

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Nguyễn Thị Bảo Hoa

Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh

HẢI PHÒNG, 2018

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**



**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ
KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH DỊCH VỤ
HẢI PHÒNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH : QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Bảo Hoa
Người hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh**

HẢI PHÒNG, 2018

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

-----******-----

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Bảo Hoa

Mã SV: 1312402008

Lớp: QT1701N

Ngành: Quản Trị Doanh Nghiệp

Tên đề tài : Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty
Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Xây dựng cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng.
- Đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
- Bảng cân đối kế toán

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng

Địa chỉ : Số 40 Trần Quang Khải – Hồng Bàng – Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên : Th.S Cao Thị Hồng Hạnh

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn : Nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty

Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên :

Học hàm, học vị:

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn :

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Người hướng dẫn

Nguyễn Thị Bảo Hoa

Th.S Cao Thị Hồng Hạnh

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2018

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

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

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

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

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2018

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG

LỜI CẢM ƠN

LỜI CAM ĐOAN

LỜI MỞ ĐẦU 1

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH

DOANH CỦA DOANH NGHIỆP..... 2

1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh..... 2

1.1.1. Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh 2

1.1.2. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh 3

1.1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh 4

1.1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh 4

1.1.5. Sự cần thiết và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .. 5

1.1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh 6

1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh 7

1.2.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp..... 7

1.2.1.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh..... 7

1.2.1.2. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận..... 7

1.2.1.3. Sức sinh lời của tổng tài sản..... 7

1.2.1.4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu 8

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận 8

1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng lao động..... 8

1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn 9

1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí 9

1.2.3. Một số chỉ tiêu tài chính..... 10

1.2.3.1. Các hệ số về khả năng thanh toán 10

1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính 12

1.2.3.3 Các chỉ số về khả năng hoạt động..... 14

1.3. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp .. 15

1.3.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp 15

1.3.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực..... 15

1.3.1.2 Môi trường chính trị, luật pháp 16

1.3.1.3 Môi trường văn hoá xã hội..... 16

1.3.1.4 Môi trường kinh tế	17
1.3.1.5 Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng	17
1.3.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.....	17
1.3.2.1 Lực lượng lao động	17
1.3.2.2 Bộ máy quản trị doanh nghiệp	18
1.3.2.3 Tình hình tài chính của doanh nghiệp.....	19
1.3.2.4 Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp.....	19
1.3.2.5 Môi trường làm việc trong doanh nghiệp	20
1.3.2.5 Các yếu tố mang tính chất vật lý và hoá học trong doanh nghiệp	20
1.4. Nội dung phân tích hoạt động SXKD	21
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH DỊCH VỤ HẢI PHÒNG	22
2.1. Một số nét khái quát về Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng.....	22
2.1.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng.	22
2.1.2. Quá trình hình thành, phát triển và đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp ...	22
2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của công ty	23
2.1.4 Cơ cấu tổ chức.....	23
2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	27
2.2.1. Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	27
2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp	32
2.2.2.1 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận.....	32
2.2.2.2 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí.....	33
2.2.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động.....	35
2.2.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn.....	37
2.2.2.5 Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản.....	41
2.4. Đánh giá chung.....	48
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH DỊCH VỤ HẢI PHÒNG.....	53
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới	53
3.1.1. Mục tiêu.....	53
3.1.2 Phương hướng	54
3.2. Giải pháp 1: Thanh lý hàng tồn kho để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động	54
3.3. Giải pháp 2: Tăng cường nâng cao chất lượng lao động của Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng	57
3.4 Kiến nghị với Côngty.....	58

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

<i>Chữ viết tắt</i>	<i>Giải thích</i>
SXKD	Sản xuất kinh doanh
LNST	Lợi nhuận sau thuế
VKD	Vốn kinh doanh
NVKD	Nguồn vốn kinh doanh
TS	Tài sản
CSH	Chủ sở hữu
DTT	Doanh thu thuần
LĐ	Lao động
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
CK	Chứng khoán
HĐTC	Hoạt động tài chính
BH	Bán hàng
CCDV	Cung cấp dịch vụ
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
LN	Lợi nhuận

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Phân Tích Hiệu Quả Sản Xuất Kinh Doanh.....	27
Bảng 2.2: Phân Tích Sự Biến Động Của Tài Sản	29
Bảng 2.3 Phân tích sự biến động của nguồn vốn	31
Bảng 2.4: Phân tích chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận.....	32
Bảng 2.5: Bảng phân tích các chỉ tiêu chi phí.....	34
Bảng 2.6: Cơ cấu lao động trong công ty.....	35
Bảng 2.7 Hiệu quả sử dụng lao động	36
Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	37
Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng vốn cố định	39
Bảng 2.10: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	40
Bảng 2.11 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu	41
Bảng 2.12: Tỷ số khả năng thanh toán.....	43
Bảng 2.13 Tỷ số khả năng sinh lời.....	44
Bảng 2.14 Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động	46
Bảng 2.15: Bảng chỉ tiêu tổng hợp.....	48
Bảng 3.1: Danh sách hàng tồn kho cần thanh lý.....	55
Bảng 3.3 Dự kiến chi phí thanh lý	56
Bảng 3.4 Dự kiến kết quả sau khi thanh lý	56
Bảng 3.5 Bảng dự tính kết quả sau khi tăng cường nâng cao chất lượng lao động	58

LỜI CẢM ƠN

Trong suốt thời gian thực tập và làm đề tài khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng” em đã nhận được rất nhiều sự tận tình giúp đỡ.

Trước hết, em xin chân thành cảm ơn cô Th.S Cao Thị Hồng Hạnh về những chỉ bảo của cô trong quá trình hoàn thành bài khóa luận này cũng như những chỉnh sửa mang tính thực tế của cô.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo của Trường Đại học Dân lập Hải Phòng, đặc biệt là các thầy cô khoa Quản trị doanh nghiệp chuyên ngành Quản trị doanh nghiệp về những kiến thức các thầy cô đã chỉ bảo em trong suốt quá trình học tập và rèn luyện tại nhà trường.

Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn tập thể cán bộ, nhân viên của Công ty đã tạo điều kiện và tận tình chỉ bảo, giúp đỡ em trong việc tìm kiếm tài liệu và tư vấn về tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong suốt quá trình thực tập và hoàn thành bài khóa luận này.

Em cũng gửi lời cảm ơn tới các bạn trong lớp đã giúp đỡ và động viên em rất nhiều trong quá trình học tập và thực hiện tốt bài luận văn này cùng với sự biết ơn chân thành và sâu sắc đến người người thân, gia đình em đã quan tâm, tạo điều kiện vật chất và tinh thần cho em trong suốt 4 năm học vừa qua và cả giai đoạn hoàn thành thực tập và tốt nghiệp này.

Trong quá trình làm luận văn, do kinh nghiệm và thời gian còn hạn chế nên những biện pháp đưa ra khó tránh được những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý từ quý thầy cô để bài luận văn hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan bài luận văn tốt nghiệp “Một số biện pháp nhằm nâng hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty Cổ Phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng” là do em tự thực hiện dưới sự hướng dẫn của Th.S Cao Thị Hồng Hạnh. Mọi số liệu và biểu đồ trong luận văn đều do em trực tiếp thu thập và được sự đồng ý của Ban Giám đốc công ty cổ phần du lịch dịch vụ Hải Phòng.

Để hoàn thành bài luận văn này, em chỉ sử dụng những tài liệu được ghi trong tài liệu tham khảo ở cuối luận văn, ngoài ra em không sử dụng bất cứ tài liệu nào khác. Nếu có sai sót, em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Sinh viên

Nguyễn Thị Bảo Hoa

LỜI MỞ ĐẦU

Từ những năm 90 của thế kỷ trước trở về đây, du lịch thế giới không ngừng phát triển do nhu cầu của con người ngày càng tăng cao. Và hiện nay, du lịch dần trở thành một nhu cầu không thể thiếu đối với con người. Cũng trong trào lưu đó, du lịch Việt Nam là một trong những điểm đến mới lạ và ngày càng thu hút nhiều khách du lịch với mức tăng trưởng cao trên 2 con số. Cụ thể tốc độ tăng trưởng của du lịch Việt Nam qua các năm đều tăng trên 14%. Theo hãng nghiên cứu du lịch toàn cầu RNCOS dự báo Việt Nam sẽ lọt vào danh sách mười điểm du lịch hấp dẫn nhất thế giới vào năm 2016. Các doanh nghiệp lữ hành, các khách sạn cũng dần được mọc lên. Chất lượng cũng không ngừng phát triển để phù hợp với nhu cầu ngày càng cao của khách du lịch trong nước và quốc tế. Không chỉ có các doanh nghiệp lữ hành và các khách sạn, các nhà hàng cũng đáp ứng nhu cầu không chỉ ăn uống mà cả nhu cầu giải trí của du khách cũng như các đối tượng khác.

Để đạt được mục tiêu trở thành một doanh nghiệp mạnh trong ngành dịch vụ và du lịch, công ty phải hoạt động kinh doanh có hiệu quả, khả năng cạnh tranh cao để đứng vững và phát triển trong thị trường hiện nay. Vì vậy nhà quản trị công ty phải quan tâm nhiều đến tình hình kinh doanh của công ty, phải đi sâu vào phân tích hiệu quả kinh doanh để giúp cho việc ra quyết định của các nhà quản trị doanh nghiệp. Do đó, ***“Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng”*** có ý nghĩa thiết thực.

Nội dung bài khóa luận của em gồm 3 chương:

- ***Chương 1: Cơ sở lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh.***
- ***Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng.***
- ***Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng.***

Vì thời gian nghiên cứu làm khóa luận có hạn, cùng với kiến thức còn hạn chế nên chuyên đề của em không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em kính mong nhận được sự giúp đỡ, đóng góp ý kiến của thầy, cô giáo để khóa luận tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1.1. *Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh*

Tất cả các doanh nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế thị trường dù là hình thức sở hữu nào (Doanh nghiệp Nhà Nước, Doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn) thì đều có các mục tiêu hoạt động sản xuất khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn, các doanh nghiệp cũng theo đuổi các mục tiêu khác nhau, nhưng nhìn chung mọi doanh nghiệp trong cơ chế thị trường đều nhằm mục tiêu lâu dài, mục tiêu bao trùm đó là làm sao tối đa hóa lợi nhuận. Để đạt được các mục tiêu đó thì các doanh nghiệp phải xây dựng được cho mình một chiến lược kinh doanh đúng đắn, xây dựng các kế hoạch thực hiện và đặt ra các mục tiêu chi tiết nhưng phải phù hợp với thực tế, đồng thời phù hợp với tiềm năng của doanh nghiệp và lấy đó làm cơ sở để huy động và sử dụng các nguồn lực sau đó tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu đề ra.

Trong điều kiện nền sản xuất kinh doanh chưa phát triển, thông tin cho quản lý chưa nhiều, chưa phức tạp thì hoạt động sản xuất kinh doanh chỉ là quá trình sản xuất các sản phẩm thiết yếu cho nhu cầu của xã hội sau đó là sự lưu thông trao đổi kinh doanh các mặt hàng do các doanh nghiệp sản xuất ra. Khi nền kinh tế càng phát triển, những đòi hỏi về quản lý nền kinh tế quốc dân không ngừng tăng lên. Quá trình đó hoàn toàn phù hợp với yêu cầu khách quan của sự phát triển. Các Mác đã ghi rõ: “Nếu một hình thái vận động là do một hình thái khác vận động khác phát triển lên thì những phản ánh của nó, tức là những ngành khoa học khác nhau cũng phải từ một ngành này phát triển ra thành một ngành khác một cách tất yếu”.

Sự phân công lao động xã hội, chuyên môn hóa sản xuất đã làm tăng thêm lực lượng sản xuất xã hội, nảy sinh nền sản xuất hàng hóa. Quá trình sản xuất bao gồm: sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Chuyên môn hóa đã tạo sự cần thiết phải trao đổi sản phẩm giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Sự trao đổi này bắt đầu với tính chất ngẫu nhiên, hiện vật dần dần phát triển mở rộng cùng với sự phát triển của sản xuất hàng hóa, khi tiền tệ ra đời làm cho quá trình trao đổi sản phẩm mang hình thái mới là lưu thông hàng hóa với các hoạt động mua và bán và đây là những hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Thông thường, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều có định hướng, có kế hoạch. Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh phải có lãi. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất và kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư, có kế hoạch sử dụng các điều kiện sẵn có về nguồn nhân tài, vật lực. Muốn vậy các doanh nghiệp cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện được trên cơ sở của quá trình phân tích kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Nhắc đến hiệu quả hoạt động SXKD trong doanh nghiệp, chắc hẳn sẽ có nhiều ý kiến cho rằng đây là hoạt động kinh doanh có lãi. Tuy nhiên, cách nhìn này chỉ là sự tổng kết về kết quả cuối cùng của một chu kỳ kinh doanh. Vì vậy, để hiểu rõ bản chất của hiệu quả chúng ta cần phân biệt được khái niệm hiệu quả và kết quả hoạt động SXKD.

Hiệu quả là chỉ tiêu phản ánh mức độ thu lại được kết quả tương ứng với nguồn lực phải bỏ ra trong quá trình thực hiện một hoạt động nhất định. Kết quả thường được biểu hiện bằng giá trị tổng sản lượng, doanh thu hoặc lợi nhuận. Yếu tố đầu vào bao gồm lao động, chi phí, tài sản và nguồn vốn. Quan điểm này cho thấy hiệu quả hoạt động SXKD phải dựa vào cả đầu vào và đầu ra, đó là khi doanh nghiệp mang về được nhiều doanh thu hơn chi phí bỏ ra, nó phản ánh trình độ khai thác nguồn lực nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh.

Tóm lại, hiệu quả hoạt động SXKD là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất, mức chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả càng cao. Hiệu quả hoạt động SXKD không chỉ là thước đo trình độ tổ chức quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp.

$$\text{Công thức xác định: } H = \frac{K}{C}$$

Trong đó:

- H là hiệu quả hoạt động SXKD
- K là kết quả thu về từ hoạt động SXKD
- C là chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó

1.1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Hiệu quả hoạt động SXKD là vấn đề cốt lõi cả về lý luận lẫn thực tiễn, là mục tiêu trước mắt, lâu dài và bao trùm doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động SXKD là phạm trù kinh tế phản ánh quan hệ so sánh giữa kết quả trực tiếp và gián tiếp mà các chủ thể kinh tế thu được so với các chi phí trực tiếp và gián tiếp mà cá chủ thể kinh tế phải bỏ ra để đạt được kết quả đó. Kết quả hoạt động SXKD là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình nhất định, nó có thể là đại lượng cân đong đo đếm được như: số lượng sản phẩm xuất ra, số lượng sản phẩm tiêu thụ, doanh thu, lợi nhuận, chi phí... và cũng có thể là các đại lượng phản ánh mặt chất lượng (định tính) như: uy tín, thương hiệu doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm...

Như vậy kết quả bao giờ cũng là mục tiêu của doanh nghiệp. Xét về hình thức, hiệu quả hoạt động SXKD luôn là một phạm trù so sánh, thể hiện mối tương quan giữa cái bỏ ra với cái thu được, còn kết quả kinh doanh chỉ là yếu tố và là phương tiện để tính toán và phân tích hiệu quả. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội và đối phó với tình trạng nguồn lực tài nguyên ngày càng khan hiếm đòi hỏi các doanh nghiệp phải khai thác và sử dụng các nguồn tài nguyên một cách hiệu quả. Xét đến cùng thì bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD là nâng cao năng suất lao động xã hội, đóng góp vào sự phát triển của doanh nghiệp và xã hội. Về mặt chất, hiệu quả hoạt động SXKD phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực trong một doanh nghiệp. Hiệu quả sản xuất kinh doanh phản ánh mối quan hệ mật thiết giữa kết quả thực hiện và những mục tiêu kinh tế với những yêu cầu và mục tiêu chính trị, xã hội. Về mặt lượng, hiệu quả hoạt động SXKD biểu hiện mối tương quan giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra. Doanh nghiệp chỉ thu được kết quả khi kết quả lớn hơn chi phí. Hiệu quả hoạt động SXKD được đo lường bằng một hệ thống chỉ tiêu nhất định.

1.1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Để tiến hành bất kỳ hoạt động SXKD nào con người cũng cần phải kết hợp yếu tố con người và yếu tố vật chất nhằm thực hiện công việc phù hợp với ý đồ trong chiến lược và kế hoạch SXKD của mình trên cơ sở nguồn lực sẵn có.

Để thực hiện điều đó bộ phận quản trị doanh nghiệp sử dụng rất nhiều công cụ trong đó công cụ hiệu quả hoạt động SXKD. Việc xem xét và tính toán hiệu quả hoạt động SXKD không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt được ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị tìm ra các nhân tố để đưa ra các

biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả.

Bản chất của hiệu quả hoạt động SXKD là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào, do đó xét trên phương diện lý luận và thực tiễn, phạm trù hiệu quả hoạt động SXKD đóng vai trò rất quan trọng trong việc đánh giá, so sánh, phân tích kinh tế nhằm tìm ra một giải pháp tối ưu nhất để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Với vai trò là phương diện đánh giá và phân tích kinh tế, hiệu quả hoạt động SXKD không chỉ được sử dụng ở mức độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng đầu vào ở toàn bộ doanh nghiệp mà còn đánh giá được trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn doanh nghiệp cũng như đánh giá được từng bộ phận của doanh nghiệp.

1.1.5. Sự cần thiết và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Sự cần thiết khách quan: Trong điều kiện sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp phải có lãi. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư. Muốn vậy cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện trên cơ sở phân tích kinh doanh thời kỳ chủ nghĩa đế quốc, sự tích tụ cơ bản dẫn đến sự tích tụ sản xuất, các Công ty ra đời sản xuất phát triển cực kỳ nhanh chóng cả về quy mô lẫn hiệu quả, với sự cạnh tranh gay gắt và khốc liệt. Để chiến thắng trong cạnh tranh, đảm bảo quản lý tốt các hoạt động của Công ty đề ra phương án giải pháp kinh doanh có hiệu quả, nhà tư bản nhận thông tin từ nhiều nguồn, nhiều loại và yêu cầu độ chính xác cao. Với đòi hỏi này công tác hạch toán không thể đáp ứng được vì vậy cần phải có môn khoa học phân tích kinh tế độc lập với nội dung phương pháp nghiên cứu phong phú. Ngày nay với những thành tựu to lớn về sự phát triển kinh tế – Văn hoá, trình độ khoa học kỹ thuật cao thì phân tích hiệu quả càng trở lên quan trọng trong quá trình quản lý doanh nghiệp bởi nó giúp nhà quản lý tìm ra phương án kinh doanh có hiệu quả nhất về Kinh tế - Xã hội - Môi trường. Trong nền kinh tế thị trường để có chiến thắng đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên áp dụng các tiến bộ khoa học, cải tiến phương thức hoạt động, cải tiến tổ chức quản lý sản xuất và kinh doanh nhằm nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả.

Tóm lại: Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh giúp cho nhà quản lý đưa ra những quyết định về sự thay đổi đó, đề ra những biện pháp sát thực để tăng cường hoạt động kinh tế và quản lý doanh nghiệp nhằm huy động mọi khả

năng tiềm tàng về vốn, lao động, đất đai... vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

- Đối với nền kinh tế quốc dân: Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế quan trọng, phản ánh yêu cầu quy luật tiết kiệm thời gian phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất ngày càng cao, quan hệ sản xuất càng hoàn thiện càng nâng cao hiệu quả. Tóm lại hiệu quả sản xuất kinh doanh đem lại cho quốc gia sự phân bố, sử dụng các nguồn lực ngày càng hợp lý và đem lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.
- Đối với bản thân doanh nghiệp: Hiệu quả kinh doanh xét về mặt tuyệt đối chính là lợi nhuận thu được. Nó là cơ sở để tái sản xuất mở rộng, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Đối với mỗi doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong sự tồn tại và sự phát triển của doanh nghiệp. Ngoài ra nó còn giúp doanh nghiệp cạnh tranh trên thị trường, đầu tư, mở rộng, cải tạo, hiện đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh.
- Đối với người lao động: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy kích thích người lao động hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống lao động thúc đẩy tăng năng suất lao động và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

- Là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, và là công cụ cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh.
- Là cơ sở quan trọng để ra các quyết định kinh doanh.
- Là biện pháp quan trọng để dự báo, đề phòng và hạn chế những rủi ro, bất định trong kinh doanh.
- Tài liệu phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ cần thiết cho các nhà quản trị ở bên trong doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng ở bên ngoài khác.

1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.2.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp

1.2.1.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh

Chỉ tiêu này được xác định bằng cách lấy lợi nhuận so với vốn kinh doanh đã bỏ ra.

$$\text{Tỷ suất LNST trên VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng NVKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: Một đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó có tác dụng khuyến khích việc quản lý chặt chẽ, tiết kiệm đồng vốn trong mỗi khâu của quá trình SXKD.

1.2.1.2. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả kinh doanh của toàn bộ hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu phản ánh chính xác tình hình doanh nghiệp nên thường được dùng để so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau.

Tỷ suất lợi nhuận doanh thu: Xem xét lợi nhuận trong mối quan hệ với doanh thu, thể hiện cứ mỗi đồng doanh thu doanh nghiệp thực hiện trong kỳ, có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} = \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa: Một đồng doanh thu thuần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hay nói theo cách khác thì lợi nhuận sau thuế chiếm bao nhiêu phần trăm doanh thu.

1.2.1.3. Sức sinh lời của tổng tài sản

Phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp, cho biết cứ 100 đồng tài sản doanh nghiệp mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng TS bình quân}}$$

Theo cách viết này thì khả năng sinh lời tổng tài sản của doanh nghiệp là kết quả tổng hợp của một tỷ số năng lực hoạt động với một tỷ số khả năng sinh lời doanh thu. Khả năng sinh lời tổng tài sản thấp có thể do năng lực hoạt động tài sản thấp, cho thấy trình độ quản lý tài sản kém, hoặc tỷ suất lợi nhuận thấp do quản lý chi phí không tốt, hoặc kết hợp cả hai nhân tố đó.

1.2.1.4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp đó. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này.

$$\text{Sức sinh lời vốn CSH} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn CSH}}$$

Điều này có ý nghĩa là một đồng vốn CSH bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Mặt khác, doanh lợi vốn CSH lớn hơn doanh lợi tổng vốn điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay rất có hiệu quả.

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình SXKD, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình SXKD trong một thời kỳ nhất định, thì người ta còn sử dụng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động, từng yếu tố cụ thể. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận đảm nhận hai chức năng sau:

- Phân tích có tính chất bổ sung cho chỉ tiêu tổng hợp để trong một số trường hợp kiểm tra và khẳng định rõ kết luận được rút ra từ các chỉ tiêu tổng hợp.
- Phân tích hiệu quả của từng mặt hoạt động, hiệu quả sử dụng từng yếu tố SXKD nhằm tìm biện pháp tối đa hóa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp, đây là chức năng chủ yếu của chỉ tiêu này.

1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng lao động

Trong ba yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất, lao động của con người có tính chất quyết định nhất. Sử dụng lao động hiệu quả sẽ làm tăng khối lượng sản phẩm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Thông qua các chỉ tiêu sau để đánh giá xem doanh nghiệp đã sử dụng lao động có hiệu quả hay không.

a. Sức sản xuất của lao động:

$$W = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng LĐ trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Một người lao động trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng DTT.

b. Sức sinh lời của lao động

$$\text{Sức sinh lời của lao động} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng LĐ trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Một lao động trong doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng LNST.

Hai chỉ tiêu phản ánh đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên để đánh giá toàn diện hơn về hiệu quả sử dụng lao động, người ta còn sử dụng một số chỉ tiêu như hiệu quả sử dụng lao động hoặc hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép ta đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng thời gian lao động hiện có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn

Vòng quay tổng vốn

Vòng quay toàn bộ vốn là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn, trong đó nó phản ánh một đồng vốn được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng vốn}}$$

Hiệu suất sử dụng TSCĐ

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tài sản cố định}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong một năm. Tài sản lưu động ở đây được xác định theo giá trị còn lại đến thời điểm lập báo cáo.

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này còn được gọi là vòng quay toàn bộ tài sản, nó được đo bằng tỷ số giữa doanh thu và tổng tài sản và cho biết một đồng tài sản đem lại mấy đồng doanh thu.

1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí

a. Sức sản xuất của chi phí

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{DTT}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

b. Sức sinh lời của chi phí

$$\text{Sức sinh lời của chi phí} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả SXKD mà doanh nghiệp thường dùng. Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.2.3. Một số chỉ tiêu tài chính

1.2.3.1. Các hệ số về khả năng thanh toán

Tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan được phản ánh qua khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp biểu hiện ở số tiền và tài sản mà doanh nghiệp hiện có, có thể dùng trang trải các khoản công nợ của doanh nghiệp

Hệ số thanh toán tổng quát

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ}}$$

Hệ số thanh toán H1 phản ánh mối quan hệ giữa khả năng toán và nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp. Hệ số khả năng thanh toán có ý nghĩa 1 đồng nợ được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản

$H \geq 1$. Doanh nghiệp có khả năng trang trải hết công nợ, tình hình tài chính của doanh nghiệp là ổn định hoặc khách quan

$H < 1$. Doanh nghiệp không có khả năng trang trải hết công nợ, thực trạng tài chính của doanh nghiệp không bình thường, tình hình tài chính của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn

H càng nhỏ hơn 1 phản ánh thực trạng tài chính của doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn, mất dần khả năng thanh toán và thậm chí có nguy cơ phá sản.

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tại thời điểm đầu năm và cuối năm, nếu hệ số khả năng thanh toán nhanh đều lớn hơn 1, phản ánh tình hình thanh toán của doanh nghiệp tương đối khả quan. Doanh nghiệp có thể đáp ứng được yêu cầu thanh toán nhanh. Ngược lại, nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 1 và càng nhỏ hơn thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn, doanh nghiệp sẽ bán gấp sản phẩm, hàng hóa để lấy tiền trả nợ. Tuy vậy khi phân tích cần xét tỷ lệ giữa vốn bằng tiền và tỷ lệ nợ. Nếu tỷ lệ này $> 0,5$ thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ tốt hơn. Nếu $< 0,5$ thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn. Song tỷ lệ này cao quá

thì không tốt vì gây ra tình trạng vòng quay vốn chậm, hiệu quả sử dụng vốn không cao

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành

$$\text{Tỷ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa: Một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản lưu động

Theo một số tài liệu nước ngoài, khả năng thanh toán hiện hành sẽ trong khoảng từ 1 đến 2.

Tỷ số thanh toán hiện hành > 1 tức là TSLĐ > Nợ ngắn hạn, lúc này các tài sản ngắn hạn sẵn có lớn hơn những nhu cầu ngắn hạn, vì thế tình hình tài chính của công ty ít nhất là lành mạnh trong thời gian ngắn

Trường hợp tỷ số hiện hành < 1 tức là TSLĐ < Nợ ngắn hạn, lúc này các tài sản ngắn hạn sẵn có nhỏ hơn nhu cầu ngắn hạn, vì thế có khả năng công ty không trả nợ hết các khoản nợ ngắn hạn đúng hạn. Thêm nữa, do TSLĐ < Nợ ngắn hạn nên TSCĐ > Nợ dài hạn + Vốn CSH, và như vậy công ty đang phải dùng các nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ tài sản dài hạn, đang bị mất cân đối tài chính

Tuy nhiên phân tích tỷ số chỉ mang tính thời điểm, không phản ánh được cả một thời kỳ, một giai đoạn hoạt động của công ty, vì thế các tỷ số này phải được xem xét liên tục và phải xác định nguyên nhân gây ra kết quả đó như từ hoạt động kinh doanh, môi trường kinh tế, yếu kém trong đó tổ chức, quản lý của doanh nghiệp, các nguyên nhân, yếu tố trên mang tính tạm thời hay dài hạn, khả năng khắc phục của doanh nghiệp, biện pháp khắc phục có khả thi hay không?

Một vấn đề nữa khi đánh giá khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp qua phân tích tỷ số là phải loại bỏ các khoản phải thu khó đòi, các khoản tồn kho chậm luân chuyển trong TSLĐ của Công ty.

Và như vậy, hệ số thanh toán nhanh tăng không có nghĩa là khả năng thanh toán của Công ty được cải thiện nếu chúng ta chưa loại bỏ các khoản phải thu khó đòi, tồn kho chậm luân chuyển khi thanh toán.

Đây là một tiêu chuẩn đánh giá khả năng thanh toán bằng tiền mặt khát khe hơn hệ số thanh toán nhanh. Hệ số này được tính bằng cách lấy tổng các khoản tiền và chứng khoán có khả năng thanh toán cao chia cho nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền mặt+CK thanh khoản cao}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ số này đặc biệt quan trọng đối với các bạn hàng mà hoạt động khan hiếm tiền mặt (quay vòng vốn nhanh), các doanh nghiệp này cần phải được thanh toán nhanh chóng để hoạt động được bình thường. Thực tế cho thấy, hệ số này $\geq 0,5$ thì tình hình thanh toán tương đối khả quan còn nếu $< 0,5$ thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán. Tuy nhiên, nếu hệ số này quá cao lại phản ánh một tình hình không tốt là vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay tiền chậm làm giảm hiệu quả sử dụng.

Hệ số thanh toán lãi vay

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lãi thuần trước thuế. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền lãi vay ở mức độ nào

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lãi thuần TT} + \text{Lãi vay phải trả}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính

Hệ số nợ (Hv)

$$\text{Hệ số nợ (Hv)} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số vốn chủ}$$

Thông thường các chủ nợ thích hệ số thấp vì như vậy doanh nghiệp có khả năng trả nợ cao hơn. Trong khi chủ doanh nghiệp lại thích tỷ số này cao vì họ có thể sử dụng lượng vốn vay này để gia tăng lợi nhuận. Nhưng nếu hệ số nợ quá cao thì doanh nghiệp dễ rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên muốn biết hệ số này cao hay thấp phải so sánh với hệ số nợ của bình quân ngành.

Hệ số vốn chủ (Hc)

$$\text{Hệ số vốn chủ (Hc)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Hệ số vốn chủ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay chịu sức ép từ các khoản nợ vay. Các chủ nợ thường thích hệ số vốn chủ càng cao càng tốt vì khi đó doanh nghiệp đảm bảo tốt hơn cho các khoản nợ vay được hoàn trả đầy đủ, đúng hạn.

Hệ số nợ

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu, nó cho biết cứ trong một đồng vốn vay nợ có mấy đồng vốn chủ sở hữu đảm bảo.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Thông thường hệ số này không nên nhỏ hơn 1

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn vào kinh doanh thì dành ra bao nhiêu đồng để đầu tư vào TSCĐ.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ} = \frac{\text{TSCĐ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$= 1 - \text{Tỷ suất đầu tư TSNH}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong thời gian tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh. Nó phản ánh tình hình trạng bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất cũng như xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Để kết luận được tỷ suất này là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời gian cụ thể.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{TS ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSNH phản ánh việc bố trí tài sản của doanh nghiệp, khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành bao nhiêu đồng để hình thành tài sản ngắn hạn.

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Cơ cấu tài sản

Tài sản đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình trạng thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. thông thường các doanh nghiệp mong muốn có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

Tỷ số này sẽ cung cấp dòng thông tin cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng dùng trang thiết bị TSCĐ và đầu tư dài hạn là bao nhiêu.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Khi tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì một bộ phận của TSCĐ được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt là được tài trợ bằng vốn ngắn hạn.

1.2.3.3 Các chỉ số về khả năng hoạt động

Vòng quay tiền

$$\text{Vòng quay tiền} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tiền+CK ngắn hạn thanh khoản cao}}$$

Tỷ số này cho biết vòng quay của tiền trong năm, vòng quay tiền càng cao hiệu quả kinh doanh càng tốt.

Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Vòng quay hàng tồn kho là một chỉ tiêu khá quan trọng để đánh giá hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Vòng quay hàng tồn kho được xác định bằng tỷ số giữa doanh thu trong năm và giá trị hàng tồn kho (nguyên vật liệu, vật liệu phụ, sản phẩm dở dang, thành phẩm) bình quân. Chỉ tiêu này khá quan trọng vì nó đánh giá hiệu quả của TSLĐ. Nếu chỉ tiêu này cao tức là mức độ luân chuyển dự trữ nhanh, lượng dự trữ không lớn, ít bị ứ đọng vốn.

Kỳ thu tiền bình quân

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu x 360 ngày}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Trong phân tích tài chính, kỳ thu tiền bình quân được sử dụng để đánh giá khả năng thu tiền trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu bình quân ngày. Các khoản phải thu lớn hơn hay nhỏ hơn phụ thuộc vào chính sách thương mại của doanh nghiệp và các khoản trả trước. Trong nền kinh tế thị trường các chủ kinh tế có mối quan hệ chặt chẽ với nhau về sử dụng vốn và chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này rất quan trọng vì nếu chu kỳ thu tiền bình quân lớn chứng tỏ khoản phải thu lớn, vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng, gây khó khăn cho việc

huy động vốn, nếu chu kỳ thu tiền bình quân nhỏ, các khoản thu nhỏ nhưng giao dịch với khách hàng và chính sách tín dụng thương mại bị hạn hẹp, quan hệ giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp khác giảm, thị trường giảm, do đó việc để chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp tùy thuộc vào mục tiêu hiện tại của doanh nghiệp.

Vòng quay tổng vốn

Vòng quay toàn bộ vốn là chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng vốn, trong đó nó phản ánh một đồng vốn được doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn}}$$

Vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp, nó cho biết trong kỳ doanh nghiệp có bao nhiêu lần thu được các khoản phải thu và được xác định:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu và hiệu quả của việc thu hồi công nợ. Vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh là tốt, vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều các khoản phải thu. Tuy nhiên số vòng luân chuyển các khoản phải thu nếu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu dùng do phương thức thanh toán quá chặt chẽ.

1.3. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp

1.3.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

1.3.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực

Các xu hướng chính trị trên thế giới, các chính sách bảo hộ và mở cửa của các nước trên thế giới, tình hình chiến tranh, sự mất ổn định chính trị, tình hình phát triển kinh tế của các nước trên thế giới... ảnh hưởng trực tiếp tới các hoạt động mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như việc lựa chọn và sử dụng các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp. Do vậy mà nó tác động trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Môi trường kinh tế ổn định cũng như chính trị trong khu vực ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp trong khu vực tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh thuận lợi góp phần nâng cao hiệu

quả sản xuất kinh doanh. Ví dụ như tình hình mất ổn định của các nước Đông Nam Á trong mấy năm vừa qua đã làm cho hiệu quả sản xuất của nền kinh tế các nước trong khu vực và trên thế giới nói chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong khu vực nói riêng bị giảm rất nhiều. Xu hướng tự do hoá mậu dịch của các nước ASEAN và của thế giới đã ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nước trong khu vực.

1.3.1.2 Môi trường chính trị, luật pháp

Môi trường chính trị ổn định luôn luôn là tiền đề cho việc phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước. Các hoạt động đầu tư nó lại tác động trở lại rất lớn tới các hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các doanh nghiệp hoạt động, các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy ở đâu đều phải dựa vào các quy định của pháp luật. Các doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, phải thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định (nghĩa vụ nộp thuế, trách nhiệm đảm bảo vệ sinh môi trường, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp...). Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới các kết quả cũng như hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.3.1.3 Môi trường văn hoá xã hội

Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực. Nếu không có tình trạng thất nghiệp, người lao động có nhiều cơ hội lựa chọn việc làm thì chắc chắn chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ cao do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp là cao thì chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ giảm làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng tình trạng thất nghiệp cao sẽ làm cho cầu tiêu dùng giảm và có thể dẫn đến tình trạng an ninh chính trị mất ổn định, do vậy lại làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trình độ văn hoá ảnh hưởng tới khả năng đào tạo cũng như chất lượng chuyên môn và khả năng tiếp thu các kiến thức cần thiết của đội ngũ lao động, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... nó ảnh hưởng tới cầu về sản phẩm của các doanh nghiệp. Nên nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.3.1.4 Môi trường kinh tế

Các chính sách kinh tế của nhà nước, tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân, tốc độ lạm phát, thu nhập bình quân trên đầu người... là các yếu tố tác động trực tiếp tới cung cầu của từng doanh nghiệp. Nếu tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và ngược lại.

1.3.1.5 Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng

Các điều kiện tự nhiên như: các loại tài nguyên khoáng sản, vị trí địa lý, thoi tiết khí hậu,... ảnh hưởng tới chi phí sử dụng nguyên vật liệu, nhiên liệu, năng lượng, ảnh hưởng tới mặt hàng kinh doanh, năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới cung cầu sản phẩm do tính chất mùa vụ... do đó ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong vùng.

Tình trạng môi trường, các vấn đề về xử lý phế thải, ô nhiễm, các ràng buộc xã hội về môi trường,... đều có tác động nhất định đến chi phí kinh doanh, năng suất và chất lượng sản phẩm. Một môi trường trong sạch thoáng mát sẽ trực tiếp làm giảm chi phí kinh doanh, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm tạo điều kiện cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế nó quyết định sự phát triển của nền kinh tế cũng như sự phát triển của các doanh nghiệp. Hệ thống đường xá, giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống ngân hàng tín dụng, mạng lưới điện quốc gia... ảnh hưởng tới chi phí kinh doanh, khả năng nắm bắt thông tin, khả năng huy động và sử dụng vốn, khả năng giao dịch thanh toán... của các doanh nghiệp do đó ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.3.2.1 Lực lượng lao động

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, con người mới chính là chủ thể, là nhân tố quyết định sự thành công thất bại của doanh nghiệp. Cũng chính người lao động đã sáng tạo ra công nghệ kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm

năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với yêu cầu người tiêu dùng làm cho sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp ngày càng nâng cao, được tiêu thụ rộng rãi trên thị trường là cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất, đến trình độ sử dụng các nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật liệu) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức. Hàm lượng khoa học kết tinh trong sản phẩm dịch vụ rất cao đã đòi hỏi lực lượng lao động phải là đội ngũ được trang bị tốt các kiến thức khoa học kỹ thuật. Điều này càng khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.2.2 Bộ máy quản trị doanh nghiệp

Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp, bộ máy quản trị doanh nghiệp phải đồng thời thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau:

- Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp và xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp hợp lý (phù hợp với môi trường kinh doanh, phù hợp với khả năng của doanh nghiệp) sẽ là cơ sở là định hướng tốt để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.
- Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp đã xây dựng.
- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động sản xuất kinh doanh đã đề ra.
- Tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

Với chức năng và nhiệm vụ vô cùng quan trọng của bộ máy quản trị doanh nghiệp, ta có thể khẳng định rằng chất lượng của bộ máy quản trị quyết định rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu bộ máy quản trị được tổ chức với cơ cấu phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, gọn nhẹ linh hoạt, có sự phân chia nhiệm vụ chức năng rõ ràng, có cơ chế phối hợp hành động hợp lý, với một đội ngũ quản trị viên có năng lực và tinh thần trách

nhệm cao sẽ đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao. Nếu bộ máy quản trị doanh nghiệp được tổ chức hoạt động không hợp lý (quá công kênh hoặc quá đơn giản), chức năng nhiệm vụ chồng chéo và không rõ ràng hoặc là phải kiêm nhiệm quá nhiều, sự phối hợp trong hoạt động không chặt chẽ, các quản trị viên thì thiếu năng lực và tinh thần trách nhiệm sẽ dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không cao.

1.3.2.3 Tình hình tài chính của doanh nghiệp

Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, nếu như khả năng về tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn không có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất do đó không nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh tới tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Vì vậy tình hình tài chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp đó.

1.3.2.4 Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, nó thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi... Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Điều này thấy khá rõ nếu một doanh nghiệp có hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi được bố trí hợp lý, nằm trong khu vực có mật độ dân cư lớn, thu nhập về cầu về tiêu dùng

của người dân cao...và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại cho doanh nghiệp một tài sản vô hình rất lớn đó là lợi thế kinh doanh đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay tăng phí nguyên vật liệu do đó ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất còn có công nghệ sản xuất tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hoặc công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất, chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp rất thấp, sử dụng lãng phí nguyên vật liệu.

1.3.2.5 Môi trường làm việc trong doanh nghiệp

Môi trường văn hoá do doanh nghiệp xác lập và tạo thành sắc thái riêng của từng doanh nghiệp. Đó là bầu không khí, là tình cảm, sự giao lưu, mối quan hệ, ý thức trách nhiệm và tinh thần hợp tác phối hợp trong thực hiện công việc. Môi trường văn hoá có ý nghĩa đặc biệt và có tác động quyết định đến việc sử dụng đội ngũ lao động và các yếu tố khác của doanh nghiệp. Trong kinh doanh hiện đại, rất nhiều doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp liên doanh rất quan tâm chú ý và đề cao môi trường văn hoá của doanh nghiệp, vì ở đó có sự kết hợp giữa văn hoá các dân tộc và các nước khác nhau. Những doanh nghiệp thành công trong kinh doanh thường là những doanh nghiệp chú trọng xây dựng, tạo ra môi trường văn hoá riêng biệt khác với các doanh nghiệp khác. Văn hoá doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh rất lớn cho các doanh nghiệp, nó ảnh hưởng trực tiếp to lớn đến việc hình thành các mục tiêu chiến lược và các chính sách trong kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời tạo thuận lợi cho việc thực hiện thành công chiến lược kinh doanh đã lựa chọn của doanh nghiệp. Cho nên hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào môi trường văn hoá trong doanh nghiệp.

1.3.2.5 Các yếu tố mang tính chất vật lý và hoá học trong doanh nghiệp

Các yếu tố không khí, không gian, ánh sáng, độ ẩm, độ ồn, các hoá chất gây độc hại là những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới thời gian lao động, tới tinh thần và sức khoẻ của lao động do đó nó ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp, đồng thời nó còn ảnh hưởng tới độ bền của máy móc thiết bị, tới

chất lượng sản phẩm. Vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4. Nội dung phân tích hoạt động SXKD

Phân tích hoạt động SXKD là công cụ thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp nhưng thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kỳ tài liệu nào của doanh nghiệp. Để có được thông tin này phải qua phân tích các bước sau:

- Bước 1: Phân tích chung hoạt động SXKD qua bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh
- Bước 2: Phân tích chỉ tiêu tổng hợp
- Bước 3: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng
- Bước 4: Nhận xét

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp phải được thực hiện tốt các mối quan hệ sau:

- Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng sản lượng hàng hóa. Trong đó phải tăng nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa trên thị trường, giảm số lượng hàng hóa tồn kho và bán thành phẩm cùng số lượng tồn dở dang
- Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng kinh doanh và tăng nguồn chi phí để đạt tới kết quả đó. Trong tốc độ tăng kết quả phải tăng nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.
- Mối quan hệ giữa kết quả lao động và chi phí bỏ ra để duy trì, phát triển sức lao động, phải tăng nhanh tốc độ tăng tiền lương bình quân

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH DỊCH VỤ HẢI PHÒNG

2.1. Một số nét khái quát về Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng

2.1.1. Giới thiệu về Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng.

- Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Du lịch và Dịch vụ Hải Phòng.
- Tên viết tắt: HaiPhong Toserco.
- Địa chỉ giao dịch: Số 40 Trần Quang Khải – Q.Hồng Bàng – TP Hải Phòng.
- Điện thoại liên lạc: 031.3745258
- Fax: 031.33745977
- Email: haiphongtoserco.new@gmail.com

2.1.2. Quá trình hình thành, phát triển và đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp

Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ được thành lập năm 1977. Chức năng của Công ty chuyên kinh doanh du lịch, khách sạn, thương mại và dịch vụ vận tải... Hiện nay Công ty có hơn 30 nhân viên có hợp đồng chính thức và các cộng tác viên.

Công ty Cổ phần Du lịch và Dịch vụ Hải Phòng luôn thực hiện nghiêm túc các quy chế phân phối tiền lương, khen thưởng, quy chế khoán. Bên cạnh đó đầu tư phát triển nguồn nhân lực cũng là một trong những chính sách quan trọng của Công ty. Với rất nhiều cách thức, Công ty đã tuyển dụng những nhân viên có năng lực, chuyên môn cao từ nhiều nơi khác nhau. Song song với nó là việc củng cố đoàn kết nội bộ, mở rộng hợp tác, tạo mối quan hệ với các doanh nghiệp, Công ty xử lý hành trong nước và nước ngoài. Đây cũng là tiền đề để Công ty phát triển và mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của mình.

Công ty Cổ phần Du lịch và Dịch vụ Hải Phòng thực hiện đầy đủ chức năng kinh doanh xử lý của mình. Trước năm 2013 công ty chủ yếu hoạt động các dịch vụ du lịch từng phần: bán vé tàu hỏa, dịch vụ vận tải hàng hóa, đặt phòng khách sạn, đặt vé máy bay...chưa phát triển du lịch trọn gói, hay tập trung khai thác khách du lịch. Trước xu thế phát triển của các ngành dịch vụ đặc biệt là dịch vụ du lịch thì Công ty đã tuyển dụng nhân viên có chuyên môn cao, đầu tư vào việc tổ chức các tour du lịch trọn gói, hạch toán kinh tế độc lập, khai thác mạnh

vào kinh doanh du lịch, phân bổ nhân sự. Đây được xem như thời kỳ khởi đầu phát triển du lịch lữ hành của Công ty Cổ phần Du lịch và Dịch vụ Hải Phòng.

Từ khi thành lập cho đến nay Công ty đã trải qua nhiều biến động kinh tế trong nước cũng như sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế trong khu vực. Đến nay, Công ty là một trong những đơn vị hoạt động có uy tín về hoạt động kinh doanh lữ hành trong nước và Quốc tế.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của công ty

Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty

- Nghiên cứu thị trường
- Xây dựng và bán các chương trình du lịch
- Trực tiếp giao dịch và ký kết các hợp đồng với các hãng du lịch nước ngoài về khách du lịch.
- Điều hành chương trình du lịch
- Hướng dẫn du lịch.
- Vận chuyển khách du lịch
- Kinh doanh khách sạn du lịch.
- Dịch vụ quảng cáo, thông tin du lịch.
- Bán hàng lưu niệm.
- Dịch vụ về thị thực xuất nhập cảnh, gia hạn thị thực xuất nhập cảnh cho khách du lịch.
- Dịch vụ thương mại tổng hợp.
- Các dịch vụ bổ sung khác đáp ứng nhu cầu của mọi đối tượng khách du lịch.

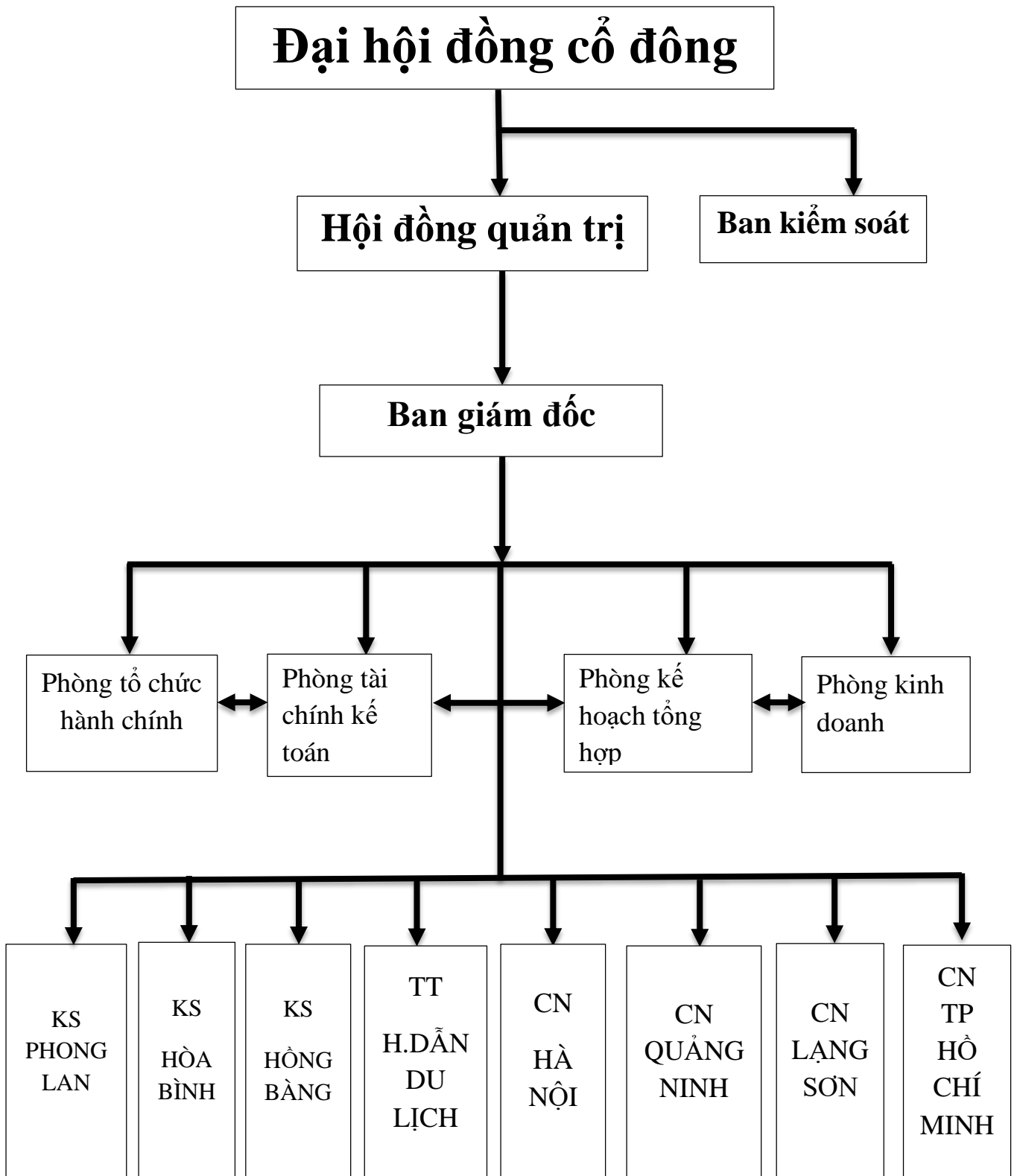
2.1.4 Cơ cấu tổ chức

- Vốn điều lệ của Công ty là: 27.000.000.000
- Viết bằng chữ là: Hai mươi bảy tỷ đồng.
- Vốn điều lệ được sử dụng cho các hoạt động:
 - Mua tài sản cố định, trang thiết bị cần thiết cho hoạt động của Công ty
 - Cung cấp vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh của Công ty
 - Góp vốn liên doanh, liên kết với các đơn vị kinh tế khác
 - Mua cổ phần, cổ phiếu, trái phiếu của các đơn vị kinh tế khác
- Cổ phần

Tổng số vốn điều lệ ban đầu được chia thành 2.700.000 cổ phần, mệnh giá một cổ phần là 10.000 đồng VN.

Trong đó: Nhà nước không còn nắm giữ cổ phần tại công ty nữa, các cổ đông nắm giữ 100% cổ phần .

TỔ CHỨC BỘ MÁY
CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÀ DỊCH VỤ HẢI PHÒNG



Cơ sở vật chất chủ yếu của công ty bao gồm:

- Khách sạn Phong Lan, khách sạn Hòa Bình, khách sạn Hồng Bàng.
- Phương tiện vận chuyển: các tổ xe.
- Trụ sở Công ty và 4 chi nhánh tại Hà Nội, Quảng Ninh, Lạng Sơn, TP. Hồ Chí Minh. Được trang bị đầy đủ các thiết bị làm việc đáp ứng yêu cầu hoạt động của Công ty.

Người lãnh đạo và quản lý công ty về mọi mặt, là người chịu trách nhiệm trước Tổng cục trưởng Tổng cục Du lịch và trước pháp luật hiện hành về mọi hoạt động của công ty.

Hệ thống điều hành và hoạt động của công ty hiện nay có tổng số 121 người trong đó: có 31 người có hợp đồng lao động chính thức, văn phòng Công ty tại 40 Trần Quang Khải – Hải Phòng có 20 người chia làm 8 phòng ban có hợp đồng lao động, chi nhánh đặt tại Quảng Ninh 25 người và chi nhánh Thành Phố Hồ Chí Minh 40 người, chi nhánh Hà Nội có 26 người và chi nhánh Lạng Sơn có 11 người.

Công ty có 4 phòng ban:

- Phòng tài chính - kế toán

Phòng tài chính - kế toán gồm 11 người, trong đó có 10 người có trình độ đại học.

- Phòng có chức năng: Lập hoá đơn thanh toán tất cả các dịch vụ phát sinh trong nước (thanh toán toàn bộ chi phí theo hoá đơn của nhà hàng, khách sạn, hướng dẫn...) theo dõi và thanh toán công nợ quốc tế, hạch toán doanh thu và kê khai nộp thuế cho nhà nước.

- Phòng hành chính - tổ chức.

Phòng hành chính tổ chức có 21 người, chịu trách nhiệm về nhân sự, chế độ lương, khen thưởng, kỷ luật đối với các cán bộ nhân viên trong công ty. Theo dõi tình hình làm việc của các bộ phận, tạo điều kiện về cơ sở vật chất kỹ thuật, văn phòng phẩm, cho các phòng, ban trong Công ty thực hiện tốt công việc của mình.

Phòng hành chính tổ chức áp dụng chế độ tuyển dụng, đào tạo và thải loại nhân viên, tham mưu cho lãnh đạo điều động từ bộ phận này sang bộ phận khác cho phù hợp, đảm bảo cho bộ máy tổ chức của Công ty hoạt động với hiệu quả cao nhất.

- Phòng xúc tiến kinh doanh.

Phòng gồm 7 người, chịu trách nhiệm tuyên truyền, quảng bá, xúc tiến những sản phẩm du lịch cũng như hình ảnh của Công ty trên thị trường trong nước và Quốc tế.

- Phòng Kế hoạch Tổng hợp.

- Thông tin về khách hàng, khách sạn, các điểm tham, cơ sở phục vụ.
- Cập nhật thông tin trên mạng, thông báo cho các bộ phận có liên quan những thông tin cần thiết.
- Quảng cáo tất cả những sản phẩm của công ty qua mạng internet, báo chí, phương tiện nghe nhìn, các hội chợ.
- Theo dõi và tiếp nhận thông tin của các tổ chức thành viên (PATA,ASTA,WTO), của khách hàng.
- Tổ chức thông tin cho các bộ phận khách hàng thông qua mạng nội bộ.

- Các bộ phận khác.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho công tác phục vụ khách du lịch, từ tháng năm 1993, Công ty đã thành lập 4 chi nhánh.

Các chi nhánh của Công ty có chức năng như phòng điều hành với nhiệm vụ lo toàn bộ các dịch vụ cho khách như: đặt phòng, vận chuyển, giao dịch với các cơ sở du lịch tại khu vực miền Trung và miền Nam.

Để chủ động phục vụ khách về điều kiện vận chuyển hàng không, Công ty đã mở đại lý vé máy bay, và hoạt động này đã đạt hiệu quả tốt trong những năm vừa qua.

Việc tổ chức đón khách rất quan trọng, trong điều kiện sân bay của ta có nhiều khó khăn, tình hình trật tự còn lộn xộn, để tạo điều kiện cũng như tạo uy tín cho Công ty, thuận lợi cho các hướng dẫn viên đưa đón khách, Công ty Du lịch Dịch vụ Hải Phòng đã mở văn phòng đại diện tại sân bay Cát Bi, bởi đa số khách du lịch vào Việt Nam đều qua cửa khẩu Nội Bài (phía Bắc) và Tân Sơn Nhất (phía Nam). Văn phòng này được giao cho phòng hướng dẫn trực tiếp thay mặt Công ty đảm nhiệm.

Cơ cấu tổ chức quản lý của công ty là cơ cấu chức năng tuân theo chế độ một thủ trưởng. Giám đốc có toàn quyền quyết định những công việc trong công ty, hai phó giám đốc có nhiệm vụ làm cố vấn tham mưu giúp đỡ cho giám đốc những công việc khó khăn. Các phòng, các ban trong công ty có mối liên hệ chặt chẽ với nhau trong công việc và trực tiếp báo cáo công việc lên giám

độc. Mỗi cán bộ nhân viên trong công ty có thể báo cáo trực tiếp lên giám đốc những vấn đề cần bổ sung sửa đổi trong công tác nhằm giúp công ty đạt hiệu quả cao trong kinh doanh. Cơ cấu này đã phát huy được tính dân chủ, năng động.

2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

2.2.1. Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Bảng 2.1: Phân Tích Hiệu Quả Sản Xuất Kinh Doanh

Đvt: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch 2016/2015	
			+/-	%
1. Doanh thu BH và CCDV	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
2. Các khoản giảm trừ	0	0	0	0.00%
3. Doanh thu thuần	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
4. Giá vốn hàng bán	13,926,975,022	15,612,375,238	1,685,400,216	12.10%
5. Lợi nhuận gộp	8,656,003,218	11,607,164,291	2,951,161,073	34.09%
6. Doanh thu HĐTC	278,797,298	422,022,220	143,224,922	51.37%
7. Chi phí tài chính	4,136,100	356,419,988	352,283,888	8517.30%
Trong đó: Chi phí lãi vay	4,136,100	356,419,988	352,283,888	8517.30%
8. CP quản lý doanh nghiệp	4,594,591,606	5,647,885,335	1,053,293,729	22.92%
9. Lợi nhuận thuần	4,336,072,810	6,024,881,188	1,688,808,378	38.94%
10. Thu nhập khác	141,711,901	1,443,692,870	1,301,980,969	918.75%
11. Chi phí khác	27,582,138	1,407,979,575	1,380,397,437	5004.67%
12. Lợi nhuận khác	114,129,763	35,713,295	-78,416,468	-68.70%
13. Lợi nhuận trước thuế	4,450,202,573	6,060,594,483	1,610,391,910	36.18%
14. Chi phí thuế TNDN	1,112,550,643	1,515,148,621	402,597,978	36.18%
15. Lợi nhuận sau thuế	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Nhận xét: Căn cứ vào bảng phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng, ta có thể thấy rằng:

Lợi nhuận sau thuế năm 2016 so với năm 2015 tăng 1.207.793.933 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 36,18% cho thấy kết quả kinh doanh của công ty năm 2016 tốt hơn so với năm 2015. Đồng thời cho thấy sự phát triển của công ty trong quá trình kinh doanh.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 so với năm 2015 tăng 4.636.561.289 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 20,53%. Có được điều này là do năm

2016, công ty đã thu hút được số lượt khách, ngày khách và doanh thu từ việc cho thuê điểm kinh doanh tăng lên.

Trong năm 2016, giá vốn hàng bán tăng 1.685.400.216 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 12,10%. Giá vốn tăng là do sản lượng của công ty tăng so với năm 2015. Do giá cả sinh hoạt năm 2016 tăng, đẩy giá đầu vào cho sản xuất tăng. Tuy nhiên vẫn làm cho lợi nhuận gộp tăng lên 2.951.161.073 đồng, tương ứng tăng 34,09%. Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh ngày một hiệu quả.

Doanh thu hoạt động tài chính năm 2016 so với năm 2015 tăng 143.224.922 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 51,37% là do doanh thu phát sinh từ tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận được chia và các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

Chi phí từ hoạt động tài chính năm 2016 so với năm 2015 tăng đột biến là 352.283.888 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 8517,30%. Toàn bộ chi phí tài chính là chi phí lãi vay. Từ hoạt động tài chính đã làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 209.058.966 đồng. Điều đó cho thấy doanh nghiệp dùng nhiều vốn vay cao hơn kì trước, và hoạt động tài chính chưa thực sự mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp. Chủ yếu là do chi phí lãi vay tăng cao.

Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2016 so với năm 2015 tăng 1.053.293.729 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 22,92%. Tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu. Điều này cho thấy công ty chưa thực sự làm tốt công tác quản lý, quản lý chưa thực sự hiệu quả. Đây được xem là một trong những khuyết điểm mà doanh nghiệp cần xem xét. Do đó ban lãnh đạo công ty cần phối hợp với các phòng ban và các cán bộ công nhân viên đưa ra các biện pháp cần thiết để giảm chi phí quản lý doanh nghiệp, góp phần tăng lợi nhuận. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty năm 2016 so với năm 2015 tăng 1.688.808.378 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 38,94%. Là do doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp năm 2016 cao hơn nhiều so với năm 2015. Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 đã đi vào hoạt động nhịp nhàng hơn năm 2015.

Bảng 2.2: Phân Tích Sự Biến Động Của Tài Sản*Đvt: VND*

TÀI SẢN	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
			Giá trị	%
A. Tài sản ngắn hạn	6,172,953,584	3,995,002,453	-2,177,951,131	-35.28%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	5,129,403,178	1,408,989,858	-3,720,413,320	-72.53%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0	0	0.00%
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	738,960,740	1,129,731,173	390,770,433	52.88%
IV. Hàng tồn kho	255,913,069	476,438,719	220,525,650	86.17%
V. Tài sản ngắn hạn khác	48,676,597	979,842,703	931,166,106	1912.96%
B. Tài sản dài hạn	16,717,066,229	20,413,273,274	3,696,207,045	22.11%
I. Các khoản phải thu dài hạn	0	0	0	0.00%
II. Tài sản cố định	14,707,164,767	18,307,701,496	3,600,536,729	24.48%
1. TSCĐ hữu hình	14,253,176,983	18,031,870,658	3,778,693,675	26.51%
2. Nguyên giá	39,978,045,370	45,128,879,311	5,150,833,941	12.88%
3. Giá trị hao mòn lũy kế	-25,724,868,387	-27,097,008,653	-1,372,140,266	5.33%
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	453,987,784	275,920,838	-178,066,946	-39.22%
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0	0	0	0.00%
IV. Tài sản dài hạn khác	2,009,901,462	2,105,481,778	95,580,316	4.75%
1. Chi phí trả trước dài hạn	2,009,901,462	2,105,481,778	95,580,316	4.75%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	22,890,019,813	24,408,275,727	1,518,255,914	6.63%

*(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)***Nhận xét:**

Qua bảng phân tích cơ cấu sử dụng tài sản trên, ta có thể chỉ ra rằng giá trị tài sản của Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng đã có sự tăng lên từ năm 2015 tới 2016. Giá trị tài sản cuối năm 2016 so với năm 2015 tăng 1.518.255.914 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 6,63%. Trong đó tài sản ngắn hạn giảm 2,177,951,131 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 35,28% và tài sản dài hạn tăng 3,696,207,045 đồng tương ứng tỉ lệ tăng là 22,11%. Điều đó cho thấy quy mô về tài sản của doanh nghiệp đã có sự gia tăng về quy mô và thay đổi về cơ cấu giữa 2 năm 2015 và 2016. Đi vào xem xét từng loại tài sản ta thấy:

Về tài sản ngắn hạn

- Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2016 so với năm 2015 giảm 3.720.413.320 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 72,53%. Có sự sụt giảm này

là do năm 2016 Công ty đã giảm khoản tiền gửi ngân hàng giảm 84,31% do việc huy động tiền mặt đầu tư xây dựng và bảo dưỡng khách sạn Phong Lan và khách sạn Hòa Bình.

- Các khoản phải thu năm 2016 so với năm 2015 tăng 390.770.433 đồng, tương ứng tăng 52,88%. Nguyên nhân của sự tăng lên này chủ yếu là do khoản phải thu khách hàng tăng lên 33,33% do việc nợ tour của công ty TNHH Nam Vân chưa thanh toán 20% tiền tour còn lại.
- Mặt khác hàng tồn kho công ty năm 2016 so với năm 2015 cũng tăng lên là 220.525.650 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 86,17%. Hàng tồn kho tăng lên nhiều như vậy là do năm 2016, công ty mở rộng hơn nữa phục vụ kinh doanh, nên việc dự trữ về nguyên, nhiên vật liệu, công cụ dụng cụ cũng tăng lên cụ thể là các vật dụng như bàn chải đánh răng, dầu gội và các vật dụng dụng khác tại các khách sạn, ngoài ra còn một số tài sản bao gồm tủ kệ, bàn ghế và tivi bị thay mới chưa thanh lí vẫn còn trong kho dẫn đến giá trị hàng tồn kho lớn.
- Tài sản ngắn hạn khác năm 2016 so với năm 2015 tăng lên 931.166.106 đồng, chủ yếu là do khoản chi phí trả trước ngắn hạn và tài sản ngắn hạn khác của công ty tăng lên.

Về tài sản dài hạn

- Tài sản dài hạn năm 2016 so với năm 2015 tăng 3.696.207.045 đồng tương ứng tỉ lệ tăng là 22,11% chủ yếu là do sự tăng lên của tài sản cố định. Tài sản cố định năm 2016 tăng so với năm 2015 là 3.600.536.792 đồng tương ứng tỉ lệ tăng là 24,48%. Nguyên nhân là do việc mở rộng kinh doanh, công ty đã đầu tư nâng cấp 1 số phòng VIP tại Khách sạn Hồng Bàng, 13 phòng tại nhà 10 Khách sạn Hòa Bình, sửa chữa nâng cấp một số hạng mục tại các trụ sở bên cạnh đó là việc mua sắm bổ sung nhiều tài sản cố định nhằm nâng cao cơ sở vật chất phục vụ hoạt động kinh doanh.
- Tài sản dài hạn khác năm 2016 cũng có tăng so với năm 2015 nhưng không đáng kể, cụ thể, năm 2015, tài sản dài hạn khác của công ty là 2.009.901.462 đồng, năm 2016, con số này là 2.105.481.778 đồng, tăng lên 95.580.316 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 4,76%. Việc tăng này nguyên nhân là do tăng của chi phí trả trước dài hạn của doanh nghiệp.

Bảng 2.3 Phân tích sự biến động của nguồn vốn

Đvt: VND

NGUỒN VỐN	Năm 2015	Năm 2016	Tỷ trọng (%)	
			Chênh lệch	%
A. Nợ phải trả	3,549,600,164	3,735,447,226	185,847,062	5.23%
I. Nợ ngắn hạn	3,515,619,653	3,659,706,798	144,087,145	4.10%
1. Vay và nợ ngắn hạn	0	0	0	0.00%
2. Phải trả người bán	1,628,104,804	1,573,181,162	-54,923,642	-3.37%
3. Phải thu khách hàng	192,006,996	201,113,645	9,106,649	4.74%
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	681,094,937	958,399,901	277,304,964	40.71%
5. Phải trả người lao động	86,110,029	169,050,564	82,940,535	96.31%
6. Chi phí phải trả	92,065,449	60,000,000	-32,065,449	-34.82%
7. Các khoản phải trả, phải nộp khác	429,939,038	292,897,294	-137,041,744	-31.87%
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	406,298,400	405,064,232	-1,234,168	-0.30%
II. Nợ dài hạn	33,980,511	75,740,428	41,759,917	122.89%
B. Vốn chủ sở hữu	19,340,419,649	20,672,828,501	1,332,408,852	6.88%
I. Vốn chủ sở hữu	19,340,419,649	20,672,828,501	1,332,408,852	6.88%
1. Vốn đầu tư của CSH	15,507,321,708	14,419,455,083	-1,087,866,625	-7.01%
2. Quỹ đầu tư phát triển	416,146,012	1,461,744,960	1,045,598,948	251.25%
3. Quỹ dự phòng tài chính	79,300,000	246,182,596	166,882,596	210.44%
4. LNST	3,337,651,929	4,545,445,862	1,207,793,933	36.18%
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	0	0	0.00%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	22,890,019,813	24,408,275,727	1,518,255,914	6.63%

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

Nhận xét:

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy, tổng nguồn vốn năm 2016 đã tăng so với năm 2015 là 1.518.255.914 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 6,63%. Trong đó chủ yếu là vốn chủ sở hữu tăng 1,332,408,852 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 6,68% so với năm 2015. Đi xem xét từng loại nguồn vốn ta thấy:

- Về Nợ phải trả
 - Nợ ngắn hạn năm 2016 so với năm 2015 tăng 144,087,145 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 4,10 nguyên nhân là do phải thu khách hàng tăng.
 - Nợ dài hạn năm 2016 so với năm 2015 tăng 41.759.917 đồng, tương ứng tỉ

lệ tăng là 122,89%. Sự tăng lên này là do trong năm công ty đã tăng nguồn dự phòng trợ cấp mất việc làm thêm 41.759.917 đồng so với năm 2015.

- Về nguồn vốn chủ sở hữu
 - Vốn chủ sở hữu năm 2016 so với năm 2015 tăng 1.332.408.852 đồng tương ứng tăng 6,88%. Nguyên nhân của sự tăng lên này là do sự tăng lên của các loại quỹ: quỹ Đầu tư phát triển từ 416.146.012 đồng năm 2015 và năm 2016 là 1.461.744.960 đồng, tăng 1.045.598.948 đồng tương ứng tỷ lệ tăng là 251,25%; Quỹ Dự phòng tài chính tăng 166.882.596 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng là 210,44%.
 - Từ số liệu tại bảng phân tích bảng cân đối kế toán trên cho ta thấy tổng số tài sản bằng tổng số nguồn vốn. Điều này đảm bảo cho tính cân bằng trong hạch toán kế toán và là đảm bảo bước đầu cho báo cáo tài chính phản ánh đúng và trung thực tình hình tài chính của doanh nghiệp.

2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp

2.2.2.1 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận

Bảng 2.4: Phân tích chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận

Đvt: VND

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	So Sánh	
			Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
2. Doanh thu HĐTC	278,797,298	422,022,220	143,224,922	51.37%
3. Thu nhập khác	141,711,901	1,443,692,870	1,301,980,969	918.75%
4. Tổng doanh thu	23,003,487,493	29,085,254,619	6,081,767,180	26.43%
5. Lợi nhuận sau thuế	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%
6. Tỷ suất LN Doanh thu	0,14	0,16	0,02	14.28%

Theo số liệu ở bảng trên ta thấy:

Tổng doanh thu năm 2016 tăng lên so với năm 2015 là 6.081.767.180 đồng tương đương với tỷ lệ tăng 26,43% nguyên nhân là do sự tăng lên của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Có được điều này là do năm 2016, công ty đã thu

hút được số lượt khách, ngày khách và doanh thu từ việc cho thuê điểm kinh doanh tăng lên

Lợi nhuận sau thuế năm 2016 là 4.545.445.862 đồng, năm 2015 là 3.337.651.930 đồng. Như vậy lợi nhuận của doanh nghiệp đã tăng lên 1.207.793.932 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 36,18%. Lợi nhuận sau thuế tăng lên là một ưu điểm của doanh nghiệp.

Tỷ suất LNST trên doanh thu thuần của công ty năm 2016 là 0,16. Điều này có nghĩa là trong 100 đồng tổng doanh thu mà công ty thực hiện được trong năm 2016 có 16 đồng LNST. Tỷ lệ lợi nhuận doanh thu năm 2016 tăng 0,02 lần so với năm 2015, tương ứng với tỷ lệ tăng 14,28%.

2.2.2.2 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí trong quá trình SXKD của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động và vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra trong kỳ kinh doanh nhất định.

Chi phí kinh doanh là một trong những chỉ tiêu quan trọng giúp cho các nhà hoạch định tài chính của doanh nghiệp có thể tổng hợp và đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao tình hình tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy khi phân tích hoạt động SXKD các chỉ tiêu chi phí là một chỉ tiêu không thể thiếu trong quá trình thực hiện

Chi phí kinh doanh gồm:

- Giá vốn hàng bán
- Chi phí bán hàng
- Chi phí QLDN
- Chi phí TC

Bảng 2.5: Bảng phân tích các chỉ tiêu chi phí*Đvt: VND*

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
			Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Giá vốn hàng bán	13,926,975,022	15,612,375,238	1,685,400,216	12.10%
2. Chi phí tài chính	4,136,100	356,419,988	352,283,888	8517.30%
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	4,594,591,606	5,647,885,335	1,053,293,729	22.92%
4. Chi phí khác	27,582,138	1,407,979,575	1,380,397,437	5004.67%
5. Tổng chi phí	18,553,284,866	23,024,660,136	4,471,375,270	24.10%
6. Doanh thu thuần	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
7. Doanh thu hoạt động tài chính	278,797,298	422,022,220	143,224,922	51.37%
8. Thu nhập khác	141,711,901	1,443,692,870	1,301,980,969	918.75%
9. Tổng doanh thu	23,003,487,439	29,085,254,619	6,081,767,180	26.43%
10. Lợi nhuận sau thuế	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%
11. Hiệu quả sử dụng CP	1,21	1,18	-0,03	-2.47%
12. Sức sinh lời của CP	0,17	0,19	0,02	11.76%

Nhận xét:

Tổng chi phí năm 2016 so với năm 2015 tăng 4.471.375.270 đồng tương đương với tỷ lệ tăng 24,10%. Tổng chi phí tăng lên nguyên nhân chủ yếu là sự tăng lên của giá vốn hàng bán. Cụ thể giá vốn hàng bán tăng 1.685.400.216 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 12,10%.

Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2016 là 1,18 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 118 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí của năm 2016 nhỏ hơn năm 2015 0,03 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 0,03%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của chi phí cao hơn tốc độ tăng của doanh thu. Giá cả sinh hoạt năm 2016 tăng, đẩy giá đầu vào cho sản xuất tăng. Giá vốn tăng là do sản lượng của công ty tăng so với năm 2015.

Sức sinh lời của chi phí năm 2016 là 0,19 lần. Tức là cứ 100 đồng chi phí tham gia vào hoạt động kinh doanh tạo ra được 19 đồng lợi nhuận. So với năm 2015, sức sinh lời của chi phí đã tăng lên 0,02 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 11,76%.

Đó cũng là do tốc độ tăng của lợi nhuận là 36,18%, trong khi đó tốc độ tăng của chi phí là 24,10%.

2.2.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 2.6: Cơ cấu lao động trong công ty

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		So sánh	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
Tổng số lao động	121	100%	121	100%	0	0
I. Trình độ ngoại ngữ						
Tiếng Anh	100	82,64%	115	95,04%	15	15%
Ngoại ngữ khác	21	17,36%	6	4,96%	-15	-71.42%
II. Phân tích theo tính chất công việc						
Lao động trực tiếp	91	75,20%	100	82,64%	9	9.9%
Lao động gián tiếp	30	24,8%	21	17,35%	-9	-3%
III. Phân theo trình độ						
Trên Đại Học	6	4.95%	6	4.95%	0	0
Đại học	42	34.71%	44	36.36%	2	4.76%
Cao đẳng, Trung cấp	40	33.05%	45	37.19%	5	12.50%
Sơ cấp	33	27.27%	26	21.48%	-7	-21.21%

Số lượng lao động của công ty không có sự biến động trong hai năm 2015 và 2016. Tỷ trọng lao động gián tiếp và lao động trực tiếp tương đối hợp lý. Tuy nhiên trình độ ngoại ngữ của nhân viên chưa đáp ứng được nhu cầu công việc đặc

biệt với các tour du lịch nước ngoài. Trình độ Cao đẳng và Trung cấp vẫn chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu lao động của công ty.

Để phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty ta sử dụng nhóm các chỉ tiêu ở bảng sau:

Bảng 2.7 Hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần	Đồng	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
2. LNST	Đồng	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%
3. Tổng số LĐ	Đồng	121	121	0	0
4. Sức SX của LĐ	Đồng/người	186,636,183	224,954,872	38,318,688	20.53%
5. Sức sinh lời của LĐ	Đồng/người	27,583,900	37,565,668	9,981,768	36.18%

Nhận xét:

Hiệu quả sử dụng lao động năm 2015 của công ty là 186,636,183 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2015 một lao động của công ty tạo ra 186,636,183 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2016 con số này tăng lên là 224,954,872 đồng/người/năm. Như vậy hiệu quả sử dụng lao động của công ty trong năm 2016 đã tăng lên so với năm 2015. Cụ thể sức sản xuất sử dụng lao động năm 2016 tăng lên so với năm 2015 là 38,318,688 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ tăng 20.53%.

Năm 2015, hiệu suất sử dụng lao động của công ty là 27,583,900 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ năm 2015 một lao động của công ty tạo ra 27,583,900 đồng lợi nhuận. Đến năm 2016 con số này là 37,565,668 đồng/người/năm. Như vậy hiệu suất sử dụng lao động năm 2016 so với năm 2015 đã có sự tăng lên đáng kể. Cụ thể, hiệu suất sử dụng lao động năm 2016 tăng lên 9,981,768 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ tăng 36.18% so với năm 2015.

Như vậy qua phân tích trên ta thấy Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng đã sử dụng lực lượng lao động của mình trong năm 2016 khá hiệu quả. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả lao động trong năm 2016 đều tăng so với năm 2015, là

cơ sở để nâng cao thu nhập của người lao động trong công ty. Điều đó góp phần nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp

2.2.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn

Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần	Đồng	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
2. LNST	Đồng	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%
3. Vốn KD bình quân	Đồng	22,890,019,813	24,408,275,727	1,590,255,914	6.94%
4. Sức SX của vốn KD (1/3)	Lần	0,986	1,115	0,129	13.08%
5. Sức sinh lời của vốn KD (2/3)	Lần	0,145	0,186	0,041	28.27%

Nhận xét:

Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2015 là 0,986 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 98,6 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2016 là 1,115 có nghĩa 100 đồng vốn mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 111,5 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất năm 2016 tăng 0,129 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 13,08% so với năm 2015.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2015 là 0,145 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra 14,5 đồng lợi nhuận. Sức sinh lợi của vốn năm 2016 là 0,186 có nghĩa 100 đồng tài sản tạo ra 18,6 đồng lợi nhuận. Như vậy sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2016 đã tăng 0,041 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 28,27% so với năm 2015.

Ta thấy chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng vốn đều tăng so với năm 2015. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng tổng vốn năm 2016 hiệu quả hơn năm 2015. Doanh nghiệp cần phát huy điều này trong những năm tiếp theo.

Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là số vốn đầu tư trước để mua sắm xây dựng, hay lắp đặt TSCĐ hữu hình và vô hình. Số vốn này nếu được sử dụng hiệu quả thì sẽ không bị mất đi mà doanh nghiệp sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần	Đồng	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
2. LNST	Đồng	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%
3. Vốn cố định bình quân	Đồng	14,707,164,767	18,307,701,496	3,600,536,729	24.48%
4. Sức SX của vốn cố định (1/3)	Lần	1,53	1,48	-0,05	-3.26%
5. Sức sinh lời của vốn cố định (2/3)	Lần	0,22	0,24	0,02	9.09%

Nhận xét:

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty đã giảm đi. Năm 2015 hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty là 1,53 tức là cứ 100 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 153 đồng doanh thu thuần, năm 2016 hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm còn 1,48 tức là cứ 100 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 148 đồng doanh thu thuần. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định đã giảm 0,05 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 3,26%. Nguyên nhân hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty giảm là do công ty đã đầu tư vào tài sản cố định, nâng cấp một số phòng VIP tại khách sạn Hồng Bàng, 13 phòng tại nhà 10 Khách sạn Hòa Bình, sửa chữa nâng cấp một số hạng mục tại các trụ sở.

Sức sinh lời của vốn cố định công ty đã tăng lên. Cụ thể, năm 2015 sức sinh lời vốn cố định là 0,22 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất

kinh doanh tạo ra 22 đồng lợi nhuận. Đến năm 2016, sức sinh lời vốn cố định tăng lên 0,24 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất doanh tạo ra 24 đồng lợi nhuận. Điều đó cho ta thấy sức sinh lời vốn cố định năm 2016 so với năm 2015 tăng 0,02 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 9,09%

Phân tích đánh giá về việc sử dụng vốn lưu động

Bảng 2.10: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần	Đồng	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
2. LNST	Đồng	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%
3. Vốn lưu động bình quân	Đồng	6,172,953,584	3,995,002,453	-2,177,951,131	-35.28%
4. Sức SX của vốn lưu động (1/3)	Lần	3,65	6,81	3,16	86.57%
5. Sức sinh lời của vốn lưu động (2/3)	Lần	0,54	1,13	0,59	9.25%

Nhận xét:

Vòng quay vốn lưu động của công ty qua hai năm có xu hướng tăng lên. Cụ thể, năm 2015 vòng quay vốn lưu động bình quân là 3,65 vòng. Tức là cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu về 365 đồng doanh thu thuần. Hệ số này năm 2016 là 6,81 vòng, tăng 3,16 vòng so với năm 2015, có nghĩa cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 316 đồng doanh thu thuần.

Hiệu suất sử dụng vốn lưu động tăng lên. Năm 2015, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 0,54 lần tức là 100 đồng vốn lưu động tham gia vào sản xuất thì tạo ra 54 đồng lợi nhuận. Đến năm 2016, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 1,13 lần. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động tăng 0,59 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 9,25%. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động của công ty tăng lên.

2.2.2.5 Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản

Khả năng thanh toán của một công ty được đánh giá dựa trên quy mô và khả năng luân chuyển của tài sản ngắn hạn, là những tài sản có khả năng luân chuyển nhanh, phù hợp với thời hạn thanh toán các khoản nợ ngắn hạn

Bảng 2.11 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Tổng nguồn vốn	Đồng	22,890,019,813	24,408,275,727	1,518,255,914	6.63%
2. Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	19,340,419,649	20,672,828,501	1,332,408,852	6.88%
3. Nợ phải trả	Đồng	3,549,600,164	3,735,447,226	185,847,062	5.23%
4. Tài sản ngắn hạn	Đồng	6,172,953,584	3,995,002,453	-2,177,951,131	-35.28%
5. Tài sản dài hạn	Đồng	16,717,066,229	20,413,273,274	3,696,207,045	22.11%
6. Hệ số nợ (3/1)	%	15.50	15.30	-0.2	-1.30%
7. Tỷ suất tài trợ (2/1)	%	84.50	84.70	0.2	0.23%
8. Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/1)	%	73.03	83.63	10.60	14.51%
9. Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/1)	%	26.96	16.36	-10.60	-39.31%
10. Tỷ suất tài trợ tài trợ TSDH (2/5)	%	115.69	101.27	-14.42	-12.46%

Nhận xét:

Hệ số nợ năm 2016 giảm so với năm 2015 là 0,2%, cụ thể hệ số nợ năm 2015 là 15,50% giảm 0,2% xuống còn 15,30%, tức là năm 2015 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có 15,50 đồng vay nợ, còn trong năm 2016, cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 15,30 đồng vay nợ. Ta thấy hệ số nợ của công ty là rất thấp, trên 15% trong 2 năm 2015 và 2016. Nguyên nhân có thể nhận thấy chính là do nợ ngắn hạn của công ty tương đối lớn. Đặc biệt là khoản phải trả người

bán, người mua trả tiền trước, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước và các khoản phải trả, phải nộp khác. Tuy nhiên không đáng lo ngại vì công ty hầu như không có khoản vay ngắn hạn hay vay nợ dài hạn, điều đó giúp công ty giảm bớt áp lực về vay nợ. Chỉ số này ở mức độ có thể chấp nhận được.

Do hệ số nợ giảm dần tới Tỷ suất tự tài trợ tăng trong năm 2016. Cụ thể, năm 2015, Tỷ suất tự tài trợ là 84,50%, đến năm 2016, Tỷ suất tự tài trợ là 84,70%. Điều đó có nghĩa, trong năm 2015, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 84,50 đồng vốn chủ sở hữu, còn trong năm 2016, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 84,70 đồng vốn chủ sở hữu. Trong cả 2 năm hệ số vốn chủ đều lớn hơn 80% chứng tỏ mức độ độc lập của doanh nghiệp là cao. Tuy nhiên khi doanh nghiệp sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì hệ số nợ cao sẽ có lợi. Hệ số nợ được coi là đòn bẩy tài chính, nó được sử dụng để điều chỉnh vốn chủ sở hữu trong các trường hợp cần thiết.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn của công ty năm 2015 là 26,96% có nghĩa là trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 26,96 đồng là TSNH, và cho tới năm 2016, tỷ suất này là 16,36 %, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 16,36 đồng TSNH. Như vậy tỉ trọng tài sản ngắn hạn trong tổng vốn kinh doanh là thấp và có xu hướng giảm. Điều này là do sự sụt giảm đáng kể của lượng tiền mặt tồn quỹ của doanh nghiệp.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn dùng để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ máy móc thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tỷ suất này năm 2015 là 73,03%, đến năm 2016 tăng lên 83,63%, tức là tăng 14,51 % so với năm 2015. Tỷ suất đầu tư tăng phản ánh năm lực sản xuất của công ty có xu hướng tăng. Rõ ràng, khả năng tự đầu tư của doanh nghiệp đã tốt hơn. Trong những năm tiếp theo, công ty vẫn phải chú trọng hơn tới việc đầu tư mua sắm mới TSCĐ mở rộng hoạt động kinh doanh du lịch.

Số liệu về tỷ suất tự tài trợ TSDH cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng cho trang bị TSCĐ là bao nhiêu. Ta thấy, tỷ suất tự tài trợ TSDH năm 2015 là 115,69 % và đến năm 2016, tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn là 101,27%, Tuy năm 2016, tỷ số này đã bị giảm đi nhưng con số này là không đáng kể. Cả 2 năm tỷ số tự tài trợ TSDH đều lớn hơn 1, chứng tỏ tài chính của công ty vẫn thực sự vững mạnh. Một bộ phận của tài sản dài hạn được tài trợ bằng vốn vay. Điều này làm cho khả năng chủ động tài chính của công ty có xu hướng giảm.

Bảng 2.12: Tỷ số khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Tổng tài sản	Đồng	22,890,019,813	24,408,275,727	1,518,255,914	6.63%
2. Tổng nợ phải trả	Đồng	3,549,600,164	3,735,447,226	185,847,062	5.23%
3. Tổng tài sản ngắn hạn	Đồng	6,172,953,584	3,995,002,453	-2,177,951,131	-35.28%
4. Tổng nợ ngắn hạn	Đồng	3,515,619,653	3,659,706,798	144,087,145	4.10%
5. Hàng tồn kho	Đồng	255,913,069	476,438,719	220,525,650	86.17%
6. LNTT	Đồng	4,450,202,573	6,060,594,483	1,610,391,910	36.18%
7. Lãi vay	Đồng	4,136,100	356,419,988	352,283,888	8517.30%
8. Hệ số TT tổng quát (1/2)	Lần	6.44	6.53	0.09	1.39%
9. Hệ số TT ngắn hạn (3/4)	Lần	1.75	1.09	-0.66	-37.71%
10. Hệ số TT nhanh (3-5)/4	Lần	1.68	0.96	-0.72	-42.85%
11. Hệ số TT lãi vay (6+7)/7	Lần	0.043	0.033	-0.010	-23.09%

Nhận xét:

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2016 tăng so với năm 2015, từ 6,44 lần năm 2015 tăng lên 6,53 lần năm 2016. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2015 có 6,44 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2016 là 6,53 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là tốt, chứng tỏ các khoản huy động tài sản bên ngoài đều có tài sản đảm bảo.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng giảm đi. Năm 2015 cứ đi vay 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 175 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2016 con số này giảm còn 109 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2016 đã giảm đi 0,66 lần so với năm 2015 tương ứng với tỷ lệ giảm 37,71%.

Trong vấn đề thanh toán thì khả năng thanh toán nhanh của công ty còn kém. Cụ thể trong năm 2015, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 1,68 đồng

tài sản tương đương tiền, đến năm 2016, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0,96 đồng tài sản tương đương tiền. So với năm 2015, hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2016 đã giảm đi 0,72 lần tương đương với tỷ lệ giảm 42,85% . Chỉ số này cho thấy, chỉ số thanh toán nhanh của công ty là kém, khả năng thanh toán công nợ của doanh nghiệp gặp khó khăn. Vì vậy công ty cần có những biện pháp thu hồi các khoản nợ phải thu sao cho nhanh nhất, tăng ứng trước của khách hàng kết hợp với việc tăng mức vay vốn ngân hàng để đáp ứng khả năng thanh toán nhanh ngày càng tốt hơn.

Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay trong cả 2 năm 2015 và 2016 đều ở mức < 1 . Năm 2015, hệ số thanh toán lãi vay là 0,043 lần và tới năm 2016 con số này chỉ còn là 0,033 giảm 23,09% so với năm 2015. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty vẫn được nhìn nhận là rất thấp, cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp là chưa được sử dụng hiệu quả.

Tóm lại, khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho ta thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty trong năm 2016 là kém và có sự giảm sút so với năm 2015. Tài sản ngắn hạn đặc biệt là Tiền và các khoản tương đương tiền không đủ đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Nó có thể là nguyên nhân gây ra việc mất các cơ hội kinh doanh.

Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Bảng 2.13 Tỷ số khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần	Đồng	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
2. Tổng TS bình quân	Đồng	19,340,419,649	20,672,828,501	1,332,408,852	6.89%
3. Vốn CSH bình quân	Đồng	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%
4. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,337,651,930	4,545,445,862	1,207,793,932	36.18%
5. Tỷ suất LNST/DT (ROS)	%	14,78	16,70	1,92	12.99%
6. Tỷ suất LNST/TS (ROA)	%	15,71	19,22	3,51	22.34%

7. Tỷ suất LNST/VCSH (ROE)	%	17,72	22,72	5,00	28.25%
-------------------------------	---	-------	-------	------	--------

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (ROS)

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu năm 2016 tăng so với năm 2015. Năm 2015, cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào kinh doanh thì tạo ra được 14,78 đồng lợi nhuận sau thuế. Nhưng năm 2016 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 16,70 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã tăng lên 1,92 đồng lợi nhuận so với năm 2015 tương ứng tỷ lệ tăng là 12,99%. Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của công ty là khá cao, lợi nhuận có được từ doanh thu là cao và tương đối ổn định, năm sau cao hơn năm trước. Trong những năm tới, công ty cần phát huy hơn nữa.

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn (ROA)

Sự kết hợp giữa chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và vòng quay toàn bộ vốn tạo thành chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn trong năm 2015 là 19,44 % có nghĩa là cứ 100 đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra 19,44 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2016, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra 24,83 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã tăng lên 5,39 đồng lợi nhuận so với năm 2015 tương ứng tỷ lệ tăng là 27,72 %. Như vậy chất lượng kinh doanh năm 2016 có tăng lên so với năm 2015 là 5,39 đồng. Điều đó chứng tỏ năm 2016 công ty đã có sự sắp xếp, phân bổ và quản lý sử dụng tài sản hợp lý, mang lại hiệu quả hơn so với năm trước.

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Năm 2015 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào hoạt động kinh doanh thì mang về 17,72 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2016 thì cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang về 23,01 đồng lợi nhuận sau thuế, đã tăng lên so với năm 2015 là 5 đồng trên 100 đồng vốn chủ sở hữu, tương ứng tỷ lệ tăng là 28,25 %, cho biết khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu là vẫn cao so với năm trước. Ta thấy doanh lợi vốn chủ sở hữu trong 2 năm đều lớn hơn lợi nhuận trên tổng vốn, điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay là rất có hiệu quả. Nhìn chung các chỉ tiêu sinh lời của Công ty vẫn duy trì ở mức tương đối cao, có xu hướng tăng trưởng mạnh.

Nhóm chỉ tiêu hoạt động

Bảng 2.14 Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				(+/-)	%
1.Các khoản phải thu	Đồng	192,006,996	201,113,645	9,106,649	4.74%
2.Hàng tồn kho	Đồng	255,913,069	476,438,719	220,525,650	86.17%
3.Vốn lưu động	Đồng	5,277,567,155	2,549,449,549	-2,728,117,606	-51.69%
4.Vốn cố định	Đồng	14,707,164,767	18,307,701,496	3,600,536,729	24.48%
5. Tổng nguồn vốn	Đồng	22,890,019,813	24,408,275,727	1,518,255,914	6.63%
6.Doanh thu thuần	Đồng	22,582,978,240	27,219,539,529	4,636,561,289	20.53%
7.Giá vốn hàng bán	Đồng	13,926,975,022	15,612,375,238	1,685,400,216	12.10%
9. Số vòng quay hàng tồn kho $(7/((2^*)/2))$	Vòng	49,44	42,64	-6,80	-13.76%
10. Số ngày một vòng quay HTK $(360/9)$	Ngày	7,28	8,44	1,16	15.95%
11. Vòng quay các khoản phải thu $(6/((7^*)/2))$	Vòng	131,92	138,48	6,56	4.97%
12. Kỳ thu tiền trung bình $(360/10)$	Ngày	2,73	2,60	-0,13	-4.74%
13. Vòng quay vốn lưu động $(6/((3^*)/2))$	Vòng	4,45	6,96	2,50	56.18%
14. Số ngày 1 vòng quay vốn Lưu động $(360/13)$	Ngày	80,84	51,76	-29,08	-35.97%
15. Vòng quay toàn bộ vốn $(6/((5^*)/2))$	Vòng	1,06	1,15	0,09	8.27%
16. Hiệu suất sử dụng vốn cố định $(6/((5^*)/2))$	Lần	1,60	1,65	0,05	3.29%

(*) : số dư kì trước + số dư kì sau

Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

So sánh trong 2 năm 2015 và 2016, ta thấy số vòng quay hàng tồn kho đã bị giảm xuống. Cụ thể năm 2015, số vòng quay hàng tồn kho là 49,44 vòng, đến năm 2016, số vòng quay hàng tồn kho là 42,64 vòng. Như vậy năm 2016, số vòng quay hàng tồn kho giảm 6,8 vòng, tương ứng giảm là 13,76% so với năm 2015. Số vòng quay hàng tồn kho giảm làm cho số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho tăng lên, cho thấy hàng tồn kho của công ty đã có hiện tượng bị ứ đọng, không được giải phóng nhanh nhưng số lượng hàng tồn kho rất ít và trong tầm kiểm soát của công ty . Đây

được cho là chỉ tiêu gây ảnh hưởng lớn tới HĐKD của công ty cũng như tài chính DN

Số vòng quay các khoản phải thu và số ngày một vòng quay các khoản phải thu

Về số vòng quay các khoản phải thu năm 2015 là 131,92 vòng và năm 2016 là 138,48 vòng. Đã có sự tăng lên về số vòng quay các khoản phải thu là 6,56 vòng tương ứng tăng là 4,97%. Điều đó chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cung cấp tín dụng cho khách hàng hay không bị khách hàng chiếm dụng vốn). Vì vòng quay các khoản phải thu tăng, nên trong năm 2016, kỳ thu tiền trung bình giảm trong 1 ngày thì thu hết các khoản phải thu. Đây là một dấu hiệu tốt trong công tác thu hồi nợ của công ty tuy nhiên chỉ số không tốt.

Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động.

Số vòng quay vốn lưu động năm 2015 4,45 vòng , tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về được 4,45 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 80,84 ngày. Trong năm 2016, số vòng quay vốn lưu động là 6,96 vòng, tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về được 6,96 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 51,76 ngày. So với năm 2015, số vòng quay vốn lưu động năm 2016 có tăng nhưng không đáng kể (2,50 vòng, tương ứng tỷ lệ là 56,18%. Điều đó cho thấy tốc độ tăng vốn lưu động bình quân nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2015 là 1,60 có nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 1,60 đồng doanh thu thuần. Năm 2016 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 1,65 đồng doanh thu thuần. Ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định tăng năm sau so với năm trước, tuy không đáng kể 0,05 vòng tương ứng giảm 3,29 % và số đồng doanh thu thuần mang lại là tương đối cao . Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp là đã tốt so với những năm trước. Các loại tài sản cố định phục vụ kinh doanh đã được sử dụng hết công suất.

Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2015 là 1,06 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1,06 đồng doanh thu thuần. Năm

2016 số vòng quay toàn bộ vốn là 1,15 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1,15 đồng doanh thu thuần . Chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư là có biến động nhưng không nhiều . Song, doanh thu thuần mà 1 đồng vốn khi tham gia hoạt động kinh doanh mang lại là thấp cho thấy khả năng sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa hiệu quả.

2.4. Đánh giá chung

Bảng 2.15: Bảng chỉ tiêu tổng hợp

CHỈ TIÊU	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016	Chênh lệch	
				(+/-)	%
1. Hiệu quả sử dụng vốn					
1.1 Sức sản xuất của VKD	Lần	0,986	1,115	0,129	113.08%
1.2 Sức sinh lời của VKD	Lần	0,145	0,186	0,041	128.27%
1.3 Sức sản xuất của VCD	Lần	1,53	1,48	-0,05	-3.28%
1.4 Sức sinh lời của VCD	Lần	0,22	0,24	0,02	109.09%
1.5 Sức sản xuất của VLĐ	Lần	3,65	6,81	3,16	186.57%
1.6 Sức sinh lời của VLĐ	Lần	0,54	1,13	0,59	209.25%
2. Hiệu quả sử dụng chi phí					
2.1 Sức sản xuất của chi phí	Lần	1,21	1,18	0,97	-2.48%
2.2 Sức sinh lời của chi phí	Lần	0,17	0,19	0,02	11.76%
3. Hiệu quả sử dụng tài sản					
3.1 Sức sản xuất của tổng tài	Lần	0,98	1,11	0,13	11.22%
3.2 Sức sản xuất của TSNH	Lần	3,65	6,81	3,16	186.57%
3.3 Sức sản xuất của TSDH	Lần	1,35	1,33	-0,02	-1.49%
3.4 Sức sinh lời của tổng tài sản	Lần	0,14	0,18	0,04	128.57%
3.5 Sức sinh lời của TSNH	Lần	0,54	1,13	0,59	209.25%
3.6 Sức sinh lời của TSDH	Lần	0,19	0,22	0,03	115.78%
4. Hiệu quả sử dụng lao động					
4.1 Sức sản xuất của lao động	Lần	186,660,977	224,954,872	38,293,895	12.05%
4.2 Sức sinh lời của lao động	Lần	27,583,900	37,565,668	9,981,768	136%
5. Khả năng thanh toán					

5.1 Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	6,449	6,534	0,086	1.33%
5.2 Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,75	1,02	-15,1	-8.6%
5.3 Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,514	0,440	-1,074	-70.93%
5.4 Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	0,043	0,033	-0,010	-23.09%
6. Hệ số cơ cấu nguồn vốn					
6.1 Hệ số nợ	%	15.51%	15.30%	-0.20%	-1.31%
6.2 Tỷ suất đầu tư vào TSDH	Lần	73.03%	83.63%	10.60%	14.51%
6.3 Tỷ suất đầu tư vào TSNH	Lần	26.97%	16.37%	-10.60%	-39.31%
7. Hệ số hiệu suất hoạt động					
7.1 Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	49,44	42,64	-6,80	-13.76%
7.2 Vòng quay khoản phải thu	Ngày	131,92	138,48	6,56	4.97%
7.3 Hiệu suất sử dụng TSCĐ	Lần	1,60	1,65	0,05	3.29%
7.4 Vòng quay tổng vốn	Vòng	1,06	1,15	0,09	8.27%
8. Khả năng sinh lời					
8.1 ROE	%	17,72	22,72	5,00	28.25%
8.2 ROA	%	15,71	19,22	3,51	22.34%
8.3 ROS	%	14,78	16,70	1,92	12.99%

Đánh giá chung:

Thứ nhất: Về cơ cấu tài chính

Tài sản: Qua việc phân tích ta có thể thấy được kết cấu tài sản của công ty có một số sự thay đổi. Tài sản ngắn hạn năm 2016 giảm 35.28% so với năm 2015. Đó là do sự biến động Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2016 so với năm 2015 giảm 3.720.413.320 đồng, tương ứng tỉ lệ giảm là 72,53%. Có sự sụt giảm này là do năm 2016 Công ty đã giảm khoản tiền gửi ngân hàng giảm 84,31% do việc huy động tiền mặt đầu tư xây dựng và bảo dưỡng khách sạn Phong Lan và khách sạn Hòa Bình.

Tài sản dài hạn năm 2016 so với năm 2015 tăng 3.696.207.045 đồng tương ứng tỉ lệ tăng là 22,11% chủ yếu là do sự tăng lên của tài sản cố định. Tài sản cố định năm 2016 tăng so với năm 2015 là 3.600.536.792 đồng tương ứng tỉ lệ tăng là 24,48%. Nguyên nhân là do việc mở rộng kinh doanh, công ty đã đầu tư nâng cấp 1 số phòng VIP tại Khách sạn Hồng Bàng, 13 phòng tại nhà 10 Khách sạn Hoa Bình, sửa chữa nâng cấp một số hạng mục tại các trụ sở bên cạnh đó là

việc mua sắm bổ sung nhiều tài sản cố định nhằm nâng cao cơ sở vật chất phục vụ hoạt động kinh doanh.

Nguồn vốn: Cơ cấu nguồn vốn của công ty cũng có sự biến đổi. Vốn chủ sở hữu tăng. Năm 2016 tăng 1,332,408,852 tương ứng với tỷ lệ tăng 6.89% nguyên nhân là do công ty tăng phần lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

Thứ hai: Về khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán tổng quát năm 2015 và năm 2016 đều ở trên mức cao. Điều đó cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ công ty khá tốt.

Khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2015 là 1,75 và năm 2016 là 1,02. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn công ty khá cao, sẽ gây lãng phí việc sử dụng tài sản ngắn hạn. Hệ số này thông thường là 0,5 là hợp lý. Công ty cần xem xét để cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn

Khả năng thanh toán lãi vay có xu hướng giảm đi. Cụ thể năm 2015 hệ số thanh toán lãi vay là 0,043 và năm 2016 là 0,033. Như vậy hệ số thanh toán lãi vay đã giảm 23.09%. Điều đó cho thấy việc sử dụng vốn vay chưa hiệu quả và chưa đảm bảo khả năng thanh toán lãi vay.

Khả năng thanh toán nhanh khá cao, điều này là do tiền mặt tồn quỹ khá lớn. Điều này sẽ có lợi giúp doanh nghiệp thanh toán nợ đến hạn một cách nhanh chóng và đảm bảo chu kỳ sản xuất kinh doanh được luân chuyển. Tuy nhiên hệ số thanh toán nhanh cao quá làm giảm đi khả năng sử dụng tài sản ngắn hạn và làm cho chi phí sử dụng vốn tăng lên.

Thứ ba: Về hiệu quả hoạt động

Vòng quay hàng tồn kho giảm, cụ thể là năm 2015 vòng quay hàng tồn kho là 49,44 sang năm 2016 là 42,64 tương đương với tỷ lệ giảm 13.76%. Điều này cho thấy khả năng tiêu thụ sản phẩm của công ty chưa tốt.

Khoản phải thu tăng lên làm kỳ thu tiền bình quân tăng chứng tỏ chính sách thu hồi nợ chưa tốt, khả năng thu hồi vốn chậm, công ty bị chiếm dụng vốn trong thanh toán.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp tăng nhưng ở mức khá thấp, chưa đáp ứng được kì vọng của doanh nghiệp. Hệ số này càng cao thì cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định càng hiệu quả.

Số vòng quay tổng vốn tăng là do tốc độ tăng doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng vốn bình quân. Có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn năm 2016 cao hơn so với năm 2015. Trong năm tới công ty cần quan tâm đến quảng bá, thay đổi cách thức tư vấn để thu hút nhiều khách hơn

Thứ tư: Về hoạt động kinh doanh

Năm 2016, các tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp đều tăng so với năm 2015. Để đạt được điều trên là công ty đã tiết kiệm được chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh. Trong năm tới công ty cần tiếp tục phát huy, góp phần tăng thu nhập cho người lao động, giúp sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn.

Thành công và hạn chế

❖ *Thành công*

- Mô hình hoạt động của công ty Cổ phần đã đi vào ổn định.
- Ý thức cán bộ công nhân viên toàn công ty đã được nâng lên.
- Cơ sở vật chất về cơ bản đã được cải tạo, nâng cấp đáp ứng được nhu cầu thực tế của du khách. Cụ thể năm 2016 công ty đã tiến hành đầu tư nâng cấp 1 số phòng VIP tại Khách sạn Phong Lan . Đầu tư nâng cấp đồng bộ 13 phòng tại nhà 10 Khách sạn Hòa Bình, sửa chữa nâng cấp một số hạng mục tại các trụ sở.
- Hệ thống sân vườn đã được công ty chú trọng đầu tư, nên đã tạo được tính đồng bộ và cảnh quan xanh sạch đẹp, đảm bảo mỹ quan môi trường xung quanh các cơ sở kinh doanh trong toàn công ty.
- Tổ chức một cách thành công và có kinh nghiệm đối với các cuộc họp, hội nghị, hội thảo lớn đối với những khách hàng trong nước và quốc tế. Đặc biệt công ty đã thành lập ra bộ phận tổ chức sự kiện, do vậy đã tổ chức tốt và tạo ra uy tín trong việc tổ chức các cuộc hội nghị, hội thảo của tổ chức và công ty với quy mô lớn.
- Mối quan hệ giữa công ty với bạn hàng đã có nhiều uy tín.
- Tình hình tài chính khả qua hơn và đi đến ổn định, hàng năm kinh doanh đều có lãi, không nợ đọng tiền nộp ngân sách và các khoản nghĩa vụ đối với cả nước.

❖ *Hạn chế.*

- Mặc dù tình hình suy thoái, khủng hoảng kinh tế và cơn bão tài chính tạm thời đã qua, nhưng tình hình nợ công của một số nước Khu vực Đồng tiền chung Châu Âu, thị trường chứng khoán, bất động sản có sự đóng băng và sụt giảm, tỉ lệ thất nghiệp cao, việc người dân chi tiêu cho cuộc sống ngày càng được thắt chặt, nên sẽ làm ảnh hưởng lớn đến kinh doanh du lịch của công ty nói riêng và các ngành kinh doanh và dịch vụ nói chung.
- Tỉ trọng chi phí tiền lương trong tổng chi phí vẫn còn cao.

- Các yếu tố chi phí đầu vào đều tăng. Đây có thể coi là khó khăn lớn đối với công ty.
- Hoạt động kinh doanh ngoài khách sạn của công ty tuy đã tạm thời ổn định, song vẫn khó khăn, do cơ chế chính sách của các cơ quan quản lý nhà nước thiếu sự đồng bộ và thống nhất.
- Hoạt động quảng bá - xúc tiến du lịch chưa có hệ thống và sâu rộng. Chất lượng thấp, hình thức quảng bá chưa phong phú...
- Công ty kinh doanh ở địa bàn có tính mùa vụ cao, khách chỉ tập trung vào các tháng mùa hè, những tháng còn lại khách ít, doanh thu thấp.
- Công ty đã đầu tư nâng cấp về cơ bản đáp ứng được nhu cầu phục vụ khách nhưng vẫn còn thiếu đồng bộ, tài sản nhiều nơi đã xuống cấp.
- Đội ngũ cán bộ lãnh đạo còn hạn chế về trình độ quản lý kinh tế, lực lượng lao động kỹ thuật chuyên môn chưa đồng đều, lao động chất lượng cao còn ít.
- Lao động quản lý, lao động tại cơ sở kinh doanh dịch vụ du lịch, hướng dẫn viên và nhất là thuyết minh viên điềm chưa đáp ứng yêu cầu về số lượng và chất lượng đối với phát triển du lịch trong tình hình mới và hội nhập.
- Trong địa bàn nhiều cơ sở kinh doanh du lịch tư nhân phát triển, dịch vụ đa dạng, giá cả thiếu sự thống nhất, môi trường không đảm bảo, ảnh hưởng lớn tới khách du lịch tới Dịch vụ Hải Phòng tham quan, du lịch.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH DỊCH VỤ HẢI PHÒNG

3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới

3.1.1. Mục tiêu

Ngày 19/6/2009, Sở Kế hoạch Đầu tư Hải Phòng đã cấp giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh số 0203005434 cho Công ty Cổ Phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng với 15 ngành nghề kinh doanh chính. Có thể nói đây là một bước ngoặt quan trọng để doanh nghiệp phát triển theo định hướng của Đảng, được nhà nước khuyến khích, tạo điều kiện và động lực phát triển. Mục đích của cổ phần hóa là việc huy động vốn từ các thành phần kinh tế nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cổ phần hóa nhằm tạo điều kiện để người góp vốn chính là người lao động, nâng cao vai trò là chủ thực sự, từ đó tạo động lực thúc đẩy tăng năng suất lao động, tăng hiệu quả hoạt động của công ty.

Từ chủ trương trên và các điều kiện cũng như thách thức: triển vọng của ngành du lịch Việt Nam nói chung và du lịch Hải Phòng nói riêng, cùng với những điều kiện về cơ sở vật chất ngày càng được nâng cao, thách thức cũng như cơ hội đối với công ty trong thực trạng tình hình kinh tế thế giới ngày càng phức tạp, công ty đã đề ra những quan điểm, mục tiêu phát triển trong giai đoạn tiếp theo như sau:

- Bảo toàn và phát triển vốn cổ đông.
- Xây dựng nền tảng tài chính của Công ty lành mạnh, có mức độ tự chủ và độc lập cao.
- Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao. Lợi nhuận năm sau phải cao hơn lợi nhuận năm trước, tăng tích lũy để mở rộng kinh doanh và tăng cường đầu tư.
- Đảm bảo việc làm, nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động.
- Ổn định và phát triển doanh nghiệp và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với nhà nước và vận động tích cực tham gia các hoạt động xã hội.
- Xây dựng công ty trở thành công ty có tầm vóc, có chỗ đứng vững chắc trong ngành du lịch Việt Nam nói chung cũng như du lịch Hải Phòng nói riêng.

3.1.2 Phương hướng

- Thứ nhất là phát huy sự phấn đấu không mệt mỏi của toàn Ngành Du lịch Việt Nam trong 50 năm trưởng thành và phát triển để ngày càng khẳng định Việt Nam nói chung, Hải Phòng nói riêng là một điểm đến hấp dẫn đối với khách du lịch trong và ngoài nước.
- Thứ hai kiện toàn và hoàn thiện việc sắp xếp bộ máy tổ chức hiệu quả và phù hợp với tình hình hiện nay.
- Thứ ba là đầu tư hợp lý nhằm phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật, cơ sở hạ tầng, nhà hàng, khách sạn, đầu tư nâng cấp các khu biệt thự nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu ăn, uống, nghỉ dưỡng của khách du lịch.
- Thứ tư, tiếp tục quan tâm làm tốt công tác quản lý doanh nghiệp theo đúng các định mức đã đưa ra. Tích cực áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật tin học vào công tác quản lý và điều hành.
- Thứ 5, hoàn thiện chương trình quản lý lao động, làm tốt công tác quản lý, có kế hoạch đào tạo bổ sung và nâng cao chất lượng lao động và đội ngũ quản lý đáp ứng yêu cầu công việc. Nhanh chóng hoàn tất cơ chế tuyển dụng lao động tại doanh nghiệp, sớm đưa vào áp dụng.
- Thứ sáu là việc nhận thức rõ và coi trọng công tác tiếp thị, quảng cáo, marketing, theo dõi, phân tích thị trường, tìm kiếm khách hàng, mở rộng kinh doanh du lịch hướng tới nhóm đối tượng là khách du lịch nước ngoài.

3.2. Giải pháp 1: Thanh lý hàng tồn kho để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Cơ sở của biện pháp

Các doanh nghiệp bao giờ cũng phải có một lượng hàng tồn trữ nhất định trong kho để cho quá trình kinh doanh được thông suốt, liên tục. Song lượng hàng tồn kho lớn sẽ làm ứ đọng vốn dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn và sử dụng tài sản kém. Ngoài ra doanh nghiệp lại mất các khoản chi phí lưu kho, lưu bãi, chi phí bảo quản, lãi ngân hàng. Điều này sẽ làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Thực hiện tốt công tác giảm hàng tồn kho sẽ giúp cho doanh nghiệp tăng sản lượng sản phẩm tiêu thụ, tăng doanh thu, giảm lượng hàng tồn kho, giảm chi phí kho bãi. Từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.

Qua phân tích tình hình tài chính trên ta thấy chỉ tiêu hàng tồn kho năm 2016 là 476.438.719 đồng tăng 86,17% so với năm 2015 là 255,913,069 đồng mà nguyên nhân chủ yếu là do Công ty đã thay mới các trang thiết bị bàn ghế tủ

kệ và ti vi tại các khách sạn để đạt tiêu chuẩn khách sạn 3 sao đáp ứng nhu cầu khách hàng hiện tại. Do hàng tồn kho chi phí bảo quản, chi phí trông coi làm mất chi phí vốn cho doanh nghiệp. Các hàng tồn kho bao gồm: ti vi, tủ quần áo, tủ đầu giường, kệ ti vi, bàn ghế, đèn chùm phòng VIP, đèn chùm sảnh lớn, xà phòng, bàn chải, kem đánh răng.

Nội dung thực hiện

- Về ngắn hạn: công ty cần tìm những biện pháp giải phóng số hàng tồn đọng để nhanh chóng thu hồi vốn bằng cách thanh lý những tài sản đã qua sử dụng và đã khấu hao hết....
- Về dài hạn: công ty cần đưa ra những chiến lược rõ ràng để tránh tình trạng hàng tồn kho lớn: lập kế hoạch cho hoạt động kinh doanh theo từng tháng, quý. Kiểm tra chất lượng hàng tồn kho định kỳ, bảo quản tốt hàng tồn kho.
 - Thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường để điều chỉnh lượng hàng hóa tồn kho cho phù hợp đồng thời bảo toàn vốn của công ty.
 - Theo dõi mức độ sử dụng các đồ dùng, vật dụng tại khách sạn hay những đồ dùng văn phòng phẩm tại văn phòng để bổ sung kịp thời đầy đủ, tránh gây nhập quá nhiều hoặc quá ít ảnh hưởng tới giá trị hàng tồn kho có thời hạn sử dụng do để quá lâu như xà phòng, kem đánh răng, ...

Bảng 3.1: Danh sách hàng tồn kho cần thanh lý

Đơn vị tính: VNĐ

Tên hàng tồn kho	Số lượng	Giá trị còn lại ghi trên sổ sách	Thành tiền
Ti Vi ICD smartTV 40 inch	29	4,156,000	120,524,000
Tủ đầu giường	54	568,000	30,672,000
Tủ quần áo	37	1,835,000	67,895,000
Kệ TV	48	1,358,000	65,184,000
Bàn ghế	15	3,264,000	48,960,000
Đèn chùm phòng VIP KS	22	1,596,000	35,112,000
Đèn chùm sảnh lớn	3	13,580,000	40,740,000
Công cụ dụng cụ,NVL			67,276,172

Dự kiến kết quả thu được

Như vậy, ước tính khi thực hiện các biện pháp trên, tổng hàng tồn kho của Công ty sẽ giảm được 10% tương ứng với số tiền

Lượng giảm hàng tồn kho = 10% x 476,438,719 = 47,643,871 đồng

Bảng 3.3 Dự kiến chi phí thanh lý

Chỉ tiêu	Thành tiền
1. Số tiền chịu lỗ	153,416,292
2. Chi phí khác	25,478,200
Tổng	178,894,492

Bảng 3.4 Dự kiến kết quả sau khi thanh lý

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2016	Khi thực hiện	Chênh lệch	
				(+/-)	%
1. Hàng tồn kho	Đồng	476,438,719	428,794,848	47,643,871	-10%
2. Doanh thu thuần	Đồng	27,219,539,529	27,267,183,400	47,643,871	0.02%
3. Vốn lưu động	Đồng	3,995,002,453	3,816,107,961	178,894,492	4.47%
4. Vòng quay HTK (2/1)	Vòng	57.13	63.59	6.46	11.30%
5. Số ngày một vòng quay HTK (360/4)	Ngày	6.3	5.66	-0.64	-10.15%
6. Vòng quay VLD (2/3)	Vòng	6.81	7.14	0.33	4.84%
8. Số ngày một vòng quay	Ngày	52.86	50.42	-2.44	-4.61%

So sánh năm 2016 và sau khi thanh lý hàng tồn kho ta thấy số vòng quay hàng tồn kho đã tăng lên do lượng hàng tồn kho giảm xuống sau khi thanh lý. Cụ thể năm 2016, số vòng quay hàng tồn kho là 57,13 vòng , sau khi thực hiện biện pháp, số vòng quay hàng tồn kho tăng 6,46 vòng tương ứng với tỷ lệ tăng 11,30%. Số vòng quay hàng tồn kho tăng làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm xuống, cho thấy hàng tồn kho của Công ty sau khi thanh lý đã có hiệu quả, giảm ứ đọng hàng tồn kho, giảm được chi phí bảo quản, chi phí quản lí, chi phí trông coi.

Hàng tồn kho giảm 10%, kéo theo vòng quay vốn lưu động tăng 0,33 tương ứng với tỷ lệ tăng 4,84%. Vòng quay vốn lưu động tăng là số ngày một vòng quay VLD giảm 2,44 ngày, tương ứng với tỷ lệ giảm 4,61%.

Doanh nghiệp nên gắng giảm lượng hàng tồn kho bằng cách thúc đẩy nhanh việc bán hàng. Cân đối giữa giảm lượng hàng tồn kho mà không làm tăng các khoản phải thu là mong muốn của mọi doanh nghiệp.

3.3. Giải pháp 2: Tăng cường nâng cao chất lượng lao động của Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng

Cơ sở của biện pháp

Nhân tố lao động quyết định sự thành công của doanh nghiệp, người lao động là người trực tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh, là người trực tiếp thực hiện các mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Lực lượng lao động tác động tới năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, dịch vụ và tiến độ hoàn thành công việc. Ngày nay khoa học công nghệ phát triển mạnh mẽ, việc áp dụng những thành tựu này vào sản xuất kinh doanh đã đem lại hiệu quả to lớn nhưng vẫn không thể phủ nhận vai trò của người lao động. Máy móc thiết bị là do con người tạo ra, công nghệ dù có đạt đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ quản lý và trình độ tay nghề của người lao động thì mới phát huy được hiệu quả. Chính vì vậy việc nâng cao trình độ cho người lao động đóng vai trò rất lớn, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua nghiên cứu tìm hiểu về cơ cấu lao động ta thấy được rằng lực lượng lao động kỹ thuật chuyên môn chưa đồng đều, lao động chất lượng cao còn ít. Công ty vẫn chưa đảm bảo nhân viên có trình độ Tiếng Anh đáp ứng nhu cầu công việc, đặc biệt dẫn các tour du lịch nước ngoài cho nên Công ty chưa thu hút được các khách hàng Quốc tế.

Nội dung biện pháp

- Đào tạo Tiếng Anh cho nhân viên: Công ty sẽ cử ra 10 người để tham gia khóa học hướng dẫn viên du lịch Quốc tế. Chi phí đào tạo là 5.300.000/HV đối với khóa 3 tháng.

Dự tính chi phí đào tạo: 53,000,000 đồng

- Đào tạo nghiệp vụ hướng dẫn và nghiệp vụ phòng: Đào tạo nâng cao chất lượng lao động cho nhân viên giữ vị trí quan trọng trong các phòng ban, bộ phận chủ chốt, cho họ tham gia học nghiệp vụ quản lý nhà nước, các lớp tin học chuyên ngành du lịch.

Dự kiến kết quả đạt được

Khi chưa thực hiện giải pháp thì doanh thu năm 2016 đạt 27,219,539,529 đồng, sau khi thực hiện giải pháp doanh thu tăng lên 29,941,493,482 đồng. Nên dự kiến khi thực hiện giải pháp trên thì trình độ tay nghề người lao động được cải thiện, dự kiến doanh thu tăng 10% so với trước khi thực hiện giải pháp.

Bảng 3.5 Bảng dự tính kết quả sau khi tăng cường nâng cao chất lượng lao động

Đvt: VNĐ

CHỈ TIÊU	Năm 2016	Khi thực hiện BP	Chênh lệch	
			(+/-)	%
1. Doanh thu thuần	27,219,539,529	29,941,493,482	2,721,953,953	10
2. Tổng chi phí	23,024,660,136	23,077,660,136	53,000,000	0.23%
3. LNST	4,545,445,862	4,999,990,448	454,544,586	10
4. NSLĐ bình quân	224,954,872.1	247,450,359.4	22,495,487.3	10
5. Sức sinh lời lao động	37,565,668	41,322,235.11	3,756,567.107	10

3.4 Kiến nghị với Công ty

- Tiếp tục phát huy những thế mạnh, ưu điểm trên cơ sở các kết quả đã đạt được trong năm 2016.
- Quan tâm tới công tác quản lý Doanh nghiệp, Công ty cùng toàn thể nhân viên tích cực tham gia việc sử dụng tích cực, tránh lãng phí.
- Khai thác hơn nữa tiềm năng du lịch địa phương, tìm kiếm những hình thức, loại hình dịch vụ mới mẻ, thú vị để thu hút khách du lịch ngày càng mạnh mẽ hơn.
- Quan tâm đời sống nhân viên, người lao động, khuyến khích tinh thần làm việc thông qua lương, thưởng cho những cá nhân, tập thể xuất sắc.
- Nâng cao trình độ, tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên, đặc biệt là đội ngũ lễ tân, hướng dẫn viên.