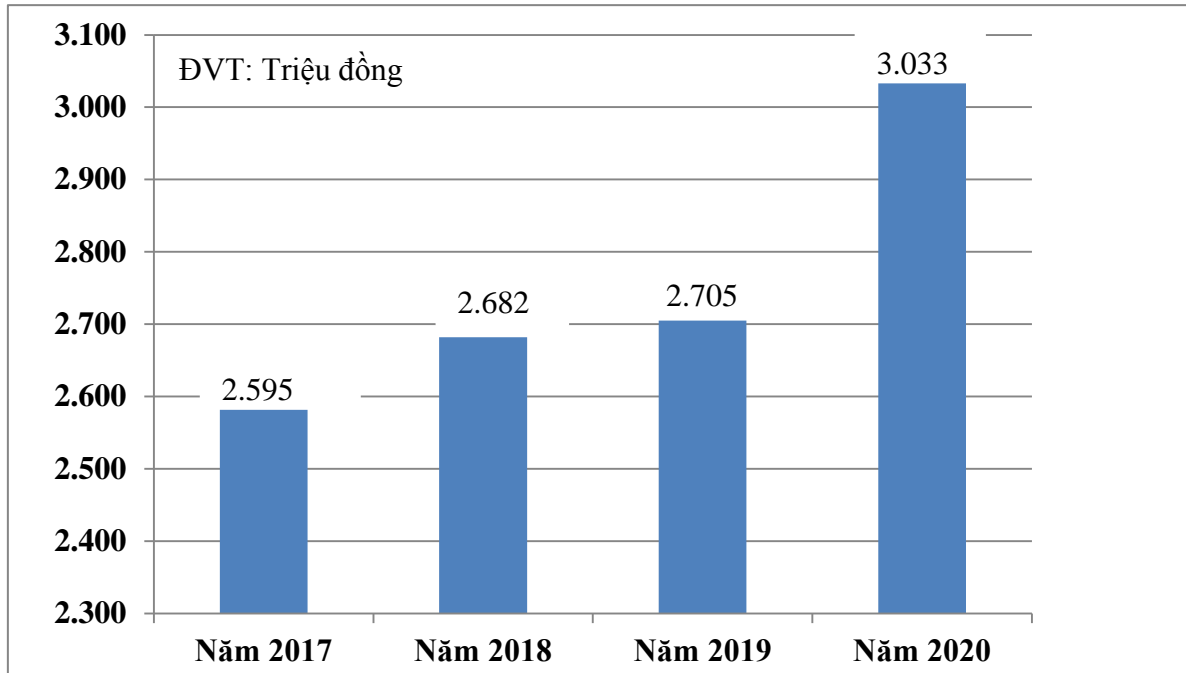
- Về nguồn nhân lực: Công ty có đội ngũ cán bộ công nhân viên có trình độ, tinh thần trách nhiệm trong công việc. Hàng năm, đội ngũ lao động của Công ty có sự tăng lên, không chỉ gia tăng về số lượng mà còn có sự thay đổi về cơ cấu lao động theo hướng gia tăng về trình độ.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020

2.2.1. Khái quát về tình hình đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh

Trong giai đoạn từ năm 2017-2020, công ty TNHH Khải Thịnh đã đẩy mạnh đầu tư phát triển để nâng cao năng lực cạnh tranh, tổng vốn đầu tư trong cả giai đoạn này là 11.015 triệu đồng. Giá trị vốn đầu tư năm 2017 đạt mức 2.595 triệu đồng, chiếm 23% tổng vốn đầu tư trong cả giai đoạn. Vốn đầu tư có xu hướng tăng dần trong 4 năm, giá trị vốn đầu tư các năm 2018 là 2.682 triệu đồng chiếm 24% tổng vốn đầu tư, năm 2019 là 2.705 triệu đồng chiếm 25% tổng vốn đầu tư, năm 2020 là 3.033 triệu đồng chiếm 28% tổng vốn đầu tư cả giai đoạn.

Biểu đồ 2.1 Quy mô vốn đầu tư phát triển của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020



Nguồn: Phòng Kế hoạch

Nhìn vào đồ thị 2.1 ta có thể thấy, vốn đầu tư của Công ty tăng lên qua các năm. Năm 2018, vốn đầu tư là 2.682 triệu đồng, tăng 87 triệu đồng, ứng với mức tăng 3,35% so với năm 2017. Năm 2019, vốn đầu tư là 2.705 triệu đồng, tăng 23 triệu đồng so với năm 2018, ứng với mức tăng là 0,85%. Vốn đầu tư đạt mức cao nhất trong năm 2020 với số vốn tương ứng là 3.033 triệu đồng, tăng 328 triệu đồng, ứng với mức tăng 12,1% so với năm 2019. Sở dĩ có sự tăng lên về vốn đầu tư qua các năm là do trong các năm này công ty đã tập trung vốn đầu tư các trang thiết bị hạ tầng kỹ thuật và dịch vụ cũng như đào tạo đội ngũ lao động. Khối lượng vốn đầu tư được huy động từ nhiều nguồn khác nhau nhưng trong đó nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn vay đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động đầu tư phát triển của Công ty.

2.2.2. Tình hình thực hiện vốn đầu tư phát triển của công ty phân theo nguồn vốn

Đối với các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển có ý nghĩa quyết định đến quy mô và tốc độ tăng trưởng cũng như mức độ gia tăng lợi nhuận. Trong đó nguồn vốn đầu tư vừa là điều kiện tiên quyết vừa có ý nghĩa to lớn đến tính khả thi và hiệu quả của hoạt động đầu tư. Và thường nguồn vốn đầu tư mà doanh nghiệp cần sẽ rất lớn để hoàn thành được những mục tiêu mà, chiến lược mà doanh nghiệp đã đề ra. Cũng giống như các doanh nghiệp khác, Công ty TNHH Khải Thịnh cũng cần có những nguồn vốn lớn để sử dụng cho hoạt động đầu tư phát triển của mình.

Trong giai đoạn năm 2017-2020, công ty TNHH Khải Thịnh đã thực hiện huy động được một khối lượng vốn đầu tư lớn, về cơ bản đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển của công ty trong cả giai đoạn. Nguồn vốn này được huy động từ các nguồn vốn chủ sở hữu của công ty và từ các khoản vay tín dụng ngân hàng. Nguồn vốn đầu tư phát triển thực hiện trong giai đoạn 2017-2020 của Công ty được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.2 Vốn đầu tư phát triển doanh nghiệp phân theo nguồn vốn của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
		VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)
1	Vốn CSH	1.661	64	1.663	62	1.785	66	1.850	61
2	Vốn vay	934	36	1.019	38	920	34	1.183	39
3	Tổng	2.595	100	2.682	100	2.705	100	3.033	100

(Nguồn: Phòng kế toán)

Trong giai đoạn 2017-2020, tổng vốn đầu tư của Công ty là 11.015 triệu đồng. Trong đó, vốn đầu tư từ vốn chủ sở hữu là 6.959 triệu đồng, chiếm 63% và vốn vay từ các ngân hàng thương mại là 4.056 triệu đồng chiếm 37% tổng vốn đầu tư cả giai đoạn.

Trong cơ cấu nguồn vốn của Công ty thì chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao hơn và có sự tăng lên qua các năm. Năm 2017, vốn chủ sở hữu của Công ty là 1.661 triệu đồng chiếm 64% tổng vốn đầu tư. Năm 2018, vốn chủ sở hữu là 1.663 triệu đồng, có sự tăng nhẹ so với năm 2017 và chiếm 62% trong tổng vốn đầu tư. Năm 2019, là 1.785 triệu đồng, tăng 122 triệu đồng so với năm 2018, chiếm 66% trong tổng vốn đầu tư, đây là năm có tỷ trọng vốn chủ sở hữu cao nhất trong giai đoạn 2017-2020. Năm 2020 vốn chủ sở hữu tăng lên 1.850 triệu đồng chiếm 61% tổng vốn đầu tư (tăng 65 triệu đồng so với năm 2017).

Bên cạnh đó, hoạt động vay tín dụng từ các ngân hàng thương mại đóng vai trò rất quan trọng trong quá trình phát triển của công ty, là nguồn vốn dễ tiếp cận, có khả năng đáp ứng nhu cầu nhanh nhất, tạo điều kiện thuận lợi cho công ty chủ động trong việc huy động và sử dụng động vốn. Trong giai đoạn 2017-2020, nguồn vốn vay của Công ty có sự biến động qua các năm, cụ thể: Năm 2017, vốn vay là 934 triệu đồng, chiếm 36% tổng vốn đầu tư của năm. Năm 2018, nguồn vốn vay tăng lên đạt mức

1.019 triệu đồng, tăng 85 triệu đồng so với năm 2017 và chiếm 38% vốn đầu tư của năm. Năm 2019, nguồn vốn vay của Công ty có sự giảm đi chỉ còn 920 triệu đồng, giảm 99 triệu đồng so với năm 2018, chiếm 34% trong tổng vốn đầu tư. Năm 2020, vốn vay là 1.183 triệu đồng, tăng 263 triệu đồng so với năm 2019 và chiếm 39% vốn đầu tư của công ty. Năm 2018 và năm 2020 tỷ trọng vốn vay có sự tăng lên nguyên nhân là do trong hai năm này Công ty tăng cường đầu tư với số vốn lớn nên cần đến nhiều nguồn vốn vay. Để huy động nguồn vốn lớn từ tín dụng, công ty đã chủ động sáng tạo linh hoạt, học hỏi kinh nghiệm của các công ty khác cùng ngành trên địa bàn cả nước phát huy tối đa nguồn vốn này để đáp ứng các nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

2.2.3. Tình hình thực hiện vốn đầu tư phát triển của công ty phân theo thời hạn hoạt động

Bảng 2.3. Tình hình thực hiện vốn đầu tư phân theo thời hạn hoạt động của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
		VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)
1	Đầu tư dài hạn	1.572	61	1.591	59	1.716	63	1.841	61
2	Đầu tư ngắn hạn	1.023	39	1.091	41	989	37	1.192	39
3	Tổng	2.595	100	2.682	100	2.705	100	3.033	100

Nguồn: Phòng Kế toán

Theo bảng số liệu, trong tổng vốn đầu tư cả giai đoạn 2017-2020, vốn đầu tư dài hạn là 6720 triệu đồng chiếm 61% trong tổng vốn và có xu hướng tăng lên qua các năm. Năm 2017, vốn dài hạn là 1.023 triệu đồng, chiếm 61% tổng vốn đầu tư, đến năm 2020 số vốn này tăng lên đạt mức 1.841 triệu đồng tăng 818 triệu đồng, ứng với mức tăng 21,64% so với năm 2017. Vốn đầu tư ngắn hạn trong giai đoạn này là 4.295 triệu đồng, chiếm 39% tổng vốn đầu tư và có sự biến động qua các năm. Vốn đầu tư ngắn hạn thấp nhất vào năm 2019 và đạt cao nhất vào năm 2020 với số vốn lần lượt là 989 triệu đồng (chiếm 37% vốn đầu tư năm 2019) và 1.192 triệu đồng (chiếm 39% vốn đầu tư năm 2020).

2.2.4. Tình hình thực hiện vốn đầu tư phân theo nội dung đầu tư công ty giai đoạn 2017- 2020

Về hạng mục đầu tư thì giai đoạn 2017-2020, tổng số vốn đầu tư của Công ty 11.015 triệu đồng đều tập trung đầu tư cho 4 lĩnh vực đó là đầu tư vào tài sản cố định, đầu tư bổ sung hàng tồn trữ, đầu tư nguồn nhân lực và đầu tư vào hoạt động marketing. Các dự án thực hiện đầu tư trong giai đoạn này của Công ty bao gồm các dự án chuyên tiếp của giai đoạn trước và các dự án mới được phê duyệt trong kỳ. Nhìn chung, các dự án đã được phê duyệt được Công ty triển khai khẩn trương như các dự án đầu tư xây dựng, sửa chữa nhà xưởng, đầu tư mua sắm các trang máy móc thiết bị,...

Bảng 2.4. Quy mô vốn đầu tư theo nội dung của Công ty giai đoạn 2017-2020

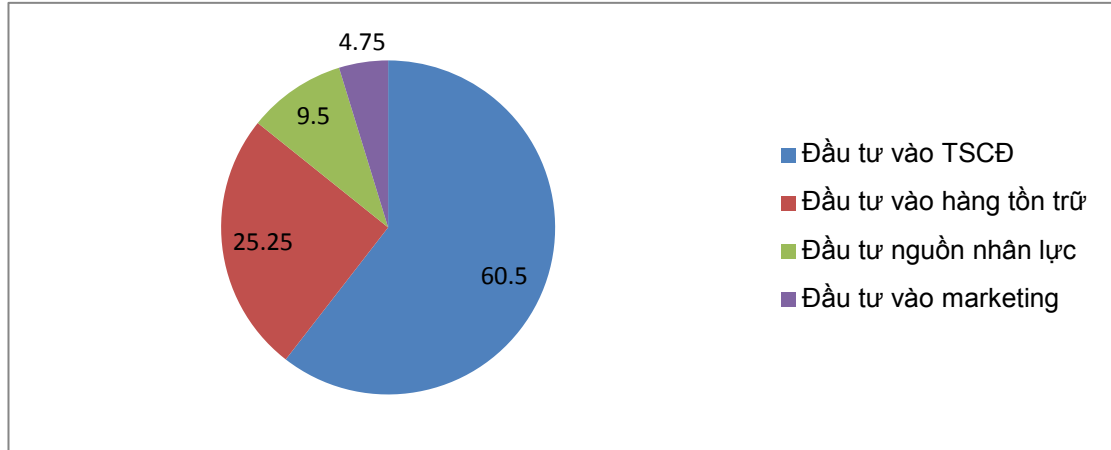
Đvt: Triệu đồng

STT	Nội dung	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
		VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)
1	Đầu tư vào TSCĐ	1.572	60	1.591	59	1.716	63	1.841	60
2	Đầu tư bổ sung hàng tồn trữ	614	24	676	25	692	26	775	26
3	Đầu tư phát triển nguồn nhân lực	307	12	284	11	178	7	238	8
4	Đầu tư vào hoạt động marketing	102	4	131	5	119	4	179	6
5	Tổng	2.595	100	2.682	100	2.705	100	3.033	100

Nguồn: Phòng Kế toán

Từ đó bảng số liệu trên, ta có biểu đồ cơ cấu nguồn vốn đầu tư theo nội dung của Công ty giai đoạn 2017-2020 như sau:

Biểu đồ 2.2 Vốn đầu tư phát triển phân theo nội dung giai đoạn 2017-2020



Nguồn: Phòng Kế toán

Nhìn tổng thể ta có thể rằng vốn đầu tư của Công ty chủ yếu tập trung vào đầu tư tài sản cố định (chiếm 60,5% vốn đầu tư cả giai đoạn) và đầu tư vào hàng tồn trữ (chiếm 25,25%). Còn lại là tỷ trọng vốn đầu tư vào nguồn nhân lực và đầu tư vào hoạt động marketing chiếm tỷ trọng thấp hơn trong tổng vốn đầu tư lần lượt là 9,5% và 4,75%.

Các nội dung đầu tư cụ thể của Công ty như sau:

2.2.4.1. Đầu tư vào tài sản cố định

Bảng 2.5. Tình hình đầu tư tài sản cố định của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
		VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	550	35	509	32	584	34	626	34
2	Máy móc, thiết bị	676	43	716	45	686	40	663	36
3	Phương tiện vận	236	15	270	17	309	18	368	20

	tài								
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	110	7	95	6	137	8	184	10
5	Tổng	1.572	35	1.591	100	1.716	100	1.841	100

Nguồn: Phòng Kế toán

Do là một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nên hoạt động đầu tư vào tài sản cố định của công ty luôn luôn được chú trọng và chiếm tỷ lệ cao nhất trong tổng vốn đầu tư. Hoạt động đầu tư vào tài sản cố định của Công ty bao gồm các hoạt động: đầu tư vào nhà cửa vật kiến trúc; đầu tư vào máy móc, thiết bị; đầu tư vào phương tiện vận tải; đầu tư vào thiết bị, dụng cụ quản lý.

Qua bảng số liệu trên ta có thể thấy, Công ty đã chú trọng vào việc xây dựng sửa chữa nhà xưởng và mua thêm máy móc thiết bị. Năm 2017, tổng vốn đầu tư vào tài sản cố định là 550 triệu đồng; năm 2018 là 509 triệu đồng chiếm 35% tổng vốn đầu tư vào TCSĐ của công ty, thấp hơn 41 triệu đồng tương ứng với mức giảm 7,45% so với năm 2017. Nguyên nhân là do 2018 có nhiều lượng đơn đặt hàng với số lượng lớn nên Công ty mua sắm thêm máy móc thiết bị phục vụ cho quá trình sản xuất. Năm 2019, vốn đầu tư vào tài sản cố định là 2.499 triệu đồng giảm 1.811 triệu đồng so với năm 2018; năm 2020 là 2.619 triệu đồng, tăng 120 triệu đồng so với năm 2019.

- Đầu tư máy móc, thiết bị

Hoạt động đầu tư vào máy móc, thiết bị là một hoạt động chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng vốn đầu tư vào tài sản cố định của công ty. Cụ thể: Năm 2017, vốn đầu tư cho máy móc thiết bị là 676 triệu đồng, chiếm 43% vốn đầu tư vào TSCĐ. Năm 2018, Công ty đã tiến hành mua thêm các loại máy móc, thiết bị để phục vụ cho hoạt động sản xuất như máy cưa vòng, máy cưa bàn trượt, máy cưa vanh,... với số vốn đầu tư là 716 triệu đồng, tăng 40 triệu đồng, ứng với mức tăng là 5,91% so với năm 2017 và chiếm 45% tổng vốn đầu tư vào TSCĐ. Trong năm 2019 và năm 2020, Công ty thực hiện việc

- Đầu tư xây dựng nhà xưởng, vật kiến trúc

Cùng với đầu tư mua sắm máy móc thiết bị, công tác đầu tư xây dựng nhà xưởng, vật kiến trúc cũng là một nội dung đầu tư được công ty quan tâm. Điều này được thể hiện qua số vốn đầu tư cho nhà cửa, vật kiến trúc liên tục tăng qua các năm từ năm 2017 đến năm 2020. Năm 2017, vốn đầu tư cho hoạt động này là 550 triệu đồng chiếm 35% vốn đầu tư vào TSCĐ. Đến năm 2020, vốn đầu tư cho nhà cửa, vật kiến trúc đạt mức 626 triệu đồng, tăng 76 triệu đồng, ứng với mức tăng là 4,41% so với năm 2017 và chiếm 34% vốn đầu tư vào TSCĐ của năm.

- Phương tiện vận tải và thiết bị, dụng cụ quản lý

Hai hoạt động này tuy chiếm tỷ trọng khá nhỏ trong cơ cấu vốn đầu tư vào tài sản cố định nhưng vẫn có xu hướng tăng dần qua các năm. Cụ thể, trong tổng số vốn đầu tư vào TSCĐ giai 2017-2020, vốn đầu tư cho phương tiện vận tải là 1.183 triệu đồng chiếm 17,6% và đầu tư cho thiết bị, dụng cụ quản lý là 526 triệu đồng chiếm 7,83% vốn đầu tư vào TSCĐ.

2.2.4.2. Đầu tư bổ sung hàng tồn trữ

Đây là hoạt động đầu tư chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng vốn đầu tư thực hiện của Công ty, điều này thể hiện rõ được nhiệm vụ tồn trữ của Công ty, luôn đảm bảo được hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và đáp ứng được yêu cầu của khách hàng trong mọi tình huống, mọi hoàn cảnh.

Bảng 2.6. Tình hình đầu tư vào hàng tồn trữ của Công ty giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
		VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)
1	Nguyên liệu, vật liệu	289	47	298	44	332	48	326	42
2	Công cụ, dụng cụ	55	9	60	9	48	7	62	8
3	Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	104	17	122	18	125	18	170	22
4	Thành phẩm	166	27	196	29	187	27	217	28
5	Tổng vốn đầu tư vào hàng tồn trữ	614	100	676	100	692	100	775	100

Nguồn: Phòng Kế toán

Vốn đầu tư cho hàng tồn trữ giai đoạn 2017-2020 mặc dù có nhiều biến động nhưng vẫn có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2017, vốn đầu tư vào hàng tồn trữ là 614 triệu đồng, chiếm 24% tổng vốn đầu tư trong năm. Năm 2018, lượng vốn đầu tư

cho hàng tồn trữ là 676 triệu đồng, tăng 62 triệu đồng, ứng với mức tăng là 10,09% so với năm 2018 và chiếm 25% tổng vốn đầu tư. Năm 2019, lượng vốn đầu tư cho hàng tồn trữ là 692 triệu đồng, chiếm 38% trong tổng vốn đầu tư và tăng 16 triệu đồng so với năm 2018 ứng với mức tăng là 2,37%. Đến năm 2020, thị trường biến động do tình hình dịch bệnh Covid 19 diễn biến phức tạp nên Công ty đưa ra chiến lược thu mua nhiều nguyên liệu gỗ, chi phí nguyên vật liệu tăng ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm. Chính vì vậy, năm 2020 vốn đầu tư cho hàng tồn trữ tăng lên 775 triệu đồng, tăng 83 triệu đồng so với năm 2019 và ứng với mức tăng là 12% .

Năm 2020, giá gỗ biến động nhiều đợt, giảm một chút vào thời điểm dịch bệnh bùng phát và sau đó thù lại tăng cao. Trong khi khó tăng giá đầu ra theo tỉ lệ tăng của đầu vào, nên ngoài việc tận dụng tối đa nguồn nguyên liệu thừa, công ty đưa việc thu mua gỗ thành mục tiêu chiến lược vì nhận định sau đại dịch nhu cầu mua bán sẽ tăng đột biến trở lại. Giá gỗ được theo dõi hàng ngày và liên tục tìm nhiều nguồn cung cấp khác nhau nhằm chủ động ở mức cao nhất. Các loại phụ liệu khác cũng được kiểm soát về giá cả cũng như chất lượng gất gao,... sao cho giá bán có tính cạnh tranh nhất thị trường. Bên cạnh đó, Công ty luôn chủ động dự trữ nguồn nguyên liệu ít nhất 6 tháng nên bất cứ đơn hàng gấp nào cũng đều nhận được, điều này giúp Công ty tăng lợi nhuận so với những đơn hàng bình thường và có cạnh tranh đơn so với các doanh nghiệp cùng ngành khác.

2.2.4.3. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực

Đầu tư phát triển nguồn nhân lực là một công việc hết sức quan trọng đối với mọi doanh nghiệp, bởi vì bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn hoạt động thì cũng cần con người làm chủ cho dù có áp dụng máy móc thiết bị công nghệ hiện đại đến đâu đi chăng nữa. Vì vậy, nhân lực là yếu tố quan trọng quyết định đến sự phát triển của doanh nghiệp. Nó góp phần mở rộng quy mô và nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

Về tình hình đầu tư phát triển nguồn nhân lực của Công ty ta có thể xem xét qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.7. Tình hình đầu tư vào nguồn nhân lực của Công ty giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
		VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)
1	Đào tạo mới	92	30	91	32	53	30	76	32

2	Đào tạo chuyên sâu	117	38	99	35	66	37	90	38
3	Thi nâng bậc	34	11	37	13	22	12	24	10
4	Đào tạo cán bộ quản lý	64	21	57	20	37	21	48	20
5	Tổng vốn đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực	307	100	284	100	178	100	238	100

Nguồn: Phòng Kế toán

Qua bảng số liệu trên ta nhận thấy rằng, vốn đầu tư cho công tác đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực chiếm tỷ trọng tương đối trong tổng vốn đầu tư và có sự tăng giảm không đồng đều qua các năm trong giai đoạn 2017-2020. Năm 2017, vốn đầu tư cho phát triển nguồn nhân lực là 307 triệu đồng, chiếm 12% tổng vốn đầu tư. Năm 2018 là 284 triệu đồng, chiếm 11% tổng vốn đầu tư, giảm 23 triệu đồng so với năm 2017 tương ứng 7,49%. Năm 2019, vốn cho đầu tư phát triển nguồn nhân lực là 178 triệu đồng, chiếm 7% tổng vốn đầu tư, giảm 106 triệu đồng so với năm 2018 tương ứng 37,32%. Năm 2020 là 238 triệu đồng, chiếm 8% tổng vốn đầu tư và tăng 60 triệu đồng so với năm 2019, ứng với mức tăng là 33,7%.

Với quan niệm rằng, lao động là một trong những tài sản của công ty vì vậy Công ty luôn chú trọng vào việc đầu tư phát triển nguồn nhân lực đặc biệt là trong việc tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực, bên cạnh đó là các chính sách đãi ngộ cho nhân viên cũng được công ty quan tâm. Cụ thể:

i. Chính sách tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực

Quy trình tuyển dụng lao động được tiến hành theo 5 bước: Xác định nhu cầu tuyển dụng; thông báo tuyển dụng; Phỏng vấn xét tuyển sơ bộ; Ra quyết định tuyển dụng. Tùy từng vị trí làm việc khác nhau mà Công ty sẽ yêu cầu ứng viên với những điều kiện khác nhau để ứng tuyển vào vị trí công việc phù hợp. Với lao động nghề chế biến gỗ sẽ không cần phải có kinh nghiệm bởi vì công nhân có thể học hỏi công việc khi được nhận vào làm chính thức. Nếu công nhân đã từng làm việc ở các xưởng gỗ khác có kinh nghiệm làm việc rồi thì đây sẽ là điều vô cùng thuận lợi.

➤ Hoạt động đào tạo người lao động

- Công ty luôn coi trọng công tác đào tạo để phát triển và khai thác những tiềm năng của nhân sự. Mục tiêu đào tạo về nhân sự của Công ty là phải giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, chuẩn mực trong đạo đức, chuyên nghiệp trong phong cách làm việc và tâm huyết với công việc. Tìm hiểu nhu cầu đào tạo, lựa chọn phương pháp và mô

hình đào tạo phù hợp cũng như đánh giá hiệu quả đào tạo được thực hiện bài bản nhằm đảm bảo chất lượng của các chương trình đào tạo. Theo đó, hàng năm công ty tạo điều kiện cho CB-CNV có cơ hội nâng cao năng lực chuyên môn, kỹ năng nghiệp vụ, kỹ năng mềm và hiệu quả thực hiện công việc, góp phần tăng hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực của công ty. Các buổi đào tạo này ngoài mục đích chia sẻ kiến thức, kỹ năng còn giúp tạo sự gắn kết và chia sẻ giữa các CB-CNV trong công ty.

- Các chương trình đào tạo nâng cao kỹ năng chuyên môn, kỹ năng quản lý cho các nhân viên có tiềm năng để phát triển, đề cử vào các vị trí then chốt của công ty.

- Công ty còn tổ chức chương trình đào tạo, training cho đội ngũ cán bộ mới vào nhằm tạo điều kiện hòa nhập nhanh với môi trường. Bên cạnh đó, công ty cũng thường xuyên tổ chức các chương trình teambuilding để gắn kết CB-CNV cũng như tạo cơ hội để họ có thể giao tiếp với nhau nhằm phát triển mối quan hệ làm việc nhóm ngày càng hiệu quả hơn.

ii. Chính sách đãi ngộ đối với người lao động

Nhận thức rằng nhân lực là nguồn tài sản lớn của doanh nghiệp, Công ty TNHH Khải Thịnh đã rất chú trọng vào các chính sách lương, thưởng, phúc lợi và cơ hội thăng tiến để giữ, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực cho Công ty. Cụ thể

- Chính sách phúc lợi dành cho CB-CNV

- Về chế độ lương, thưởng

- Đối với những lao động mới, chưa có kinh nghiệm làm việc, mức lương cơ bản của người lao động là 135.000 đồng/ngày, còn đối với những lao động đã có kinh nghiệm làm việc mức lương họ được nhận là 165.000 đồng/ngày.

- Thời gian làm việc

- + Buổi sáng từ 7 giờ đến 11 giờ.

- + Buổi chiều từ 13 giờ đến 17 giờ.

Khi Công ty có nhiều lượng đơn hàng, người lao động có thể làm việc tăng ca, thời gian từ 5 giờ chiều đến 8 giờ đêm thì mức lương hỗ trợ là 50% mức lương cơ bản.

- Toàn bộ CB-CNV đều được xem xét tăng lương hàng năm theo quy định. Bên cạnh đó, để ghi nhận những nỗ lực, đóng góp của công nhân viên, Công ty đã thường xuyên rà soát, điều chỉnh tăng các khoản trợ cấp ngoài lương như: Thưởng tiền doanh số, tiền chuyên cần, các dịp lễ, tết: lương tháng 13 và quà tết.

- Phúc lợi của Công ty

Với quan niệm “con người là tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp” nên Công ty luôn xây dựng môi trường làm việc an toàn, chuyên nghiệp, bình đẳng, không phân biệt đối xử... tạo sự tin tưởng, yên tâm cho người lao động. Nhằm mang đến cho

người lao động những chính sách hỗ trợ tốt nhất, Công ty đã thực hiện các chính sách về sức khỏe, phúc lợi cho người lao động, cụ thể như:

- Tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho toàn thể CB-CNV, thực hiện các gói bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội theo quy định. Tự nguyện tham gia các gói bảo hiểm tai nạn 24/24 cho người lao động với mức bồi thường tối đa là 20.000.000 đồng/vụ.
- Cung cấp nước sạch cho toàn thể nhân viên sử dụng đảm bảo vệ sinh, an toàn.
- Tự nguyện chăm lo cho lao động nữ có thai như: Trợ cấp tiền mặt đẻ chi, em bồi dưỡng sức khỏe trong suốt 9 tháng mang thai và sau khi sinh con được 6 tháng tuổi; trợ cấp 1 lần sau khi nghỉ thai sản đi làm lại,...
- Ngoài ra, Công ty còn xây dựng quỹ khuyến học nhằm hỗ trợ và cấp học sinh giỏi cho con em người lao động có hoàn cảnh khó khăn nhưng biết cố gắng vượt khó.
- Công ty luôn xem xét cho CB-CNV vay không lấy lãi (trả góp hàng tháng) khi có nhu cầu mua nhà, mua xe, khi gặp khó khăn, hoạn nạn.

Các vấn đề về an toàn lao động luôn được Công ty đưa lên hàng đầu.

- -Hàng năm, Công ty tổ chức các khóa huấn luyện về an toàn lao động, bảo hộ lao động, sơ cấp cứu, an toàn hóa chất,... cho CB-CNV.
- Thực hiện các biện pháp cảnh báo, che chắn các khu vực có máy móc nguy hiểm.
- Cấp phát và trang bị đầy đủ các thiết bị bảo hộ lao động cho người lao động.

2.2.4.4. Đầu tư cho hoạt động Marketing

Trong thời buổi kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt như hiện nay thì các hoạt động về marketing là một phần không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh của mỗi công ty. Nhận biết được điều đó nên trong những năm gần đây Công ty TNHH Khải Thịnh đã nỗ lực đầu tư vào hoạt động này thông qua quảng cáo, bán hàng trực tiếp, quan hệ công chúng, khuyến mại,... Đây là những chương trình được thực hiện với mục đích tạo sự nhận biết thương hiệu, tăng sự hài lòng, tìm kiếm cơ hội kinh doanh và đưa Công ty đến gần hơn với khách hàng.

Bảng 2.8. Tình hình đầu tư cho hoạt động marketing của Công ty giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	Năm 2017		Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
		VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)	VĐT	Tỷ trọng (%)
1	Vốn đầu	102	35	131	37	119	38	179	34

	tư cho hoạt động marketing								
2	Hoạt động quảng cáo	35	65	48	63	45	62	61	66
3	Xúc tiến thương mại	67	100	83	100	74	100	118	100

Nguồn: Phòng Kế toán

Trong giai đoạn 2017-2020, tỷ lệ vốn đầu tư cho hoạt động marketing so với tổng vốn đầu tư phát triển của Công ty khá nhỏ, có xu hướng tăng qua các năm 2017, năm 2018 và 2020 và giảm xuống ở năm 2019. Năm 2017, vốn đầu tư cho hoạt động marketing là 102 triệu đồng chiếm 4% tổng vốn đầu tư phát triển. Năm 2018, là 131 triệu đồng tăng 29 triệu đồng so với năm 2017 ứng với mức tăng 28,43%. Năm 2019, vốn đầu tư cho hoạt động marketing của công ty là 119 triệu đồng giảm 12 triệu đồng so với năm 2018 tương ứng 9,16% so với năm 2018. Năm 2020, vốn đầu tư cho hoạt động này là 179 triệu đồng, chiếm 6% tổng vốn đầu tư, tăng 60 triệu đồng so với năm 2019 ứng với mức tăng 17,9%, và tăng 45 triệu đồng so với năm 2017 ứng với mức tăng là 50,42%.

➤ Về hoạt động quảng cáo

Trong giai đoạn 2017-2020, vốn đầu tư cho hoạt động quảng cáo của công ty có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2017, vốn đầu tư cho hoạt động này 35 triệu đồng chiếm 35% vốn đầu tư cho hoạt động marketing. Đến năm 2020, là 61 triệu đồng, tăng 26 triệu đồng so với năm 2017, ứng với mức tăng là 20,34% và chiếm 66% vốn đầu tư cho marketing của năm.

Thời gian gần đây, các hoạt động quảng cáo cũng được Công ty vô cùng quan tâm. Công ty đã có những chính sách quảng cáo hợp ý khi quyết định không quảng cáo ở các kênh truyền hình bởi vì chi phí này rất lớn, do đó, chiến lược được đưa ra là treo những bảng áp phích lớn với nội dung bắt mắt, thu hút... đặt tại các cửa hàng giới thiệu được Công ty áp dụng nhiều.

Nhận biết được sự bùng nổ mạnh mẽ của mạng internet, Công ty đã hợp tác với những trang báo mạng về mua bán sản phẩm nội thất như: Tiếp thị và gia đình, báo Mua bán,... Công ty đã tích cực xây dựng hệ thống bán hàng trực tuyến qua website mua bán của chính công ty, qua đó giúp khách hàng dễ dàng tra cứu các doanh mục và giá bán sản phẩm, hoặc đặt hàng ngay trên trang web của Công ty.

➤ Xúc tiến thương mại

Hoạt động xúc tiến thương mại chiếm tỷ trọng khá cao trong vốn đầu tư cho hoạt động marketing với số vốn cả giai đoạn là 342 triệu đồng và chiếm 64,41%. Hoạt động khuyến mại đem lại hiệu quả rất cao, khuyến khích người tiêu dùng đến của hàng nhiều hơn và tăng số lượng đơn đặt hàng trong ngắn hạn. Về khách hàng, Công ty sẽ có những ưu đãi dành cho khách mua hàng với tổng giá trị thanh toán lớn. Với mỗi mức thanh toán khác nhau sẽ được hưởng mức chiết khấu khác nhau, ví dụ tổng giá trị thanh toán đạt mức 200 triệu đồng, khách hàng được hưởng mức chiết khấu 10%, từ hóa đơn thanh toán đạt mức 300 triệu đồng sẽ được hưởng chiết khấu 15%. Nhờ vào những hoạt động khuyến mại, Công ty đã thu hút được một lớn khách hàng và doanh số bán ra trong những thời điểm đó có mức tăng cao.

Ngoài ra, theo chính sách của Công ty, hỗ trợ 50% phí vận chuyển cho những đơn hàng trên 100 triệu đồng cho khách hàng ở các tỉnh xa. Chiết khấu trực tiếp 5% tổng giá trị hóa đơn 100 triệu đồng.

➤ Marketing trực tiếp

Marketing trực tiếp tại Công ty mới chỉ dừng lại ở marketing thông qua catalog. Mỗi khách hàng khi mua sản phẩm của Công ty sẽ được nhân viên bán hàng xin lại số điện thoại và địa chỉ mail. Mỗi khi có sản phẩm mới, hay chương trình khuyến mại, giảm giá, công ty sẽ gửi những catalog giới thiệu thông tin chi tiết về những sản phẩm hay chương trình đến mail cho khách hàng.

2.3. Đánh giá thực trạng hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh

2.3.1. Kết quả hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh

Bảng 2.9 1Vốn đầu tư thực hiện của Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1	Tổng vốn đầu tư	2.595	2.682	2.705	3.033
2	Vốn chưa hoàn thành (chưa chi)	389	349	271	242
3	Vốn đầu tư thực hiện	2.206	2.333	2.434	2.791

Nguồn: Phòng Kế toán

Qua bảng số liệu ta có thể, vốn đầu tư thực hiện của Công ty có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2017, vốn đầu tư thực hiện là 2.206 triệu đồng thì đến năm 2020 đã tăng lên 2.791 triệu đồng, tăng 585 triệu đồng so với năm 2017 và tương ứng với mức tăng là 8,16%.

Bảng 2.10. Kết quả hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1	Vốn đầu tư thực hiện	2.206	2.333	2.434	2.791
2	TSCĐ huy động	858	1.025	1.214	1.636
3	Doanh thu	11.362	12.158	11.295	12.605
4	Lợi nhuận	2.542	2.745	2.707	2.453
5	Mức đóng góp NSNN	635	686	677	613
6	Số lao động (người)	110	125	145	170
7	Thu nhập bình quân/người/tháng	5,1	5,65	5,85	6,2

Nguồn: Phòng Kế toán

Qua bảng số liệu trên ta có thể thấy:

- Khối lượng vốn đầu tư thực hiện trong kỳ của Công ty TNHH Khải Thịnh là tổng số tiền đã chi để tiến hành các hoạt động đầu tư bao gồm chi phí công tác xây lắp, chi phí cho công tác mua sắm máy móc thiết bị và các chi phí khác theo quy định của thiết kế dự toán và đã được phê duyệt tại dự án đầu tư. Vốn đầu tư thực hiện của Công ty trong giai đoạn này chiếm 88% trong tổng vốn đầu tư và có xu hướng tăng dần qua các năm, cụ thể như sau: Năm 2017, vốn đầu tư thực hiện là 2.206 triệu đồng. Năm 2018, là 2.333 triệu đồng, tăng 127 triệu đồng so với năm 2017, tương ứng với mức 5,75%. Năm 2019 là 2.434 triệu đồng, tăng 101 triệu đồng so với năm 2018 ứng với mức tăng là 4,32%. Năm 2020 là 2.791 triệu đồng, tăng 357 triệu đồng, tương ứng 14,66% so với năm 2019.

- Tài sản cố định huy động

Giá trị tài sản cố định huy động của Công ty trong giai đoạn 2017-2020 là 4.733 triệu đồng. Trong những năm gần đây, Công ty đã dần trang bị máy móc thiết bị, cơ sở vật chất một cách gần như đầy đủ và hiện đại, đáp ứng yêu cầu của quá trình sản xuất. Giá trị của tài sản cố định huy động của Công ty giai đoạn 2017-2020 có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2017, giá trị tài sản cố định là 858 triệu đồng thì đến năm 2020 giá trị tài sản cố định là 1.636 triệu đồng, tăng 778 triệu đồng, ứng với mức tăng 24% so với năm 2017.

- Doanh thu và lợi nhuận của Công ty

Cũng giống như nhiều doanh nghiệp cùng ngành khác, thị trường tiêu thụ những tháng đầu năm 2020 hết sức khó khăn nguyên nhân là do sự ảnh hưởng của các cáo

buộc về nguồn gốc nguyên liệu gỗ, tình hình thiên tai bão lũ trong nước cùng với đó là dịch bệnh Covid-19 xuất hiện đã làm ảnh hưởng đến thị trường nhập khẩu gỗ và thị trường xuất khẩu sản phẩm gỗ. Tuy nhiên, bước sang quý IV năm 2020 tình hình kinh tế khởi sắc nên Công ty tiêu thụ hết sản lượng tồn kho đồng thời sản xuất đến đâu tiêu thụ đến đó nên doanh thu của Công ty cao hơn so với cùng kỳ.

Theo báo cáo tài chính của Công ty cho thấy, doanh thu và lợi nhuận có sự tăng trưởng qua các năm trong giai đoạn 2017-2020 chỉ riêng năm 2019 doanh thu có sự sụt giảm nguyên nhân là do giá nguyên liệu tăng cao đột biến nên khách hàng chuyển sang các loại gỗ khác và thay đổi danh mục sản phẩm. Năm 2017, tổng doanh thu của công ty đạt 11.362 triệu đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 2.542 triệu đồng. Năm 2018, doanh thu công ty đạt 12.158 triệu đồng, tăng 796 triệu đồng tương ứng với mức tăng 7% và lợi nhuận sau thuế đạt 2.745 triệu đồng, tăng 203 triệu đồng ứng với mức 7,98% so với năm 2017. Năm 2019, Công ty ghi nhận doanh thu đạt 11.295 triệu đồng, giảm 863 triệu đồng, tương ứng 7,1% và lợi nhuận sau thuế đạt 2.707 triệu đồng giảm 38 triệu đồng, tương ứng 1,38% so với năm 2018. Năm 2020 là một năm đặc biệt khó khăn do dịch Covid 19, nền kinh tế toàn cầu rơi vào suy thoái nghiêm trọng và Việt Nam cũng không nằm ngoài sự ảnh hưởng này và chịu tác động không hề nhỏ. Công ty TNHH Khải Thịnh cũng phải đối mặt với muôn ngàn khó khăn từ lệnh giãn cách xã hội toàn quốc giữ tháng tư, tiếp theo là giá nguyên phụ liệu tăng mạnh, thiếu hụt tàu bè, lịch xuất hàng bị ảnh hưởng nghiêm trọng,... Nhưng với sự nỗ lực thực hiện các phương án phòng ngừa rủi ro, Công ty đã tận dụng mọi cơ hội khi lợi ngược vòng, tăng cường đầu tư máy móc thiết bị, tập trung mua nguyên vật liệu vào thời điểm hợp lý, tập trung tuyển dụng, sắp xếp sản xuất. Nhờ vậy mà công ty luôn trong tư thế sẵn sàng đón nhận các đơn hàng lớn, thời gian giao hàng gấp. Trong năm 2020, nhìn thấy bức tranh ảm đạm của thị trường nội địa do mua sắm giảm vì dịch bệnh, thị phần của công ty chủ yếu tập trung vào xuất khẩu, chủ động điều chỉnh chiến lược kinh doanh linh hoạt, tạo niềm tin cho khách hàng nhờ doanh thu của công ty năm 2020 đạt mức 12.605 triệu đồng, tăng 14,04% và lợi nhuận sau thuế đạt 2.453 triệu đồng, tăng 36,47% so với năm 2019

- Mức đóng góp cho nhà nước tăng thêm. Hoạt động đầu tư phát triển của Công ty đã đạt được những kết quả đáng chú ý trong việc làm tăng doanh thu và lợi nhuận đầu tư. Điều này làm cho mức đóng góp ngân sách nhà nước của công ty cung tăng lên trong giai đoạn 2017-2020. Năm 2017, mức đóng góp cho nhà nước là 635 triệu đồng. Năm 2018, là 686 triệu đồng, tăng 51 triệu đồng so với năm 2017, tương ứng với mức 8,03%. Năm 2019 là 677 triệu đồng, giảm 9 triệu đồng so với năm 2018 ứng với mức giảm là 1,31%. Năm 2020, mức đóng góp cho ngân sách là 613 triệu đồng, giảm 64 triệu đồng, tương ứng 9,45% so với năm 2019. Mức đóng góp ngân sách nhà nước của

Công ty có sự giảm xuống ở năm 2019 và năm 2020 so với các năm trước nguyên nhân là do sự biến động của thị đã làm giảm lợi nhuận trước thuế của công ty ở hai năm này dẫn đến mức đóng góp cho ngân sách ít hơn so với các năm khác.

- Số lượng lao động và thu nhập bình quân của người lao động tăng.

Đến năm 2020 Công ty đã có 170 lao động. Số lao động tuyển dụng nhiều nhất là năm 2020 với số lượng là 25 người. Đây cũng là năm có tỷ lệ số lao động tăng thêm/vốn đầu tư cao nhất trong cả giai đoạn.

Về thu nhập của người lao động: Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động tăng qua các năm. Từ Năm 2017 đến năm 2020 mức thu nhập bình quân của người lao động từ mức 6,3 triệu đồng/người/tháng tăng lên 7 triệu đồng/người/tháng.

2.3.2. Hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển của công ty

2.3.2.1. Hiệu quả tài chính

Qua bảng dưới có thể thấy các chỉ tiêu hiệu quả tài chính của Công ty tăng qua các năm trong giai đoạn 2017-2020.

- Tỷ suất lợi nhuận tăng thêm so với vốn đầu tư thực hiện trong giai đoạn 2017-2020 có sự tăng lên qua các năm. So với vốn đầu tư thực hiện, lợi nhuận tăng thêm tính trên mỗi đồng vốn đầu tư phát triển của Công ty năm 2017 là 1,15 (cứ 1 đồng vốn đầu tư bỏ ra sẽ thu về 1,15 đồng lợi nhuận) đến năm 2020, tỷ suất này là 0,88 (cứ bỏ ra 1 đồng vốn đầu tư sẽ thu về 0,88 đồng lợi nhuận) giảm 0,27 đồng so với năm 2017.

- Tỷ suất doanh thu tăng thêm so với vốn đầu tư của Công ty có sự biến động qua các năm. Doanh thu tăng thêm tính trên mỗi đồng vốn đầu tư phát triển của công ty cao nhất là 5,21 vào năm 2018 (cứ 1 triệu đồng vốn đầu tư bỏ ra sẽ thu được 5,21 triệu đồng doanh thu), Nguyên nhân năm 2018 đạt tỷ suất cao là do trong năm 2018 hoạt động đầu tư vào máy móc thiết bị phát huy hiệu quả, tăng năng suất làm việc, Công ty nhận được nhiều đơn đặt hàng. Tỷ suất này thấp nhất là 4,52 vào năm 2020, nguyên nhân là năm 2020, giá nguyên liệu đầu vào tăng mạnh thêm vào đó là tình hình dịch Covid 19 bùng phát dẫn đến việc giãn cách xã hội, khó khăn trong việc vận chuyển dẫn đến nhiều đơn hàng giao chậm tiến độ. Từ đó, làm cho tỷ suất doanh thu tăng thêm so với vốn đầu tư thực hiện của Công ty trong năm 2020 thấp.

Bảng 2.11. Hiệu quả tài chính của Công ty giai đoạn 2017-2020

Đvt: Triệu đồng

STT	Chi tiêu	Đvt	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1	Tổng vốn đầu tư thực	Triệu	2.206	2.333	2.434	2.791

	hiện	đồng				
2	Doanh thu	Triệu đồng	11.362	12.158	11.295	12.605
3	Doanh thu tăng thêm	Triệu đồng	11.362	12.158	11.295	12.605
4	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	2.542	2.745	2.707	2.453
5	Lợi nhuận tăng thêm	Triệu đồng	2.542	2.745	2.707	2.453
6	Giá trị TSCĐ huy động	Triệu đồng	858	1.025	1.214	1.636
7	Doanh thu tăng thêm/Vốn đầu tư thực hiện		5,15	5,21	4,64	4,52
8	Lợi nhuận tăng thêm/Vốn đầu tư thực hiện		1,15	1,18	1,11	0,88
9	Tỷ lệ huy động TSCĐ/Vốn đầu tư thực hiện		0,39	0,44	0,50	0,59

Nguồn: Phòng Kế toán

- Tỷ suất tài sản cố định huy động tăng thêm so với vốn đầu tư của Công ty có sự tăng lên qua các năm. Năm 2017 hệ số tài sản cố định huy động tăng thêm so với vốn đầu tư là 0,39 (cứ 1 đồng vốn đầu tư bỏ ra sẽ thu được 0,44 đồng tài sản cố định tăng thêm). Năm 2020 là 0,59 (cứ 1 triệu đồng vốn đầu tư bỏ ra sẽ thu được 0,59 đồng tài sản cố định huy động tăng thêm) tăng 0,2 đồng so với năm 2017.

2.3.2.2. Hiệu quả kinh tế - xã hội của của hoạt động đầu tư phát triển

Bảng 2.12. Hiệu quả kinh tế - xã hội của hoạt động đầu tư phát triển giai đoạn 2017-2020

ST T	Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
1	Tổng VĐT	Triệu đồng	2.254	2.318	2.375	2.636
2	Mức nộp NSNN	Triệu đồng	635	686	677	613
3	Mức nộp NSNN tăng	Triệu đồng	635	686	677	613

	thêm					
4	Mức nộp NSNN tăng thêm/Tổng VĐT		0,28	0,3	0,29	0,23
5	Thu nhập bình quân người lao động	Triệu đồng/người/tháng	5,1	5,65	5,85	6,2
6	Thu nhập bình quân người lao động tăng thêm	Triệu đồng/người/tháng	5,1	5,65	5,85	6,2

Nguồn: Phòng Kế toán

Qua bảng số liệu trên ta có thể thấy:

- Mức đóng góp vào ngân sách nhà nước của Công ty trong giai đoạn 2017-2020 là 2,611 triệu đồng, trong đó năm 2018 nộp ngân sách cao nhất là 686 triệu đồng và năm 2020 nộp ngân sách thấp nhất là 613 triệu đồng. Tính bình quân cả giai đoạn, 1 đồng vốn đầu tư của Công ty tạo ra 0,28 đồng nộp vào ngân sách. Chứng tỏ Công ty đã có nhiều cố gắng hoàn thành nghĩa vụ với Nhà nước, các khoản nộp ngân sách đủ và đúng kỳ hạn, thực hiện đúng quy định của Nhà nước.

- Thu nhập bình quân người lao động thêm trong kỳ có sự tăng lên qua các năm. Năm 2017, mức thu nhập bình quân người lao động là 6,3 triệu đồng/người/tháng. đã tăng lên là 7 triệu đồng/người/tháng vào năm 2020 tăng 0,7 triệu đồng/người/tháng so với năm 2017.

2.4. Thành công, hạn chế và nguyên nhân

2.4.1. Thành công

Công ty TNHH Khải Thịnh nằm ở khu vực Duyên hải Nam Trung Bộ, có vị trí địa lý thuận lợi cho việc vận chuyển nguyên vật liệu và thành phẩm xuất khẩu sang thị trường nước ngoài bằng đường bộ và đường biển.

Công ty đã đạt được nhiều kết quả trong hoạt động đầu tư, nhiều công trình hạ tầng được kiểm định chất lượng, xây dựng mới và hoàn thành đúng tiến độ thời gian đảm bảo chất lượng. Thực hiện việc nâng cấp tu bổ nhiều công trình hạ tầng, cơ sở một cách hoàn thiện và hiệu quả.

Về kết quả hoạt động tiêu thụ: Trong những năm qua thì kết quả tiêu thụ của công ty có phần khởi sắc tiến triển hơn làm doanh thu tiêu thụ trong năm tăng so với năm trước. Đây cũng là sự nỗ lực của các cán bộ công nhân viên của công ty đã cố gắng đưa một ty đi lên, ngày một phát triển hơn.

Các trang thiết bị được đầu tư trong những năm qua phát huy hiệu quả, hoạt động ổn định, góp phần hoàn thành kế hoạch công ty đề ra. Công tác quản lý chất lượng,

luôn luôn được đặt ở vị trí hàng đầu, các dây chuyền thi công chính dần hoàn chỉnh theo hướng tiên tiến, hiện đại. Tinh thần trách nhiệm của người công nhân được nâng cao.

Vượt qua những khó khăn về nguồn vốn, công ty vẫn đảm bảo tiến độ được giao, đạt yêu cầu chất lượng, kỹ thuật.

2.4.2. Hạn chế

Bên cạnh những thành công và kết quả đạt được thì hoạt động đầu tư phát triển của công ty vẫn còn tồn tại những hạn chế nhất định trong giai đoạn 2017-2020. Sau đây là một số hạn chế:

- Quy mô nguồn vốn đầu tư phát triển của Công ty vẫn còn khá khiêm tốn so với các doanh nghiệp hoạt động cùng ngành. (Điển hình là Công ty Cổ phần gỗ Đức Thành (Hồ Chí Minh) với số vốn đầu tư lên đến 287.500 triệu đồng vào năm 2020).

Khi nguồn vốn không dồi dào thì Công ty không thể đầu tư phát triển các dự án lớn, và khi đó sẽ mất đi cơ hội cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành. Đây cũng chính là một nguyên nhân khiến Công ty đang yếu thế so với các đối thủ cạnh tranh của mình trong thời gian gần đây.

- Về đầu tư phát triển nguồn nhân lực

Vốn đầu tư phát triển nguồn nhân lực còn hạn chế, tỷ lệ vốn đầu tư phát triển nguồn nhân lực chỉ chiếm 7% đến 12% trong tổng vốn đầu tư phát triển của Công ty (12% vào năm 2017 và 7% vào năm 2020). Từ hạn chế này đã dẫn đến việc Công ty chưa chú trọng đến một số hoạt động quan trọng trong hoạt động đầu tư phát triển nguồn nhân lực như: cử các cán bộ công nhân viên đi đào tạo nghiệp vụ, chính sách thu hút nguồn nhân lực giỏi, có chuyên môn cao,...

- Hoạt động đầu tư phát triển marketing chưa được quan tâm đúng mức

Vốn đầu tư cho hoạt động marketing qua các năm chiếm tỷ lệ khá ít trong tổng vốn đầu tư phát triển của Công ty. Đây là một trong các nguyên nhân chính dẫn đến hoạt động giới thiệu, quảng bá, xúc tiến,... các sản phẩm đặc biệt là sản phẩm mới của Công ty thời gian qua còn kém. Điều này làm giảm sự nhận biết của khách hàng đến sản phẩm của Công ty nói riêng và hoạt động, hình ảnh của Công ty nói chung.

2.4.3. Nguyên nhân

Có rất nhiều nguyên nhân có thể kể ra dẫn đến những khó khăn và hạn chế trong hoạt động đầu tư của công ty.

- Về quy mô nguồn vốn

Nguyên nhân của hạn chế này là do Công ty chưa huy động được nguồn vốn từ các đối tác nước ngoài. Công ty chưa tận dụng được nguồn vốn nhân rỗi từ cán bộ

công nhân viên của Công ty. Đồng thời Công ty chưa có đủ khả năng tài chính để phát hành cổ phiếu ra công chúng để thu hút nguồn vốn lớn hơn.

- Về hoạt động đầu tư nguồn nhân lực

Nguyên nhân của hạn chế này là do trong thời gian qua Công ty vẫn chú trọng đến hình thức tuyển dụng, đào tạo truyền thống: Đăng thông báo tuyển dụng và chờ các ứng viên nộp hồ sơ ứng tuyển. Hoạt động thu hút nguồn nhân lực giỏi và cứ cán bộ công nhân viên đi đào tạo có thể có chi phí khá lớn nên Công ty vẫn còn do dự và chưa đẩy mạnh hoạt động này.

- Về đầu tư cho hoạt động marketing

Công ty chưa có bộ phận quản trị marketing chuyên nghiệp, các hoạt động marketing của công ty hiện tại đều do các bộ phận chức năng khác đảm nhiệm nên việc quản lý và thực hiện các hoạt động marketing không thống nhất và chưa thực sự hiệu quả. Công ty nên có một số khắc phục để hoàn thiện hơn các hoạt động marketing của mình.

TIÊU KẾT CHƯƠNG 2

Căn cứ vào lý luận đã đưa ra ở chương 1, nội dung chương 2 đã đề cập đến thực trạng hoạt động đầu tư phát triển tại Công ty TNHH Khải Thịnh giai đoạn 2017-2020. Với việc phân tích các số liệu thống kê về vốn đầu tư phát triển của doanh nghiệp phân theo nguồn vốn; tình hình thực hiện vốn đầu tư phân theo nguồn vốn; quy mô vốn đầu tư phân theo nội dung bao gồm: đầu tư vào tài sản cố định, đầu tư vào hàng tồn trữ, đầu tư phát triển nguồn nhân lực và đầu tư vào hoạt động marketing cho thấy các chỉ tiêu của kết quả và hiệu quả của hoạt động đầu tư phát triển có sự cải thiện hơn so với các năm trước song vẫn tồn tại một số hạn chế trong các hoạt động đầu tư này. Và từ những căn cứ đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động đầu tư phát triển tại Công ty TNHH Khải Thịnh ở chương 3.

CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN TẠI CÔNG TY TNHH KHẢI THỊNH

3.1. Định hướng hoạt động đầu tư phát triển của công ty TNHH Khải Thịnh

3.1.1. Định hướng phát triển của công ty giai đoạn 2021-2025

- Mục tiêu tổng thể

Phấn đấu tới năm 2025, Công ty TNHH Khải Thịnh trở thành doanh nghiệp phát triển mạnh, có hệ thống phân phối khắp cả nước và mở rộng thị trường tiêu thụ tại châu Á, châu Âu và một số nước châu Mỹ.

- Mục tiêu cụ thể

- Công ty tiếp tục đầu tư chiều sâu, tăng cường mua sắm trang máy móc, thiết bị hiện đại phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả làm việc, tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao vị thế của công ty.

- Tiếp tục phát huy, phát triển những sản phẩm là thế mạnh của công ty. Giữ vững, khẳng định vị thế là công ty uy tín về chất lượng sản phẩm. Đồng thời khắc phục những sai sót, hạn chế còn tồn tại trong công ty.

- Liên doanh, liên kết với các đơn vị trong và ngoài nước để đôi bên hợp tác cùng có lợi.

- Doanh thu hàng năm ổn định, phấn đấu đến năm 2025, lợi nhuận đạt tối thiểu 2% doanh thu.

- Đóng góp vào sự gia tăng ngân sách quốc gia thông qua việc nộp thuế: thuế GTGT, thuế nhập khẩu, thuế xuất khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân.

- Đảm bảo thu nhập và việc làm cho cán bộ công nhân viên, tăng cường hơn nữa công tác đầu tư phát triển nguồn nhân lực. Hoàn thiện hơn nữa các quy định và chế độ đãi ngộ cho công nhân trong công ty, góp phần tăng thêm sự gắn bó của họ với công ty.

3.1.2. Phương hướng hoạt động đầu tư phát triển tại công ty

Công ty TNHH Khải Thịnh đã có những định hướng rõ ràng đối với công tác đầu tư phát triển của mình đến năm 2025. Cụ thể:

- Tiếp tục đầu tư xây dựng có bản một cách có hiệu quả, nâng cấp sửa chữa các dây chuyền, hệ thống nhà xưởng. Mua sắm thêm các trang máy móc thiết bị phục vụ công tác sản xuất.

- Đối với hoạt động phát triển nguồn nhân lực: Tiếp tục quan tâm và tăng cường đầu tư xây dựng đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn. Đảm bảo thực hiện đầy đủ quyền lợi cho người lao động như lương thưởng và các chế độ đãi ngộ, chính sách khác.

- Tăng cường đầu tư cho hoạt động marketing, tiếp thị, quảng bá thương hiệu sản phẩm, tích cực tham gia các hội thảo, hội chợ trưng bày sản phẩm trong và ngoài nước.

- Xử lý triệt để nhất các vấn đề về môi trường mà hoạt động sản xuất của công ty gây ra. Nghiên cứu tìm hiểu về phương thức sản xuất an toàn, thân thiện với môi trường.

3.1.3. Phân tích SWOT với hoạt động đầu tư phát triển tại công ty

3.1.3.1. Điểm mạnh

- Công ty có nền tảng phát triển tốt, luôn giữ được tốc độ phát triển ổn định, ngay cả trong những giai đoạn nền kinh tế có nhiều khó khăn thì công ty vẫn trụ vững, tạo được uy tín và nhiều mối quan hệ tốt với các doanh nghiệp cùng ngành. Bên cạnh đó, mức độ tăng trưởng của Công ty trong những năm gần đây có sự phát triển, điều đó chứng tỏ năng suất sản xuất và nhu cầu tiêu thụ sản phẩm của Công ty ngày một tăng lên. Đây chính là động lực thúc đẩy doanh nghiệp mở rộng sản xuất và thu hút khách hàng.

- Danh mục các sản phẩm, hàng hóa đa dạng và phù hợp với nhiều nhu cầu của khách hàng. Chất lượng sản phẩm và dịch vụ của công ty luôn đi đầu, tạo được sự tin nhiệm đối với khách hàng, đảm bảo và được đánh giá cao trên thị trường.

- Nguồn nhân lực có chất lượng, trình độ, luôn có ý thức tự giác, sáng tạo, tìm tòi nghiên cứu để không ngừng cống hiến cho sự phát triển của công ty.

- Công ty có định hướng tầm nhìn và sứ mệnh phát triển, lộ trình thực hiện rõ ràng, nên luôn hỗ trợ công ty đi đúng hướng và đúng chiến lược.

3.1.3.2. Điểm yếu

Quy mô sản xuất nhỏ, công ty ít có khả năng đầu tư công nghệ và quy trình quản lý chuỗi tiên tiến, chủ yếu là gia công, phụ thuộc nhiều vào đơn đặt hàng, thiết kế cũng như mẫu mã của khách hàng. Công ty chú trọng chủ yếu đến khách hàng quen thuộc hoặc khách hàng có đơn đặt hàng trước, chưa chú trọng đến chiến lược marketing nhằm mở rộng thị phần. Đồng thời, công ty cũng chưa nghiên cứu và phát triển thị trường ở nội địa.

Năng lực sản xuất của Công ty vẫn còn hạn chế do Công ty có quy mô chưa lớn, chưa có nhiều khả năng đầu tư vào những dây chuyền công nghệ hiện đại nhất hiện

nay, vẫn còn tồn tại đặc tính thủ công nên khó có thể cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp lớn.

3.1.3.3. Cơ hội

- Cơ hội từ cuộc chiến tranh thương mại Mỹ - Trung

Cuộc chiến thương mại giữa Mỹ và Trung Quốc cùng với việc ban hành thuế quan và thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp đã có tác động rõ rệt đến tất cả các khía cạnh của nền kinh tế toàn cầu trong đó có ngành xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam. Với mức thuế mới ở mức ngất ngưỡng 25% được áp dụng đối với hầu hết các mặt hàng gỗ của Trung Quốc vào Mỹ, giá cả của các mặt hàng xuất khẩu trở nên đắt đỏ và giảm đi tính cạnh tranh. Từ đó các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam nói chung và Công ty TNHH Khải Thịnh có cơ hội tăng trưởng xuất khẩu mạnh mẽ vào thị trường Mỹ. Bên cạnh đó, nhờ các biện pháp phong tỏa do Covid 19 làm gia tăng thời gian ở nhà của người dân Mỹ nên nhu cầu về đồ nội thất tăng mạnh.

- Cơ hội từ EVFTA

Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU (EVFTA) có hiệu lực từ ngày 11/8/2020 chính là cơ hội để các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu gỗ Việt Nam nói chung và Công ty TNHH Khải Thịnh nói riêng có thêm điều kiện thuận lợi để đi vào thị trường này. Bên cạnh đó, EVFTA sẽ giúp doanh nghiệp gỗ Việt Nam tiệm cận vị trí “mắt xích” quan trọng trong các chuỗi cung sản phẩm gỗ hiện có với khách hàng EU, tạo hiệu ứng lan tỏa tích cực đến các chuỗi cung ứng đồ gỗ toàn cầu như Hoa Kỳ, Nhật Bản,... Nhờ đó doanh nghiệp có thể chủ động hình thành các chuỗi cung ứng mới, mở rộng thị phần xuất khẩu, đa dạng hóa thị trường, thu được giá trị gia tăng cao hơn. Trong tình hình bất ổn của thế giới và khu vực đang thay đổi nhanh, diễn biến khó lường, EVFTA sẽ là nền tảng vững chắc, tạo nên sự phát triển mang tính đột phá, hướng tới phát triển bền vững, giúp Việt Nam hoàn thiện khung luật pháp, thể chế, tạo hành lang thương mại hai chiều, giúp doanh nghiệp gỗ Việt Nam nói chung và Công ty nói riêng tích lũy nội lực, tăng sức cạnh tranh, và củng cố vị thế ngành gỗ trên thị trường thế giới.

- Cơ hội từ CPTPP (Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương)

Khi Việt Nam tham gia CPTPP cũng mang đến nhiều cơ hội cho ngành gỗ Việt Nam hơn. Một số thành viên của CPTPP như Nhật Bản – một trong những nhà nhập khẩu lớn của đồ gỗ Việt Nam, hay Canada – quốc gia có ngành công nghiệp gỗ mạnh

với sản lượng một năm lên tới 600 triệu m³. Vì vậy, đây được xem là cơ hội lớn đối với các doanh nghiệp sản xuất gỗ ở Việt Nam trong đó có Công ty TNHH Khải Thịnh.

Ngoài ra, khi Việt Nam gia nhập các tổ chức thế giới, nhiều công ty xuyên quốc gia với kinh nghiệm và trình độ công nghệ phát triển biết đến Việt Nam, doanh nghiệp có cơ hội thuận lợi mở rộng hợp tác đầu tư, liên doanh liên kết, chuyển giao công nghệ, đồng thời tận dụng được lợi thế sẵn có về nhân công, tài nguyên thiên nhiên rừng phong phú nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh. Doanh nghiệp còn có khả năng rút ngắn khoảng cách tụt hậu, tranh thủ và bổ xung các lợi thế sẵn có giữa các doanh nghiệp.

- Thị trường trong nước rộng lớn

Thị trường đồ gỗ trong nước có triển vọng hơn khi thế hệ những người sinh năm 1980 đến năm 1998 chiếm 35% dân số cả nước. Theo khảo sát của Viforest về nhu cầu đồ gỗ trong mùa Covid 19, trong khi các thị trường xuất khẩu gần như đóng băng, thị trường nội địa vẫn tiếp tục hoạt động mặc dù có sự suy giảm mạnh về quy mô. Điều này cho thấy, thị trường nội địa có độ ổn định và đặc biệt có sức chống chịu với đại dịch tốt giúp cho các doanh nghiệp ngành gỗ có thêm động lực tăng năng lực sản xuất, mở rộng sản xuất kinh doanh.

3.1.3.4. Thách thức

Việt Nam khi gia nhập các tổ chức thương mại, vừa là cơ hội cũng vừa là thách thức đối với các doanh nghiệp xuất khẩu. Khi các doanh nghiệp phải tuân thủ các điều luật kinh tế chung của những nước nhập khẩu và xuất khẩu. Chưa kể đến các chính sách điều luật riêng của mỗi quốc gia, sẽ là những rào cản và khó khăn cho việc doanh nghiệp xâm nhập thị trường.

Nguồn nguyên liệu đầu vào của Công ty chủ yếu là nhập khẩu, việc nguyên vật liệu đầu vào tăng giá tăng từ 30-40% trong khi giá bán ra chỉ tăng nhỏ giọt 5-7% nên những doanh nghiệp xuất khẩu giống như Công ty sẽ phải đối mặt lớn với việc thu nhập giảm, và tình trạng thua lỗ có thể xảy ra là rất lớn.

Bên cạnh đó, với bối cảnh kinh tế hiện nay mặc dù đã có những tín hiệu khởi sắc nhưng vẫn tiềm ẩn những biến động khó lường khi quan hệ ngoại giao, kinh tế giữa các nền kinh tế lớn trở nên căng thẳng. Chiến tranh thương mại giữa các nước với nhau dẫn đến những tác động tiêu cực đối với việc xuất khẩu của Việt Nam nói chung và doanh nghiệp chế biến gỗ nói riêng. Các đối thủ cạnh tranh như Trung Quốc, Thái Lan, Thụy Điển,... đang nhắm tới thị trường Việt Nam, hơn nữa họ ngày càng lớn mạnh, có nhiều kinh nghiệm trên thương trường quốc tế. Trong khi đó, các doanh

ng nghiệp Việt Nam có năng lực tài chính yếu, hạn chế khả năng đầu tư, hiện đại hóa sản xuất, phát triển sản phẩm, theo đuổi chiến lược về giá sản phẩm.

3.2. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hoạt động đầu tư phát triển tại công ty TNHH Khải Thịnh

Xuất phát từ những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế đã phân tích ở trên, một số giải pháp giúp Công ty giảm bớt hạn chế như:

3.2.1. Giải pháp về nâng cao khả năng huy động vốn

Nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển của công ty ngày càng tăng. Công ty cần chủ động trong việc đa dạng hóa kênh huy động vốn để có thể đảm bảo đầy đủ nguồn vốn đầu tư đáp ứng tiến độ theo kế hoạch.

Để tăng cường huy động vốn cho công ty thì cần:

- Cân đối nguồn vốn tự có để nâng cao tính tự chủ và tiết kiệm chi phí sử dụng vốn như sau: Công ty phải giải quyết tốt các công việc như: thu hồi nợ từ các đơn vị khác; giải phóng hàng tồn kho không dự kiến. Chống chiếm dụng vốn từ các đơn vị khác, chú ý đầu tư chiều sâu, đầu tư vào những hoạt động có khả năng đem lại hiệu quả và thu hồi vốn nhanh.

- Xác định một tỷ lệ vốn vay hợp lý hơn để chi phí vay là thấp nhất, có kế hoạch sử dụng vốn hiệu quả để trả được nợ và tiếp tục được vay.

- Phát hành cổ phiếu ra công chúng; Tăng cường liên doanh, liên kết để thu hút nguồn vốn đầu tư từ bên ngoài. Mặt khác, hoạt động liên doanh liên kết cũng góp phần mở rộng hệ thống phân phối, mở rộng thị phần của công ty.

- Huy động nguồn vốn từ cán bộ công nhân viên trong công ty cũng là một giải pháp tương đối hiệu quả.

3.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Nhanh chóng hoàn thiện cơ chế quản lý và sử dụng vốn và công nợ, kịp thời nắm bắt thời cơ chế tài chính của nhà nước. Nâng cao vai trò và trách nhiệm cũng như ý thức của cán bộ nhân viên.

Nhanh chóng giải quyết tình trạng nợ còn tồn tại. Cần có biện pháp tích cực thu hồi các công nợ quá hạn, công nợ khó đòi, giảm thiểu tối đa các khoản nợ phát sinh khó đòi.

Quản lý và sử dụng các chi phí, cần tiết kiệm tối đa các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của công ty. Rà soát và điều chỉnh kịp thời các định mức kinh tế, kỹ thuật như: mức hao hụt, chi phí sử dụng phương tiện, chi phí điện, nước,...

Hoàn thiện công tác kế toán và kiểm toán của công ty, đảm bảo công khai và minh bạch các hoạt động tài chính của công ty.

Cần triển khai tốt công tác kiểm tra và ngăn chặn kịp thời các sai sót, sai phạm trong công tác quản lý và sử dụng vốn của công ty.

3.2.3. Nâng cao hiệu quả đầu tư phát triển nguồn nhân lực

Công tác đầu tư phát triển nguồn nhân lực trong giai đoạn 2021-2025 nhằm các mục đích: Xây dựng đội ngũ lao động đủ về số lượng, hợp lý về cơ cấu; phát triển đội ngũ cán bộ quản lý có bản lĩnh chính trị, có đạo đức, được đào tạo cơ bản và có trình độ nghiệp vụ tốt; có chính sách phù hợp để gắn người lao động với Công ty; phát huy cao độ yếu tố con người để làm nguồn lực quan trọng nhất cho sự phát triển vững chắc và hiệu quả của Công ty. Theo đó, trong giai đoạn 2021-2025, Công ty cần tạo môi trường làm việc tốt cho người lao động, trả lương và các chế độ khác cho người lao động đầy đủ và hợp lý, chăm lo công tác đoàn, bảo hộ lao động, an toàn lao động, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các sự nghiệp phúc lợi khác theo đúng chế độ quy định và điều kiện của công ty, đặc biệt là chăm lo nơi ăn, ở lâu dài cho công nhân.

Công ty nên có kế hoạch nâng cao trình độ quản lý, chuyên môn cho nguồn nhân lực, đặc biệt là đội ngũ quản lý, trong đó tập trung đào tạo ở các lĩnh vực như trình độ hoạch định và thực hiện chính sách, đàm phán quốc tế, nắm bắt kịp thời các điều ước mới của quốc tế, nâng cao trình độ ngoại ngữ,... Bên cạnh đó, nên quan tâm đến công tác đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng cao, công nhân lành nghề để có thể sử dụng thành thạo các công nghệ, thiết bị hiện đại chuyên ngành nhằm sản xuất ra các sản phẩm có chất lượng và khả năng cạnh tranh cao, đáp ứng yêu cầu của các thị trường xuất khẩu.

3.2.4. Nâng cao hiệu quả cho marketing

➤ Tăng cường công tác quảng cáo, xúc tiến bán hàng

Hình ảnh của công ty là một yếu tố vô cùng quan trọng và có ý nghĩa lâu dài cho sự tồn tại và phát triển của chính công ty. Vì vậy, công ty cần đầu tư nâng cấp trang mạng và bổ sung những thiếu sót của website riêng như bổ sung hình ảnh các sản phẩm, giá cả các sản phẩm, thông tin tra cứu đơn hàng của khách hàng trên internet để khách hàng tìm hiểu một cách nhanh chóng khi cần thiết. Khách hàng có thể xem thông tin ở bất cứ nơi nào, tiết kiệm chi phí cho công ty trong những vấn đề như in ấn, gửi bưu điện, fax, thông tin không giới hạn,... Thuận tiện cho việc quảng bá sản phẩm, dịch vụ rộng rãi và nhanh chóng, từ đó đem lại sự tiện lợi cho đối tác, khách hàng.

➤ Thành lập phòng Marketing để quản trị hoạt động marketing cho công ty

Marketing đang ngày càng khẳng định vai trò của mình với sự phát triển của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp làm marketing ngày càng nhiều hơn và chuyên nghiệp hơn. Để có thể cạnh tranh trên thị trường, Công ty TNHH Khải Thịnh cũng không ngoài xu hướng đó. Các hoạt động marketing muốn có sự phối hợp nhịp nhàng, đạt được hiệu quả cao thì công ty cần phải đầu tư thành lập một phòng ban chuyên quản trị các hoạt động marketing cho công ty. Chức năng của phòng marketing này là:

- Xây dựng, quản lý và khai thác hệ thống thông tin marketing. Cụ thể, bộ phận marketing sẽ chịu trách nhiệm thu thập, tập hợp, phân tích và lưu trữ tất cả các thông tin về khách hàng và thị trường để cung cấp cho các cấp quản trị trong công ty.

- Xây dựng các chiến lược và kế hoạch marketing. Bộ phận marketing có nhiệm vụ thiết kế tổng thể chương trình marketing của công ty, bao gồm các chiến lược và kế hoạch marketing cụ thể cho từng sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm, trên từng khu vực thị trường hoặc và từng năm hoặc dài hạn hơn.

- Tổ chức thực hiện các chiến lược và kế hoạch marketing đã xây dựng.

- Đào tạo cán bộ nhân viên làm công tác marketing

Để có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, công ty cần phải tăng cường đầu tư vào các hoạt động marketing. Muốn các hoạt động đó được thực hiện có hệ thống, đem lại hiệu quả cao thì công ty cần tổ chức một bộ phận marketing thuộc phòng kinh doanh. Nó đảm bảo sự chuyên môn hóa công việc, giúp cho hoạt động của bộ phận suôn sẻ hơn, các cá nhân kết hợp ăn ý, hoàn hảo hơn. Hiện nay, số lượng CB-CNV làm công tác rất ít, không được thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng nâng cao hiểu biết về marketing, do vậy công ty cần đầu tư thêm cho nhân viên về lĩnh vực marketing này bằng cách: cử đi học tại các lớp nghiệp vụ đào tạo do công ty tổ chức hoặc bồi dưỡng đào tạo tại nơi làm việc. Chính công ty là những người hiểu rõ nhất rằng sản phẩm của công ty mình đang kinh doanh nên họ biết rằng cần trang bị cho một nhân viên kiến thức và trình độ như thế nào. Do đó, nhân viên được đào tạo sẽ có những kiến thức về mặt nghiệp vụ cũng như kiến thức về sản phẩm mà công ty đang cung cấp. Như vậy, công việc không bị gián đoạn mà lại có thể thực hành, sử dụng ứng dụng vào để làm tốt công tác marketing trong quá trình đào tạo, tư vấn cho khách hàng tốt hơn, làm hài lòng khách hàng.

Ngoài ra, Công ty nên thường xuyên có kế hoạch thay đổi mẫu mã, cập nhập xu hướng tiêu thụ của thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm đẩy mạnh doanh số tiêu thụ sản phẩm. Chú trọng đến công tác tiếp thị, quảng bá sản phẩm để thu hẹp khoảng cách giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng. Bên cạnh đó, bộ phận nghiên cứu thị trường của Công ty cần nâng cao chất lượng công tác nghiên cứu, dự báo xu hướng tiêu dùng trong tương lai để có kế hoạch sản xuất phù hợp, sản phẩm làm ra đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng. Công ty cần chủ động tham gia các hội chợ xúc tiến

thương mại, các sự kiện quảng bá sản phẩm để giới thiệu sản phẩm của công ty với khách hàng. Mặt khác, Công ty nên đẩy mạnh công tác nghiên cứu, hoạch định chiến lược phát triển sản phẩm của mình theo hướng sản xuất những loại hàng hóa có thể đáp ứng được nhu cầu của thị trường khu vực và thế giới. Tận dụng cơ hội, phát huy lợi thế so sánh để tăng khả năng xuất khẩu sang các thị trường truyền thống và thị trường mới, nhất là các thị trường lớn như Mỹ, châu Âu và các nền kinh tế mới nổi. Công ty cần đặt mục tiêu hàng đầu là nâng cao chất lượng hàng hóa của mình, tuy nhiên chất lượng hàng hóa cần đi đôi với việc điều chỉnh giá thành hợp lý, đa dạng hóa mẫu mã, cải tiến bao bì, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, đáp ứng quy định về hàng rào kỹ thuật,... sao cho phù hợp với thị hiếu, thông lệ quốc tế và pháp luật các quốc gia nhập khẩu hàng hóa.

3.2.5. Quản lý tốt hàng tồn kho

Hàng tồn kho đóng vai trò quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Hàng tồn kho là cầu nối giữa sản xuất và tiêu thụ. Doanh nghiệp nào cũng muốn nâng cao mức tồn kho để đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, nếu phân bổ vốn đầu tư vào hàng tồn kho càng nhiều đồng nghĩa với việc đầu tư cho các hoạt động sẽ bị giảm đi. Đồng thời mức tồn kho cao cũng làm cho chi phí tăng cao, đối với mặt hàng sản phẩm là gỗ, nếu dự trữ trong thời gian quá dài sẽ làm cho chất lượng sản phẩm bị ảnh hưởng. Vì vậy, Công ty nên giữ cân bằng lượng hàng tồn kho ở mức vừa đủ.

Công ty nên thường xuyên theo dõi những biến động về giá nguyên liệu gỗ trên thị trường để từ đó có thể đưa ra những quyết định chính xác trong việc thu mua nguồn nguyên liệu tích trữ trong thời gian tới. Ngoài ra, Công ty còn có thể lập Quỹ dự phòng giảm giá hàng tồn kho để dự phòng phần giá trị bị tổn thất do vật tư, thành phẩm, hàng hóa tồn kho bị giảm.

3.2.6. Giải pháp tăng cường công tác quản lý cho hoạt động đầu tư

Nhanh chóng chấm dứt tình trạng đầu tư phân tán, không đồng bộ, không hiệu quả. Trong công tác lập kế hoạch đầu tư hàng năm, DN cần tuân thủ các quy hoạch phát triển ngành và vùng lãnh thổ, DN cần nghiên cứu chính thực hiện quy định hiện hành của nhà nước về qui chế quản lý đầu tư và xây dựng.

Ngoài ra DN cũng cần tăng cường công tác kiểm tra giám sát và đánh giá dự án. Tăng cường kiểm tra giám sát khối lượng công việc thực hiện, giá trị công trình... Là những giải pháp quan trọng đảm bảo tiến độ, chất lượng công trình do đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Về phía nhà nước

Trong giai đoạn hiện nay, do đại dịch Covid 19 nên đã làm giảm nhiều lượng đơn hàng của DN. Nhà nước cần xem xét, hỗ trợ các DN về đề xuất về vốn vay, thuế và hỗ trợ người lao động.

- Về vay vốn, hiện nay Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Thông tư 01 về giảm lãi suất, tuy nhiên nhiều DN ngành gỗ hiện vẫn đang trong tình trạng đợi ngân hàng xem xét hồ sơ để giảm lãi suất, cơ cấu lại thời hạn trả nợ đối với các khoản vay. Chính vì thế, Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước cần có biện pháp tháo gỡ vướng mắc thủ tục, tài liệu chứng minh thiệt hại, giảm thu nhập... của các doanh nghiệp chịu tác động tiêu cực của dịch với các ngân hàng thương mại theo quy định của Thông tư 01.

- Về thuế, kiến nghị với Chính phủ, Bộ Tài chính xem xét miễn thuế xuất khẩu 25% đối với các mặt hàng gỗ xẻ phiôi có nguồn gốc từ gỗ nguyên liệu nhập khẩu từ các nước quản trị rừng tốt. Việc miễn thuế sẽ giúp DN tham gia vào chuỗi liên kết sản xuất toàn cầu, tạo việc làm cho người lao động, góp phần giải phóng lượng gỗ nguyên liệu tồn kho rất lớn hiện nay, đồng thời bổ sung kim ngạch xuất khẩu khi các nhóm sản phẩm khác gặp khó khăn. Ngoài ra, việc xuất khẩu sản phẩm này không ảnh hưởng tới nguồn cung nguyên liệu cho công nghiệp chế biến gỗ của nước ta.

- Về hỗ trợ người lao động, Nhà nước cần có các chính sách thực hiện gói hỗ trợ 50% lương tối thiểu cho những người lao động tạm mất việc làm do dịch bệnh và cho vay không lãi để DN chi trả 50% còn lại nhằm bảo tồn lực lượng sản xuất của ngành công nghiệp chế biến gỗ.

3.3.2. Về phía doanh nghiệp

Trong nền kinh tế hiện nay thì người lãnh đạo, quản lý DN cần phải có trình độ, khả năng kết hợp các nguồn lực để có thể tạo hiệu quả lao động cho DN. Nhận thấy rõ điều này, DN cần tổ chức cho cán bộ quản lý đi học các lớp đào tạo ngắn hạn tại các trường đào tạo uy tín.

DN nên có các chính sách về tiền lương, tiền thưởng, trang thiết bị bảo hộ lao động và công tác an toàn vệ sinh lao động để có thể nâng cao chất lượng đội lao động khi tham gia sản xuất kinh doanh.

KẾT LUẬN

Kể từ khi công ty TNHH Khải Thịnh đi vào hoạt động đã gặp không ít khó khăn nhưng với sự cố gắng không ngừng của đội ngũ cán bộ công nhân viên đã giúp công ty vượt qua không ít khó khăn và đạt được những thành công nhất định.

Để góp phần phát triển và nâng cao hơn nữa hiệu quả làm việc, công ty cần phải làm tốt hơn nữa các công tác dự báo thị trường, công tác kế hoạch. Đồng thời tổ chức triển khai thực hiện đầu tư có hiệu quả vào các dự án có tiềm năng, đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Bên cạnh đó, công ty cần phải có những giải pháp cụ thể, kịp thời khắc phục những khó khăn để đưa công ty phát triển vững mạnh hơn.

Luận văn đã đạt được kết quả sau:

- Hệ thống hóa lý luận chung về đầu tư phát triển doanh nghiệp, các nhân tố ảnh hưởng đến đầu tư phát triển doanh nghiệp và hệ thống các chỉ tiêu đánh giá kết quả, hiệu quả hoạt động đầu tư phát triển

- Đánh giá thực trạng công tác đầu tư phát triển của Công ty TNHH Khải Thịnh trong giai đoạn 2017-2020, luận văn cho chúng ta thấy được cái nhìn tổng quát về điểm mạnh, điểm yếu của công trong hoạt động đầu tư phát triển, từ đó xác định được những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế này;

- Trên cơ sở mục tiêu phát triển của công ty trong giai đoạn 2021-2025, luận văn đưa ra những giải pháp nhằm đẩy mạnh đầu tư phát triển tại công ty nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, góp phần đưa công ty trở thành doanh nghiệp phát triển mạnh trong ngành.

Vì kiến thức cũng như kỹ năng của bản thân còn hạn chế nên bài “Khóa luận tốt nghiệp” khó tránh khỏi những sai sót. Rất mong nhận được sự chỉ bảo, góp ý từ thầy Đào Quyết Thắng và các thầy, cô trong khoa Kinh tế & Kế toán để bài làm của em được hoàn thiện hơn. Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn thầy đã nhiệt tình hướng dẫn, giúp đỡ em trong quá trình làm bài và hoàn thành bài “Khóa luận tốt nghiệp” này.

Em xin chân thành cảm ơn !

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Chiến (2006), “*Đầu tư phát triển tại Công ty Cổ phần Vinafco*”, Luận văn Thạc sĩ QTKD, Trường Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà nội
2. Trần Thị Bạch Diệp (2008). *Giáo trình Kinh tế xây dựng*, NXB Xây dựng.
3. Phạm Ngọc Linh, Nguyễn Thị Kim Dung, “*Giáo trình kinh tế phát triển*”, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân;
4. Nguyễn Hà Linh (2020), *Quyết định đầu tư là gì? yếu tố nào ảnh hưởng đến quyết định đầu tư ?*, Tìm việc 365, truy cập ngày 10 tháng 04 năm 2021, <<https://timviec365.com/blog/quyet-dinh-dau-tu-la-gi-new443.html>>
5. Phạm Văn Hùng, Từ Quang Phương (2013), *Giáo trình Kinh tế đầu tư*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân;
6. Nguyễn Lê Hà Phương (2020), *Khái niệm, đặc điểm và vai trò của đầu tư phát triển*, Tri thức cộng đồng, truy cập ngày 10 tháng 04 năm 2021, <<https://trithuccongdong.net/khai-niem-dac-diem-va-vai-tro-cua-dau-tu-phat-trien.html>>
7. Bùi Xuân Phong (2006), *Quản trị dự án đầu tư*, NXB Bưu điện
8. Từ Quang Phương (1998), “*Một số giải pháp nâng cao hiệu quả đầu tư của doanh nghiệp nhà nước*”, Tạp chí Kinh tế và phát triển, Số tháng 4
9. Nguyễn Phạm Thanh Nam & Trương Chí Tiến (2007) *Giáo trình Quản trị học*, NXB Thống kê.
10. Hickman, Craig R. *Mind of a Manager Soul of a Leader*. New York: Wiley, 1990
11. Maxwell, John C (1993), *Developing the Leader Within You*. Thomas Nelson Inc
12. Modigliani, Franco and Merton H. Miller (1958) "*The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment.*" *The American Economic Review*
13. Myers, Stewart C (1984) "*Capital Structure Puzzle.*" *Journal of Finance* 39.3
14. Tudose, M. B. (2012) "*Capital Structure and Firm Performance.*" *Economy Transdisciplinarity Cognition*
15. Jensen (1983) "*Agency Problems and Residual Claims.*" *The Journal of Law & Economics*
16. Jensen, Michael C. and William H. Meckling (1976) "*Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure.*" *Journal of Financial Economics*
17. Hardwick, P. (1997) "*Measuring Cost Inefficiency in the UK Life Insurance Industry.*" *Applied Financial Economics* 7

18. Pi, L. and S. Timme (1993) "*Corporate Control and Bank Efficiency.*"
Journal of Banking and Finance 17.2–3
19. Jorgenson, Dale (1963) "*Capital Theory and Investment Behavior.*"
American Economic Review
20. Balasubramanyam, V., Mohammed Salisu and David Sapsford.(1996)
"*Foreign direct investment and growth in EP and IS countries.*" Economic Journal
- <https://www.slideshare.net/trongthuy1/luan-van-hoat-dong-dau-tu-phat-trien-trong-doanh-nghiep-duoc-pham>
 - <https://tailieu.vn/doc/luan-van-hoat-dong-dau-tu-phat-trien-tai-cong-ty-co-phan-co-dien-va-xay-dung-thuc-trang-va-giai-ph-1306732.html>
 - <https://123doc.net/document/3615447-dau-tu-phat-trien-tai-cong-ty-co-phan-duoc-trung-uong-mediplantex.htm>
 - <https://tailieu.vn/doc/luan-van-dau-tu-phat-trien-tai-cong-ty-co-phan-thien-loc-thuc-trang-va-giai-phap-1277756.html>