

LỜI MỞ ĐẦU

Hiện nay Việt Nam chính thức trở thành một thành viên của tổ chức thương mại thế giới (WTO), quá trình hội nhập này đem đến cả nước nhiều cơ hội và nhiều thách thức trong tất cả các lĩnh vực, các ngành trong đó có cả ngành kinh doanh khách sạn.

Việt Nam gia nhập WTO, là cơ hội để hội nhập sâu hơn vào kinh tế thế giới, có điều kiện thuận lợi để hợp tác quốc tế mở rộng thị trường. Việt Nam được bạn bè quốc tế công nhận là điểm đến hấp dẫn, thân thiện, nhờ đó lượng khách quốc tế đến Việt Nam cũng tăng nhanh. Vì vậy, đây chính là cơ hội tốt để khách sạn khai thác và phục vụ một thị trường lớn hơn và mở rộng danh tiếng. Tất cả các khách sạn đều nhận thấy điều đó vì thế các khách sạn bắt đầu đi vào nâng cấp sản phẩm và cung cấp những dịch vụ tốt nhất tới khách hàng, áp lực cạnh tranh của các khách sạn hiện nay đang rất lớn. Thêm vào đó là nhu cầu đòi hỏi ngày càng cao trên thị trường vì thế để nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường, yêu cầu cấp thiết đối với ban quản lý khách sạn là phải có giải pháp tích cực trong hoạt động sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả để tạo được chỗ đứng trên thị trường.

Xuất phát từ quan điểm này và quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần du lịch Vân Hải với sự giúp đỡ của thầy giáo hướng dẫn TS. Nguyễn Ngọc Điện và với sự chỉ bảo nhiệt tình của đơn vị thực tập em đã chọn đề tài : ***Phân tích và giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần du lịch Vân Hải*** làm khóa luận của mình.

Kết cấu của đề tài ngoài lời nói đầu được trình bày có 3 phần chính

Phần 1: Lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Phần 2: Phân tích thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần du lịch Vân Hải.

Phần 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần du lịch Vân Hải.

Lời cảm ơn

Viết một khóa luận tốt nghiệp là một trong những việc khó nhất mà chúng em phải hoàn thành từ trước đến nay. Trong quá trình thực hiện đề tài chúng em đã gặp nhiều khó khăn và bế ngõ. Nếu không có sự giúp đỡ và lời động viên chân thành của nhiều người thì có lẽ chúng em khó có thể hoàn thành tốt luận văn này.

Đầu tiên em xin gửi lời biết ơn chân thành đến thầy Nguyễn Ngọc Điện, người trực tiếp hướng dẫn em làm bài luận văn này

Em muốn gửi lời cảm ơn đến các cô chú, anh chị làm tại Công ty CP du lịch Vân Hải đã giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn này.

Và sau cùng, em xin chân thành cảm ơn các thầy cô, bạn bè trường Đại Học dân lập Hải Phòng là những người đã cùng em sát cánh và trải nghiệm.

CHƯƠNG I

LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh và phân loại hiệu quả kinh doanh

1.1.1. Khái niệm về hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả là một phạm trù có vai trò đặc biệt trong khoa học kinh tế và quản lý kinh tế, bởi lẽ mọi hoạt động kinh tế đều được đánh giá thông qua các chỉ tiêu hiệu quả.

Hiệu quả là một chỉ tiêu phản ánh tính chất lượng và trình độ quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được đo bằng tỷ số giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó. Những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả trong doanh nghiệp bao gồm:

- Doanh lợi (Lợi nhuận/doanh thu, lợi nhuận/vốn kinh doanh...)
- Định mức tiêu hao vật tư/sản phẩm
- Vòng quay vốn ngắn hạn

Hiệu quả là tiêu chuẩn đánh giá mọi hoạt động kinh tế.

Ý nghĩa và tác dụng của việc xây dựng, đánh giá hiệu quả và nâng cao hiệu quả trong thực tế về mặt khoa học dẫn xuất từ căn cứ: mọi quá trình kinh tế từ việc sản xuất kinh doanh của các đơn vị kinh tế cơ sở cho đến sự phát triển của từng vùng, từng ngành và toàn bộ nền kinh tế quốc dân đều quan hệ với hai yếu tố cơ bản: chi phí và kết quả.

1.1.2. Khái niệm kết quả

Kết quả là chỉ tiêu kế hoạch phản ánh kết quả công tác trong một kỳ.

- Các kết quả vật chất: tức là các giá trị sử dụng dưới dạng sản phẩm hay dịch vụ được doanh nghiệp tạo ra nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. Nó được thể hiện bằng các chỉ tiêu khối lượng tính theo đơn vị hiện vật và tính theo đơn vị giá trị.

- Kết quả về mặt tài chính: Thể hiện thông qua các chỉ tiêu lợi nhuận bao gồm phần để lại trong doanh nghiệp (phần doanh nghiệp được hưởng) và phần doanh nghiệp nộp lại cho nhà nước.

1.1.3. Phân biệt hiệu quả và kết quả kinh doanh

Bản chất của hiệu quả kinh doanh chính là hiệu quả của lao động xã hội, nó phản ánh mặt chất lượng của hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh trình độ lợi dụng các yếu tố đầu vào của quá trình kinh doanh để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Song nó cũng là thước đo trình độ tiết kiệm các yếu tố đầu vào, nguồn nhân lực xã hội. Tiêu chuẩn hóa hiệu quả đặt ra là tối đa hóa kết quả hoặc tối thiểu hóa dựa trên nguồn lực sẵn có.

Còn kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình kinh doanh nhất định kết quả cần đạt được bao giờ cũng là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp. Kết quả được phản ánh bằng chỉ tiêu định lượng như uy tín, chất lượng sản phẩm.

1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Tuỳ theo cách tiếp cận có thể nghiên cứu hiệu quả sản xuất kinh doanh theo các cách phân loại khác nhau, cụ thể:

- ***Hiệu quả tổng hợp:***

Là hiệu quả chung phản ánh kết quả thực hiện mọi mục tiêu mà chủ thể đặt ra trong một giai đoạn nhất định. Hiệu quả tổng hợp gồm:

+ Hiệu quả kinh tế: mô tả mối quan hệ giữa lợi ích kinh tế mà chủ thể nhận được và chi phí bỏ ra để nhận được lợi ích kinh tế đó theo mục tiêu đặt ra.

+ Hiệu quả kinh tế xã hội: là hiệu quả mà chủ thể nhận được trong quá trình thực hiện các mục tiêu xã hội như giải quyết việc làm, nộp ngân sách nhà nước, vấn đề môi trường...

- ***Hiệu quả trực tiếp và hiệu quả gián tiếp:***

+ Hiệu quả trực tiếp: được xem xét trong phạm vi một dự án, một doanh nghiệp.

+ Hiệu quả gián tiếp: là hiệu quả mà đối tượng nào đó tạo ra cho đối tượng khác.

- Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối:

+ Hiệu quả tuyệt đối: được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí.

+ Hiệu quả tương đối: được đo bằng tỷ số giữa kết quả và chi phí.

- Hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài:

+ Hiệu quả trước mắt: là hiệu quả được xem xét trong giai đoạn ngắn, lợi ích trước mắt, mang tính tạm thời.

+ Hiệu quả lâu dài: mang tính chiến lược lâu dài.

Phân loại hiệu quả kinh tế là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh và giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

➤ ***Vai trò của hiệu quả kinh doanh***

a) Đối với doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường ngày càng hội nhập và mở cửa hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên đối với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là cần phải quan tâm đến hiệu quả của các quá trình kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng đứng vững và phát triển.

Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh chính là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sản xuất nhằm nâng cao số lượng và chất lượng của hàng hóa, giúp cho doanh nghiệp củng cố được vị trí và cải thiện điều kiện là việc làm cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp sẽ không phát triển mà còn khó đứng vững và tất yếu sẽ dẫn đến phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là rất quan trọng, nó quyết định sự sống còn của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được những thành quả to lớn cũng như phá hủy những gì mà doanh nghiệp đạt được và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

b) Đối với kinh tế xã hội

Một nền kinh tế xã hội phát triển hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế đó làm ăn hiệu quả đạt được những thuận lợi sau:

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp đo mang lại cho nền kinh tế đó là tăng sản phẩm cho xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, thúc đẩy nền kinh tế phát triển. doanh nghiệp làm ăn có lãi thì sẽ phải đầu tư nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng để tạo ra nhiều sản phẩm hơn nữa, dồi dào về số lượng, đáp ứng nhu cầu đầy đủ, từ đó dân có quyền lựa chọn sản phẩm phù hợp và tốt nhất, mang lại lợi ích cho mình và cho doanh nghiệp.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng, doanh nghiệp sẽ có điều kiện nâng cao chất lượng hàng hóa, hạ giá thành sản phẩm, dẫn đến hạ giá bán, tạo ra mức tiêu thụ mạnh trong người dân, điều đó không những có lợi cho doanh nghiệp mà còn có lợi cho nền kinh tế quốc dân, góp phần ổn định và tăng trưởng.

Các nguồn thu từ ngân sách nhà nước chủ yếu từ các doanh nghiệp. doanh nghiệp hoạt động hiệu quả tạo ra nguồn thu thúc đẩy đầu tư phát triển xã hội. kèm theo đó là văn hóa xã hội, trình độ dân trí được đẩy mạnh, thúc đẩy nền kinh tế phát triển tạo điều kiện nâng cao đời sống cho người lao động, tạo tâm lý ổn định tin tưởng vào doanh nghiệp nên càng nâng cao năng suất, chất lượng. Điều này không những tốt đối với doanh nghiệp mà còn tạo lợi ích cho xã hội, nhờ đó doanh nghiệp giải quyết số lao động thừa của xã hội, giúp xã hội giải quyết những vấn đề khó khăn trong quá trình phát triển và hội nhập.

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng với chính bản thân doanh nghiệp cũng như đối với xã hội. Nó tạo ra tiền đề vững chắc cho sự phát triển của doanh nghiệp cũng như của xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp chỉ là một cá thể nhưng nhiều cá thể vững vàng và phát triển cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế phát triển bền vững.

1.2.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong kinh doanh, hiệu quả là mối quan tâm lớn nhất của tất cả các doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh phải được thể hiện trên cả hai mặt kinh tế và xã hội.

Trên góc độ kinh tế, hiệu quả sản xuất kinh doanh thể hiện qua lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh, mức độ tiết kiệm và các nguồn lực của doanh nghiệp.

Trên góc độ xã hội, hiệu quả sản xuất kinh doanh thể hiện bởi giá trị gia tăng mà doanh nghiệp tạo ra trong suốt thời kỳ nhất định cho toàn xã hội, mức độ sử dụng tiết kiệm các nguồn lực xã hội, công ăn việc làm và thu nhập cho người lao động...

Hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh được thể hiện qua một hệ thống chỉ tiêu sau:

1.2.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Để đánh giá hiệu quả kinh tế thì chỉ tiêu tổng hợp là rất quan trọng và cần thiết, phản ánh toàn bộ quá trình sử dụng nguồn lực để kinh doanh

1.2.1.1. Chỉ tiêu đánh giá số lượng

Lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu mà mỗi doanh nghiệp cần đạt được trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Lợi nhuận được tạo ra khi chi phí sản xuất ra sản phẩm nhỏ hơn số tiền hàng tiêu thụ trong kinh doanh. Lợi nhuận chính là chỉ tiêu của doanh nghiệp, cũng là kết quả tổng quát kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên để dễ dàng hơn, hiệu quả kinh doanh hay tổng lợi nhuận được tính theo công thức sau:

$$\text{Tổng mức lợi nhuận} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí}$$

1.2.1.2. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng

- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với tài sản, hay nói cách khác nó phản ánh 1 đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Nó giúp nhà quản lý đưa ra quyết định để đạt được khả năng sinh lời mong muốn.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Nếu tỷ số này lớn hơn 0, thì có nghĩa doanh nghiệp làm ăn có lãi. Tỷ số càng cao cho thấy doanh nghiệp làm ăn càng hiệu quả. Còn nếu tỷ số nhỏ hơn 0, thì doanh nghiệp làm ăn thua lỗ. Mức lãi hay lỗ được đo bằng phần trăm của giá trị bình quân tổng tài sản của doanh nghiệp. Tỷ số cho biết hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập của doanh nghiệp.

Tỷ số trên phụ thuộc vào mùa vụ kinh doanh và ngành nghề kinh doanh. Do đó, người phân tích tài chính doanh nghiệp chỉ sử dụng tỷ số này trong so sánh doanh nghiệp với bình quân toàn ngành hoặc với doanh nghiệp khác cùng ngành và so sánh cùng một thời kỳ.

-Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận cho các doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này càng lớn biểu hiện xu hướng tích cực, nó đo lường lợi nhuận đạt được trên tổng vốn góp của chủ sở hữu. Những nhà đầu tư thường quan tâm đến chỉ tiêu này vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận so với vốn mà họ bỏ ra.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

-Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ số này cho biết lợi nhuận chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi; tỷ số càng lớn nghĩa là lãi càng lớn. Tỷ số mang giá trị âm nghĩa là công ty kinh doanh thua lỗ.

Tuy nhiên, tỷ số này phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của từng ngành. Vì thế, khi theo dõi tình hình sinh lợi của công ty, người ta so sánh tỷ số này của công

ty với tỷ số bình quân của toàn ngành mà công ty đó tham gia. Mặt khác, tỷ số này và số vòng quay tài sản có xu hướng ngược nhau. Do đó, khi đánh giá tỷ số này, người phân tích tài chính thường tìm hiểu nó trong sự kết hợp với số vòng quay tài sản.

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các yếu tố tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh

Trong quá trình đánh giá phải sử dụng một số chỉ tiêu bộ phận sau:

1.2.2.1. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

- Năng suất lao động tính bằng hiện vật

$$W = Q_1 / T$$

Trong đó: W : Năng suất lao động

Q₁ : Sản lượng tính theo hiện vật

T : Tổng số công nhân (công nhân viên)

- Năng suất tính theo thời gian.

Đơn vị để tính (giờ, phút)

$$W = T / Q_1$$

Trong đó: T : Số lượng thời gian lao động

- Năng suất tính bằng tiền

$$W = Q_2 / T$$

Trong đó: Q₂ : Giá trị tổng sản lượng (tính theo giá cố định hay giá hiện hành)

T : Số lượng công nhân (công nhân viên)

- Sức sinh lời lao động

$$\text{Sức sinh lời lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Lao động bình quân}}$$

1.2.2.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn dài hạn và tài sản cố định

❖ **Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn**

$$\text{Hiệu suất sử dụng VDH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VDH bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ trung bình 1 đồng vốn dài hạn thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Nó thể hiện trình độ sử dụng tài sản cố định, khả năng sinh lợi của tài sản trong kinh doanh. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn dài hạn của công ty càng tốt và ngược lại.

Trong đó :

$$\text{VDH bình quân trong kỳ} = \frac{\text{VDH đầu kỳ} + \text{VDH trong kỳ}}{2}$$

- **Tỷ suất lợi nhuận vốn dài hạn:**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận VDH} = \frac{\text{LNST}}{\text{VDH bình quân trong kỳ}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn dài hạn trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

❖ **Hiệu suất sử dụng tài sản cố định**

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ đầu kỳ} + \text{Nguyên giá TSCĐ cuối kỳ}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân đem lại mấy đồng doanh thu thuần. Sức sản xuất của TSCĐ càng lớn thì hiệu quả sử dụng TSCĐ càng tăng và ngược lại.

❖ **Sức sinh lợi của tài sản cố định**

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Nguyên giá TSDH bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sinh lợi của TSCĐ cho biết 1 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi càng lớn thì hiệu quả sử dụng TSCĐ càng lớn và ngược lại.

❖ **Suất hao phí tài sản cố định**

$$\text{Suất hao phí của TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Qua chỉ tiêu này để ta thấy có được 1 đồng doanh thu thuần cần bao nhiêu đồng nguyên giá TSCĐ bình quân.

1.2.2.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn

Vốn tiền tệ là vốn bằng tiền, các khoản phải thu, tạm ứng... Đây chính là hình thái biểu hiện của vốn ngắn hạn tại doanh nghiệp.

Hiệu quả kinh tế của việc sử dụng vốn ngắn hạn được xem xét bằng chỉ tiêu tốc độ luân chuyển vốn ngắn hạn. Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển vốn ngắn hạn còn được gọi là hiệu suất luân chuyển vốn ngắn hạn.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp ta có các chỉ tiêu sau:

❖ *Sức sản xuất của vốn ngắn hạn*

$$\text{Sức sản xuất của VNH} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VNH bình quân năm}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn ngắn hạn bình quân tháng} = \frac{\text{VNH bình quân đầu tháng} + \text{VNH bình quân cuối tháng}}{2}$$

$$\text{Vốn ngắn hạn bình quân quý} = \frac{\text{Cộng vốn ngắn hạn bình quân 3 tháng}}{3}$$

$$\text{Vốn ngắn hạn bình quân năm} = \frac{\text{Cộng vốn ngắn hạn bình quân 4 quý}}{4}$$

Sức sản xuất của VNH cho biết 1 đồng vốn ngắn hạn đưa vào sản xuất kinh doanh đem lại mấy đồng doanh thu thuần.

❖ *Sức sinh lợi của vốn ngắn hạn*

$$\text{Sức sản xuất của VNH} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{VNH bình quân năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn ngắn hạn đưa vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

➤ ***Phân tích tốc độ luân chuyển vốn ngắn hạn***

- Số vòng quay vốn ngắn hạn

$$\text{Số vòng quay vốn ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VNH bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết VNH quay được mấy vòng trong kỳ. Nếu số vòng quay tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại. Chỉ tiêu này còn được gọi là “hệ số luân chuyển”.

- Thời gian của một vòng luân chuyển

$$\text{Thời gian của 1 vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay vốn ngắn hạn trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn ngắn hạn quay được 1 vòng. Thời gian của 1 vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn và rút ngắn chu kỳ kinh doanh, vốn quay vòng hiệu quả hơn.

- Hệ số đảm nhiệm vốn ngắn hạn

$$\text{Hệ số đảm nhiệm vốn ngắn hạn} = \frac{\text{VNH bình quân}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

Hệ số này càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao, số vốn tiết kiệm được càng nhiều. Qua chỉ tiêu này ta thấy để có 1 đồng doanh thu thuần thì cần mấy đồng vốn ngắn hạn.

1.2.2.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí

❖ ***Hệ số chi phí***

$$\text{Hệ số chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

❖ **Tỷ suất lợi nhuận chi phí**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.2.3. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính cơ bản liên quan đến hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.2.3.1. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán:

Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán đánh giá rục tiếp khả năng thanh toán bằng tiền mặt của doanh nghiệp, cung cấp những dấu hiệu liên quan với việc xem xét liệu doanh nghiệp có thể trả nợ ngắn hạn khi đến hạn hay không. Sau đây là một số chỉ tiêu:

-Hệ số thanh toán tổng quát (H_{tq}):

$$H_{tq} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

+ Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh. Nó cho biết 1 đồng đi vay thì có bao nhiêu đồng đảm bảo.

+ Nếu $H_{tq} > 1$ thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Song nếu $H_{tq} > 1$ quá nhiều lại xem là không tốt vì điều đó doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

+ Nếu $H_{tq} < 1$ quá nhiều nó báo hiệu doanh nghiệp đang trên đà phá sản do vốn CSH bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

-Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H_n):

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp không dựa vào việc bán vật tư hàng hóa. Tùy theo mức độ của việc thanh toán nợ, hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định bằng 2 cách sau:

$$H_n = \frac{\text{TSNH và đầu tư NH - HTK}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$$H_n = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

+ Nếu $H_n = 1$ tỷ lệ này là hợp lý nhất, vì như vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán vừa có nhiều cơ hội thanh toán đem lại.

+ Nếu $H_n < 1$ tình hình thanh toán nợ của Công ty gặp nhiều khó khăn.

+ Nếu $H_n > 1$ tình hình thanh toán nợ của Công ty không tốt do tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

-Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSNH và đầu tư ngắn hạn với nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn càng cao thì khả năng thanh toán của công ty càng tốt như vậy sẽ càng tạo được sự tin tưởng của khách hàng và ngược lại.

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được tính bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số KNTT ngắn hạn} = \frac{\text{TSNH và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

1.2.3.2. Các chỉ tiêu về hoạt động

- Số vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong năm hàng tồn kho quay được mấy vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng giải phóng hàng tồn kho của doanh nghiệp tốt, đồng thời vốn được thu hồi nhanh và ngược lại.

→ **Số ngày một vòng quay hàng tồn kho**

$$\text{Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, nó thể hiện khả năng thu hồi vốn của doanh nghiệp nhanh và ngược lại.

- **Số vòng quay các khoản phải thu**

$$\text{Số vòng quay các KPT} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{KPT bình quân}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu bình quân và hậu quả của việc thu hồi nợ. Nếu số vòng quay khoản phải thu lớn chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng nhanh, ít bị chiếm dụng về vốn và ngược lại.

→ **Số ngày một vòng quay các khoản phải thu**

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay các KPT}}$$

Thời gian thu tiền càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền càng nhanh. Doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.3.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh được sử dụng rộng rãi nhất trong khi phân tích hiệu quả kinh doanh. Bản chất của phương pháp này là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện

tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung, một tính chất tương tự. Nó cho phép ta tổng hợp những nét chung, tách ra được những nét riêng của các hiện tượng được so sánh, trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay kém phát triển. Phương pháp so sánh chia ra hai phương pháp, đó là so sánh tuyệt đối và so sánh tương đối

-Phương pháp so sánh tuyệt đối:

Là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện số lượng, quy mô của các hiện tượng kinh tế.

Mức tăng giảm tuyệt đối của các chỉ tiêu = Trị số kỳ phân tích - trị số chỉ tiêu kỳ gốc

Mức tăng giảm trên chỉ phản ánh về lượng, thực chất của việc tăng giảm nói trên không nói là có hiệu quả, tiết kiệm hay lãng phí. Phương pháp này được dùng với các phương pháp khác khi đánh giá hiệu quả giữa các kỳ.

-Phương pháp so sánh tương đối:

Là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so sánh với kỳ gốc của chỉ tiêu kinh tế, so sánh này biểu hiện kết cấu mối quan hệ, tốc độ phát triển mức phổ biến của các hiện tượng kinh tế:

$$\text{Mức tăng giảm tương đối các chỉ tiêu} = \frac{\text{Trị số kỳ phân tích}}{\text{Trị số kỳ gốc}} \times 100\%$$

Nếu kết quả lớn hơn 100% thì doanh nghiệp làm ăn có lãi và ngược lại.

1.3.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Thực chất của phương pháp này là so sánh số liệu thực tế với số liệu kế hoạch, số liệu định mức hoặc số liệu gốc.

Số liệu thay thế của một nhân tố nào đó phản ánh mức độ của nhân tố tới chỉ tiêu phân tích trong khi các nhân tố khác không đổi. Theo phương pháp này chỉ tiêu hàm nhân tố ảnh hưởng.

Trình tự thay thế: Các nhân tố về khối lượng thay thế trước, các nhân tố về chất lượng thay thế sau. Trường hợp đặc biệt theo yêu cầu của mục đích phân tích.

Phương pháp này có ưu điểm: đơn giản, dễ tính, dễ hiểu.

Nhược điểm: Sắp xếp trình tự, nhân tố từ lượng đến chất trong nhiều trường hợp không đơn giản. Nếu phân biệt sai thì kết quả không chính xác.

Dùng phương pháp này để nghiên cứu nguyên nhân, xác định được nhân tố ảnh hưởng tăng hay giảm.

1.3.3. Phương pháp số chênh lệch

Phương pháp tính số chênh lệch là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn nhằm phân tích các nhân tố thuận lợi ảnh hưởng tới sự biến động của các chỉ tiêu kinh tế.

Phương pháp này chỉ sử dụng trong trường hợp nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng tích số và cũng có thể áp dụng trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng thương số.

1.3.4. Phương pháp tính cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của các chỉ tiêu phân tích. Trong mối quan hệ tổng số, mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và được xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

1.3.5. Phương pháp phân tích chi tiết

Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể chi tiết theo những hướng khác nhau. Thông thường trong phân tích, phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng:

-Chi tiết theo bộ phận cấu thành chỉ tiêu:

Các chỉ tiêu kinh tế thường được chia thành các yếu tố cấu thành. Nghiên cứu chi tiết giúp chúng ta đánh giá chính xác các yếu tố cấu thành các chỉ tiêu.

Ví dụ: Tổng giá thành sản phẩm được chi tiết theo giá thành của từng loại sản phẩm sản xuất. Trong mỗi loại sản phẩm, giá thành được chi tiết theo các yếu tố của chi phí sản xuất.

-Chi tiết theo thời gian:

Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là mộ quá trình trong từng khoảng thời gian nhất định. Mỗi khoảng thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh, từ đó có các giải pháp hiệu lực trong từng khoảng thời gian.

Ví dụ: Trong sản xuất lượng sản phẩm sản xuất hoặc dịch vụ cung cấp được chi tiết theo tháng, quý.

-Chi tiết theo địa điểm, phạm vi:

Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo nhiều phạm vi và địa điểm phát sinh tạo lên. Việc phân tích chi tiết này nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của từng bộ phận, phạm vi và địa điểm khác nhau, nhằm khai thác các mặt mạnh và khắc phục các điểm yếu của các bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

Ví dụ; Đánh giá hoạt động kinh doanh trên từng địa bàn hoạt động...

1.4.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong sản xuất kinh doanh hầu hết các doanh nghiệp đều bị tác động bởi môi trường bên trong và môi trường bên ngoài doanh nghiệp. Sự thành công của doanh nghiệp cũng phụ thuộc khá nhiều vào những yếu tố này. Vì vậy doanh nghiệp cần phải phân tích, đánh giá và biết kết hợp hài hòa giữa các yếu tố này để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp mình.

1.4.1.Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

-Đối thủ cạnh tranh:

Bao gồm các đối thủ cạnh tranh trực tiếp (cùng hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu thụ các sản phẩm dịch vụ đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng (

các đối thủ chưa thực hiện trong kinh doanh trong ngành mà doanh nghiệp hoạt động, những đối thủ cạnh tranh có đủ tiềm năng và sẵn sàng nhảy vào kinh doanh). Nếu đối thủ cạnh tranh mạnh thì nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ khó khăn hơn rất nhiều. Bởi vì doanh nghiệp lúc này chỉ có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm để đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay vốn để tạo cho doanh nghiệp khả năng cạnh tranh về giá cả, chủng loại, mẫu mã... Như vậy đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn, nó tạo ra động lực phát triển cho doanh nghiệp.

-Thị trường

Nhân tố thị trường ở đây bao gồm cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp. Đối với thị trường đầu vào cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như máy móc thiết bị... cho nên tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, tính liên tục và hiệu quả quá trình sản xuất. Còn đối với thị trường đầu ra, quyết định doanh thu của doanh nghiệp, thị trường đầu ra sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng vốn nhanh hay chậm từ đó có tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

-Tập quán dân cư và mức độ thu nhập bình quân toàn dân cư

Đây là nhân tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, nó quyết định mức độ chất lượng, số lượng, chủng loại... Doanh nghiệp cần phải nắm bắt và nghiên cứu làm sao cho phù hợp với sức mua, thói quen tiêu dùng, mức thu nhập bình quân của tầng lớp dân cư. Những nhân tố này có tác động một cách gián tiếp lên quá trình sản xuất kinh doanh cũng như công tác marketing và cuối cùng là hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

-Nhân tố tài nguyên môi trường

Tài nguyên môi trường cũng có ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh. Nếu như nguồn tài nguyên dồi dào sẽ làm cho giá mua nguyên vật liệu rẻ, chi phí sản xuất giảm dẫn đến giá thành sản phẩm giảm và làm tăng khả năng cạnh tranh của toàn

doanh nghiệp và hiệu quả kinh tế sẽ cao hơn. Bên cạnh đó tài nguyên môi trường cũng gây ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của doanh nghiệp khi gặp thiên tai.

-Các chính sách của nhà nước

Một trong những công cụ của Nhà nước để điều tiết nền kinh tế là các chính sách tài chính, tiền tệ, luật pháp. Đó là hệ thống các nhân tố tác động trực tiếp hay gián tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu chính sách lãi suất tín dụng quy ước mức lãi suất quá cao sẽ gây cản trở cho việc vay vốn của các doanh nghiệp và làm tăng chi phí vốn, lợi nhuận giảm và hiệu quả kinh doanh cũng sẽ giảm.

1.4.2.Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

Các nhân tố chủ quan bên trong doanh nghiệp chính là thể hiện tiềm lực của một doanh nghiệp. Cơ hội, chiến lược kinh doanh và hiệu quả kinh doanh luôn phụ thuộc chặt chẽ và các yếu tố phản ánh tiềm lực của một doanh nghiệp cụ thể. Tiềm lực của một doanh nghiệp không phải là bất biến mà có thể phát triển mạnh lên hay yếu đi, có thể thay đổi toàn bộ hay bộ phận. Chính vì vậy trong quản trị kinh doanh các doanh nghiệp luôn phải chú ý tới các nhân tố này nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hơn nữa.

-Nhân tố vốn

Đây là nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua chất lượng nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh.

Yếu tố vốn là một yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội để khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

-Nhân tố con người

Trong sản xuất kinh doanh con người là yếu tố quan trọng hàng đầu để đảm bảo thành công. Máy móc dù tối tân đến đâu cũng do con người chế tạo ra, dù có

hiện đại đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, kỹ thuật, sử dụng máy móc của người lao động. Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Lực lượng lao động trực tiếp tác động đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

-Nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ

Trình độ kỹ thuật công nghệ tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hóa, năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm. Nhờ vậy doanh nghiệp có thể tăng khả năng cạnh tranh của mình, tăng vòng quay vốn ngắn hạn, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng. Ngược lại với trình độ công nghệ thấp thì không những giảm khả năng cạnh tranh mà còn làm giảm lợi nhuận, kìm hãm sự phát triển. Nói tóm lại, nhân tố trình độ công nghệ cho phép doanh nghiệp nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm, nhờ đó tăng khả năng cạnh tranh, tăng vòng quay của vốn, tăng lợi nhuận từ đó tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

-Nhân tố quản trị

Nhân tố này đóng vai trò quan trọng chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Chất lượng của chiến lược kinh doanh là nhân tố đầu tiên và quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp. Đội ngũ cán bộ quản trị sẽ là người quyết định các hoạt động sản xuất kinh doanh ; sản xuất cái gì? Sản xuất cho ai? Sản xuất như thế nào? Khối lượng bao nhiêu? Mỗi quyết định của họ có một ý nghĩa rất quan trọng liên quan tới sự tồn tại hay diệt vong của doanh nghiệp. Chính họ là những người quyết định cạnh tranh như thế nào? Sức cạnh tranh là bao nhiêu? Và bằng cách nào?... Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị

cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp. Việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

-Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp

Đây là nhân tố quan trọng quyết định đến khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu để đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Bất cứ một hoạt động đầu tư mua sắm thiết bị, nguyên vật liệu hay phân phối... đều phải được tính toán dựa trên thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh sẽ có khả năng trang bị dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại, đảm bảo được chất lượng giá thành, giá bán sản phẩm, tổ chức hoạt động quảng cáo, khuyến mãi mặn mẽ, nâng cao sức cạnh tranh. Ngoài ra, với một khả năng tài chính mạnh mẽ chấp nhận lỗ một thời gian ngắn, hạ giá thành sản phẩm nhằm giữ và mở rộng thị phần của doanh nghiệp để sau đó lại tăng giá thành sản phẩm, thu được lợi nhuận nhiều hơn.

-Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin

Thông tin được coi là một hàng hóa đối tượng kinh doanh và nền kinh tế thị trường hiện nay được coi là nền kinh tế thông tin hàng hóa. Để đạt được thành công trong kinh doanh khi điều kiện cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt, về kỹ thuật, về người mua, về đối thủ cạnh tranh... Ngoài ra, doanh nghiệp còn rất cần về các thông tin về thành công hay thất bại của các doanh nghiệp khác trong nước và quốc tế, cần biết các thông tin về thay đổi của các chính sách kinh tế của nhà nước và các nước khác có liên quan.

Trong kinh doanh, biết địch, biết ta và nhất là hiểu rõ các đối thủ cạnh tranh thì mới có các đối sách thắng lợi. Trong cạnh tranh có chính sách phát triển mối quan hệ hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau. Kinh nghiệm thành công của nhiều doanh nghiệp là nắm được các thông tin cần thiết và biết sử dụng các thông tin đó kịp thời sẽ là một điều kiện quan trọng để đưa ra các quyết định kinh doanh có hiệu quả. Những

thông tin chính xác được cung cấp kịp thời sẽ là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, xác định chiến lược kinh doanh dài hạn.

1.5. Các đối tượng phân tích hiệu quả

Khi tiến hành phân tích hoạt động kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào ta cũng cần thu thập những tài liệu sau đây :

- Bảng cân đối kế toán.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Bảng thuyết minh báo cáo tài chính.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Các bảng báo cáo đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh và định hướng phát triển của doanh nghiệp qua các năm.

1.6. Biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.6.1. Sử dụng tốt nguồn nhân lực trong sản xuất kinh doanh

Trong các nguồn lực đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh yếu tố con người luôn giữ một vai trò quyết định, khai thác tốt nguồn nhân lực trong sản xuất kinh doanh luôn được thể hiện qua các biện pháp.

- Sắp xếp lao động hợp lý cho doanh nghiệp, toàn bộ máy quản lý.
- Nâng cao trình độ tay nghề, trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân, tận dụng thời gian làm việc, đảm bảo thực hiện các định mức lao động.
- Trang bị công nghệ, áp dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật vào sản xuất.
- Có chế độ khen thưởng đãi ngộ người lao động

1.6.2. Sử dụng vốn có hiệu quả

Vốn đầu tư luôn là nhân tố quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Huy động và sử dụng vốn có hiệu quả là vấn đề lớn mà doanh nghiệp cần lưu ý. Thông thường có một số biện pháp sau:

- Tận dụng triệt để năng lực sản xuất kinh doanh hiện có, nâng cao hiệu suất sử dụng thiết bị máy móc.
- Giảm tối đa các bộ phận dư thừa không cần thiết.
- Xây dựng cơ cấu vốn tối ưu.

- Tiết kiệm chi phí và hạ giá thành.
- Đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của vốn ngắn hạn
- Lựa chọn đổi mới công nghệ phù hợp, sử dụng đúng mục tiêu nguồn vốn công nghệ. Nghiên cứu sử dụng các loại nguyên vật liệu mới và nguyên vật liệu thay thế nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành.

1.6.3. Tăng doanh thu

Doanh thu được xác định như sau:

$$D = \sum Q \times P$$

Trong đó:

D : Doanh thu

Q : Số lượng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ

P : Giá bán đơn vị sản phẩm

Vì vậy tăng doanh thu cần phải:

- Đa dạng hóa sản phẩm, đa dạng hóa kinh doanh, mở rộng sản xuất.
- Mở rộng thị phần

1.6.4. Giảm chi phí

Giảm chi phí nguyên vật liệu, tiết kiệm nguyên vật liệu vì chi phí nguyên vật liệu chiếm hơn 50% giá thành nên khi doanh nghiệp tiết kiệm nguyên vật liệu cũng sẽ hạ giá thành sản phẩm, điều này dễ dẫn đến chất lượng sản phẩm kém. Vì vậy, doanh nghiệp cần có kế hoạch dự trữ bảo quản cũng như cấp phát nguyên vật liệu một cách hợp lý.

Giảm chi phí nhân công. Sắp xếp bộ máy quản lý gọn nhẹ, bố trí công việc hợp lý hoạt động có hiệu quả sẽ góp phần giảm chi phí hành chính.

Giảm chi phí trong công tác quảng cáo tiếp thị.

1.6.5. Nghiên cứu thị trường

Nắm chắc nhu cầu thị trường và khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường của doanh nghiệp để có phương án và kế hoạch kinh doanh phù hợp. Để nghiên cứu thị trường doanh nghiệp cần tiến hành những bước sau:

- Tìm khách hàng mới

- Làm tăng khả năng mua
- Mở rộng thị trường cũng như thị phần
- Xây dựng các hệ thống kênh phân phối thích hợp
- Ngoài ra doanh nghiệp cần phải khai thác các khách hàng tiềm năng, sử dụng các hình thức quảng cáo, tiếp thị, cải tiến về mẫu mã... nhằm gia tăng ý muốn mua sắm của khách hàng.

1.7.Các bước phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

- Bước 1: Phân tích bảng cân đối kế toán (theo cả chiều ngang và dọc).
- Bước 2: Phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh (theo cả chiều ngang và chiều dọc).
- Bước 3: Phân tích các chỉ tiêu tổng quát.
- Bước 4: Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.
- Bước 5: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản và vốn của Công ty
- Bước 6: Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí
- Bước 7: Phân tích các chỉ tiêu tài chính cơ bản liên quan đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Bảng 1.Bảng tổng hợp các chỉ tiêu phân tích

Chỉ tiêu	ĐVT	Công thức
I.Tổng hợp		
1.ROS	Lần	Lợi nhuận ròng
		Doanh thu thuần
2.ROA	Lần	Lợi nhuận sau thuế
		Tổng vốn CSH bình quân
3.ROE	Lần	Lợi nhuận sau thuế
		Tổng tài sản bình quân
II.Hiệu quả sử dụng lao động		
1.Doanh lợi lao động	Đồng	Lợi nhuận trước thuế
		Số lượng lđ bình quân
2.Doanh thu bình quân 1 lao động	Đồng	Doanh thu thuần
		Số lượng lđ bình quân
III.Hiệu quả sử dụng tài sản		
1.Sức sản xuất của TSDH	Lần	Doanh thu thuần
		Nguyên giá bq TSDH

2.Sức sinh lời của TSDH	Lần	Lợi nhuận Nguyên giá bq TSDH
IV.Hiệu quả sử dụng vốn		
1.Tỷ suất hao phí VDH	Lần	Doanh thu thuần Tổng nguồn vốn
2.Hiệu suất sử dụng VDH	Lần	Lợi nhuận Tổng nguồn vốn
3.Tỷ suất sinh lời VDH	Lần	Doanh thu thuần Vốn chủ sở hữu
4.Sức sinh lời VNH	Lần	Lợi nhuận Vốn chủ sở hữu
5.Sức sản xuất VNH	Lần	Tổng doanh thu Vốn NH bình quân năm
6.Số vòng quay VNH	Lần	Tổng doanh thu thuần VNH bình quân
7.Kỳ luân chuyển VNH	Lần	360 Số vòng quay VNH trong kỳ
V.Hiệu quả sử dụng chi phí		
1.Hiệu suất sử dụng chi phí	Lần	Tổng doanh thu Tổng chi phí trong kỳ
2.Tỷ suất lợi nhuận chi phí	Lần	Tổng lợi nhuận Tổng chi phí trong kỳ
VI.Chỉ tiêu về tài chính		
1.Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	Tổng tài sản Nợ phải trả
2.Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	LNTT và lãi vay Lãi vay phải trả
3.Hệ số thanh toán nhanh	Lần	TSNH - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn
4.Số vòng quay hàng tồn kho	Lần	Giá vốn hàng bán HTK bình quân
5.Số ngày 1 vòng quay HTK	Lần	360 Số vòng quay HTK
6.Số vòng quay KPT	Lần	Doanh thu thuần KPT bình quân
7.Kỳ thu tiền bình quân	Lần	360 Vòng quay KPT

PHẦN II

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÂN HẢI

2.1. Một số nét khái quát về công ty cổ phần du lịch Vân Hải

2.1.1. Giới thiệu chung về khách sạn

- Tên gọi : Công ty cổ phần du lịch Vân Hải
- Tên tiếng anh : VÂN HẢI Tourist Joint Stock Company
- Trụ sở chính : Phường Bãi Cháy, Thành Phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh
- Điện thoại : 0333.846.020(846403-846021-846428) Fax: 0333.846.115
- Loại hình doanh nghiệp: Công ty cổ phần
- Quy mô doanh nghiệp:
 - + Tổng vốn điều lệ hiện nay là 50 tỷ đồng
 - + Tổng số lao động hiện nay là 111 lao động
- Lĩnh vực kinh doanh:
 - + Kinh doanh dịch vụ lưu trú
 - + Kinh doanh dịch vụ ăn uống
 - + Kinh doanh dịch vụ vui chơi giải trí và các dịch vụ khác
 - +

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển công ty cổ phần du lịch Vân Hải

Khách sạn Vân Hải tiền thân của nó là nhà nghỉ giao tế Bông Sen ,được xây dựng từ những năm 1960 nhằm phục vụ cho việc đón khách đến thăm và làm việc với tỉnh Quảng Ninh.

Ngày 28/3/1986, để đáp ứng nhu cầu du lịch ngày một tăng nên công ty du lịch Hạ Long được thành lập, khách sạn Bông Sen lúc đó được giao cho công ty du lịch Hạ Long quản lý. Nhiệm vụ của khách sạn vẫn là phục vụ khách ăn nghỉ và các dịch vụ khác của du khách, song chủ yếu vẫn là phục vụ khách nội địa và khách

của tỉnh ngoài về công tác Quảng Ninh, nên giành phần lớn không gian và không khí cho phục vụ nghỉ ngơi.

Năm 1960 đến năm 1986: Đây là giai đoạn kinh doanh còn mang nặng tính bao cấp. Nhiều yếu tố của sản xuất kinh doanh như khách hàng, vật tư, cơ chế quản lý chế độ hạch toán... còn phụ thuộc nhiều vào cấp trên. Nghĩa là khách sạn thường xuyên bị động về nhiều mặt, do đó khách sạn phần nào bị hạn chế để phát huy thế mạnh, ưu điểm của mình trong sản xuất kinh doanh và cơ sở vật chất trong thời điểm này ít được nâng cấp và sửa chữa.

Năm 1987 đến nay: cùng với chính sách mở cửa và đổi mới nền kinh tế của Đảng và Nhà Nước, khách sạn bước vào một thời kỳ mới. Để đáp ứng nhu cầu khách đến với Hạ Long ngày càng tăng. Được sự quan tâm của tỉnh, của các đơn vị trong tỉnh, công ty du lịch Hạ Long đã cải tạo đợt một khách sạn Bông Sen vào năm 1991 và đổi tên khách sạn Vân Hải. Đến năm 1993 công ty cải tạo đợt 2 và đã cải tạo nâng cấp xây dựng khách sạn đạt tiêu chuẩn Quốc tế phục vụ khách trong và ngoài nước đến nghỉ ngơi, du lịch và thăm quan.

Khách sạn Vân Hải chính thức đi vào hoạt động kể từ ngày 19/5/1993.

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà Nước về cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước, khách sạn Vân Hải chuyển đổi cơ chế quản lý mới.

Năm 2003 sau khi cổ phần hóa khách sạn Vân Hải đã xây dựng xong và hoàn thiện một khách sạn 11 tầng đạt tiêu chuẩn 3 sao.

2.1.3. Chức năng và nhiệm vụ chính của công ty cổ phần du lịch Vân Hải

2.1.3.1. Chức năng

Khách sạn Vân Hải cũng như các khách sạn khác có chức năng và hoạt động chính là:

- Hoạt động kinh doanh về buồng, phòng ngủ bao gồm:
 - +Giặt là
 - +Ăn ngủ tại phòng....
- Hoạt động kinh doanh ăn uống, tiệc...
- Hoạt động kinh doanh các hội nghị, hội thảo

- Bán vé máy bay và cung cấp thông tin các chuyến bay nếu khách có nhu cầu
- Cho thuê xe, tàu thăm Vịnh Hạ long.
- Gia hạn VISA , hộ chiếu , thu đổi ngoại tệ ,bán hàng lưu niệm
- Hoạt động du lịch trong nước và tổ chức đón khách du lịch Trung Quốc vào Việt Nam
- Dịch vụ vui chơi, giải trí tại khách sạn và các dịch vụ khác
- Cho thuê văn phòng, đại diện
- Kinh doanh thương mại và xuất nhập khẩu

2.1.3.2.Nhiệm vụ

- Luôn đảm bảo về giá thành, chất lượng dịch vụ cung cấp
- Không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Không ngừng bồi dưỡng và nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên trong công ty.
- Mở rộng và phát triển kinh doanh, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với nhà nước.
- Lập quy hoạch tổng thể,kế hoạch đầu tư, xây dựng và từng bước đổi mới cơ sở vật chất kỹ thuật, hệ thống trang thiết bị hiện đại.
- Hoạt động kinh doanh trong khuôn khổ pháp luật, hạch toán trung thực theo chế độ Nhà nước quy định.

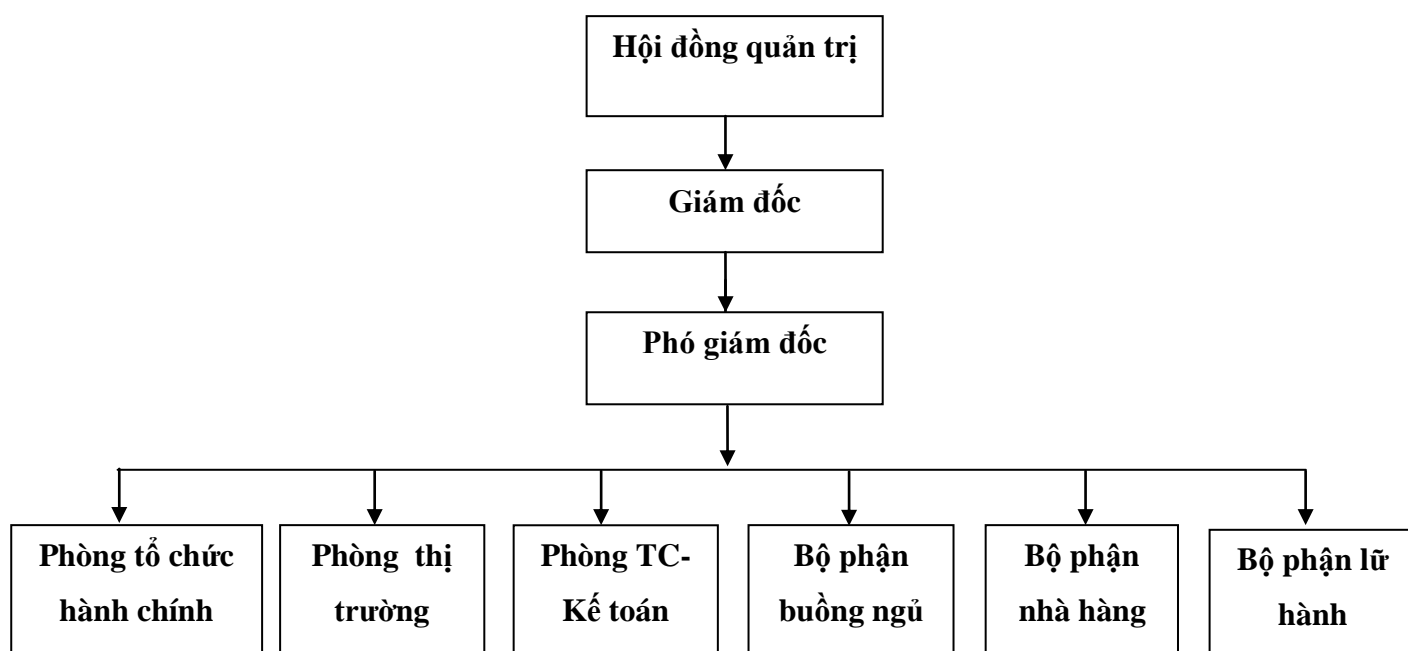
2.1.4.Cơ cấu tổ chức của công ty

2.1.4.1.Sơ đồ bộ máy quản lý

Để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả và quản lý tốt quá trình sản xuất kinh doanh, công ty được xây dựng với bộ máy quản lý phù hợp với đặc điểm chức năng và quy mô kinh doanh của công ty.

Cơ cấu tổ chức của công ty được thể hiện bằng sơ đồ sau:

Bảng 2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty Cp du lịch Vân Hải



(Nguồn: Phòng hành chính)

2.1.4.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận

➤ *Hội đồng quản trị:*

Là cơ quan quản lý cao nhất của công ty, có toàn quyền quyết nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty.

➤ *Giám đốc – Ông Nguyễn Trọng Tuyên*

Là người đứng đầu công ty, nắm quyền điều hành, quyết định, chỉ đạo mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo quy định của pháp luật, và chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động kinh doanh trước Nhà nước và tập thể người lao động.

➤ *Phó giám đốc:*

Là người đứng sau giám đốc, có trách nhiệm hoàn thành nhiệm vụ Giám đốc phân công và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về công tác chỉ đạo điều hành

nhiệm vụ đó. Phó giám đốc điều hành một số hoạt động của công ty theo sự phân công của giám đốc đồng thời tham mưu cho giám đốc trong lĩnh vực lập kế hoạch chiến lược sản xuất kinh doanh.

➤ *Phòng tổ chức hành chính:*

- Có chức năng giúp việc giám đốc và ban lãnh đạo công ty thực hiện tốt công tác quản lý nhân sự: Tuyển dụng, đào tạo, xếp lương, thi đua khen thưởng, kỷ luật, bảo vệ nội bộ, sắp xếp công tác đời sống, vị trí làm việc, quan hệ đối chiếu, chăm lo sức khỏe cho cán bộ nhân viên.
- Đảm bảo công tác văn thư, bí mật tài liệu, hồ sơ, quản lý lao động, an toàn lao động và BHXH theo chế độ chính sách của Nhà nước.
- Giám sát, bảo dưỡng thiết bị.
- Chịu trách nhiệm về an ninh, bảo vệ.
- Chịu trách nhiệm về tổ chức hoạt động lái xe đưa khách.
- Khánh tiết vệ sinh cây cảnh.

➤ *Phòng thị trường:*

- Lập kế hoạch quảng cáo, tiếp thị, xây dựng chiến lược kinh doanh.
- Đối ngoại, đàm phán ký kết hợp đồng kinh tế.
- Kinh doanh buôn, ăn uống, hội nghị.
- Tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường.
- Kinh doanh hàng lưu niệm.

➤ *Phòng tài chính – kế toán:*

* Chức năng: Phản ánh với giám đốc tất cả các hoạt động kinh tế trong toàn công ty. Phòng tài chính kế toán là một phòng giữ vị trí quan trọng trong việc điều hành quản lý kinh tế, thông tin kinh tế trong mọi lĩnh vực. Phục vụ trực tiếp cho công ty điều hành sản xuất.

* Nhiệm vụ: Tổ chức sắp xếp hợp lý, khoa học tập trung các bộ phận kế hoạch thống kê trong phòng để hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao về công tác kế toán tài chính.

- Giúp đỡ giám đốc đề ra kế hoạch sản xuất kinh doanh như doanh thu, tiền lương, thuế...
- Ghi chép phản ánh số liệu có về tình hình vận động toàn bộ tài sản của công ty.

- Thống kê hàng tháng định kỳ cho ban lãnh đạo nắm tình hình đề đề ra phương hướng phát triển.
- Lập kế hoạch vốn, sử dụng vốn, biện pháp tạo nguồn vốn phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh, dùng cơ chế tài chính của doanh nghiệp tác động lại quá trình SXKD.
- Thực hiện các chế độ báo cáo định kỳ, kịp thời phản ánh những thay đổi để lãnh đạo kịp thời xử lý.
- Phản ánh chính xác tổng hợp số vốn hiện có và các nguồn hình thành, xác định hiệu quả sử dụng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh, quyết toán bóc tách các nguồn thu và tổng hợp chi phí của tất cả các lĩnh vực kinh doanh tính toán hiệu quả kinh tế đem lại cho công ty.
- Phát hiện và ngăn chặn kịp thời những hành vi vi phạm pháp luật, tham ô lãng phí làm thất thoát tài sản, vi phạm chế độ kế toán tài chính.
- Thực hiện đầy đủ các nội dung quy định của pháp lệnh kế toán thống kê, chế độ kế toán tài chính của nhà nước.

➤ *Bộ phận buồng ngủ:*

Bao gồm tổ lễ tân và tổ buồng

- Tổ lễ tân:

* Chức năng:

- Là nơi mở đầu cuộc tiếp xúc chính thức giữa khách hàng và khách sạn
- Thực hiện các quy trình công nghệ gắn liền giữa khách và khách sạn
- Là cầu nối giữa khách với các dịch vụ khác trong khách sạn và ngoài khách sạn

* Nhiệm vụ:

- Lập bảng tờ khai số phòng ở, số phòng khách đi và số phòng khách sẽ đến để thông báo cho các bộ phận khác có kế hoạch bố trí sắp xếp công việc và nhân lực.
- Giữ chìa khóa, thư từ, đồ khách gửi.
- Làm thủ tục giấy tờ cho khách đến và đi, điều phối phòng cho khách nghỉ trong thời gian dài hay ngắn.
- Tính toán thu chi phí khách phải trả cho các dịch vụ mà khách sạn cung ứng trong suốt thời gian khách lưu trú.
- Chuyển giao các yêu cầu dịch vụ của khách với các dịch vụ tương ứng.

- Nhận hợp đồng lưu trú, đặc biệt, tổ chức hội nghị nếu được giám đốc ủy quyền đại diện...
- Ngoài các nhân viên làm thủ tục đăng ký ra còn có nhân viên thu ngân, có nhiệm vụ đổi tiền và thanh toán tiền cho khách.

-Tổ buồng:

* Chức năng: Là tổ phục vụ trực tiếp nơi khách nghỉ ngơi và làm việc, là một trong những nghiệp vụ chính quan trọng hàng đầu trong kinh doanh khách sạn.

* Nhiệm vụ:

- Kiểm tra các trang thiết bị, thay thế nếu hỏng hóc.
- Làm vệ sinh hằng ngày phòng nghỉ.
- Chịu trách nhiệm trước ban giám đốc về toàn bộ tài sản trong phòng nghỉ.
- Phản ánh ý kiến của khách tới bộ phận liên quan để nâng cao chất lượng phục vụ khách.

➤ *Bộ phận nhà hàng:*

Bao gồm tổ bếp, tổ bàn và tổ Bar phục vụ du lịch.

-Tổ bếp:

* Chức năng: là bộ phận sản xuất trực tiếp, chế biến những món ăn đáp ứng nhu cầu của khách, phù hợp với khẩu vị và phong tục tập quán của khách.

* Nhiệm vụ:

- Chế biến sản phẩm ăn uống hằng ngày cho khách.
- Thực hiện đúng, đủ và kịp thời yêu cầu của khách.
- Hiểu biết nghệ thuật ẩm thực của các nước để chế biến thức ăn làm vừa lòng khách.
- Thực hiện tốt quy định về vệ sinh, dinh dưỡng, thực phẩm....
- Thường xuyên trau dồi nghiệp vụ, tạo những món ăn hấp dẫn phục vụ khách

-Tổ bàn, tổ Bar

* Chức năng: Đây là dây nối liền giữ khách hàng với khách sạn và thực hiện thao tác phục vụ, tiêu thụ sản phẩm cho khách sạn.

* Nhiệm vụ: Phục vụ khách ăn uống đúng giờ, kịp thời, hằng ngày phải phối hợp với bếp, lễ tân để cung ứng kịp thời nhu cầu của khách.

- Thực hiện tốt quy định vệ sinh phòng ăn, phòng tiệc, dịch vụ ăn uống
- Các biện pháp chống độc và bảo vệ an toàn cho khách khi ăn uống
- Thường xuyên trau dồi nghiệp vụ văn hóa, ngoại ngữ và có ý thức giúp đồng nghiệp để phục vụ khách có chất lượng tốt hơn.

➤ *Bộ phận lễ hành:*

Chịu trách nhiệm giao dịch và làm việc với khách hàng tại trạm đại diện Móng Cái và trung tâm Hạ Long.

2.1.5. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

2.1.5.1. Thuận lợi

Xã hội ngày càng hiện đại, nền kinh tế ngày càng phát triển, chất lượng cuộc sống được nâng cao. Du lịch đã trở thành một hoạt động mang tính xã hội và phổ biến trong đời sống của mỗi người. Tạo điều kiện cho ngành du lịch trở thành ngành có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất giúp cho các công ty du lịch ngày càng có cơ hội phát triển.

Du lịch Việt Nam đang đứng trước vận hội mới, vị thế Việt Nam đã được nâng lên. Tiến trình hội nhập WTO thúc đẩy việc cải thiện và mở rộng các mối quan hệ kinh tế song phương, đa phương giữa Việt Nam và thế giới, góp phần giúp môi trường đầu tư kinh doanh nói chung và trong lĩnh vực du lịch nói riêng của nước ta ngày một thông thoáng hơn, cạnh tranh tự do và bình đẳng hơn. Do vậy khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia và huy động được nhiều nguồn vào các hoạt động kinh doanh và phát triển du lịch.

Vị trí địa lý: Khách sạn Vân Hải thuộc công ty du lịch Hạ Long Quảng Ninh với diện tích 5.493,73 m² nằm trên đường Bãi Cháy cách bãi tắm 500m, phía trước nhìn ra Vịnh Hạ Long- di sản thiên nhiên thế giới với hàng ngàn đảo đá tạo nên cảnh đẹp độc đáo , kỳ vĩ độc nhất vô nhị trên thế giới , bên cạnh là bến xe, bến tàu du lịch rất thuận tiện cho việc khách đến thăm quan thành phố Hạ Long.

Đảng và nhà nước tiếp tục đẩy nhanh tiến độ cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà Nước, nhiều cơ chế chính sách mới ra đời tạo hành lang , môi trường pháp lý thuận lợi cho các doanh nghiệp cổ phần hóa hoạt động.

2.1.5.2.Khó khăn

Công ty tuy đã thành lập được nhiều năm nhưng vì ngày càng có các khách sạn mới mọc trên thị trường công ty nên công ty vẫn phải đối mặt với không ít những khó khăn như: sự cạnh tranh về thị trường, khách hàng....

Vị trí địa lý của công ty hiện tại cũng gây bất lợi do nằm ngay trên trục đường chính nên có hàng ngàn các xe đi lại gây ô nhiễm môi trường, gây tiếng ồn làm ảnh hưởng trực tiếp đến khách du lịch đến với khách sạn.

Nhưng năm gần đây do khủng hoảng kinh tế toàn cầu làm cho doanh thu của khách sạn cũng bị ảnh hưởng không nhỏ. Giá cả hàng hóa dịch vụ ngày càng tăng cao, trong khi đó giá buồng phòng cũng như ăn nghỉ, giải trí của khách sạn tăng rất ít làm doanh thu tăng không đáng kể.

Các dịch bệnh liên tục hoành hành trong nước như: lợn tai xanh, H5N1, H1N1.... đã gây thiệt hại lớn không chỉ đối với nền kinh tế khác mà còn đối với cả ngành du lịch

2.1.6.Phân tích thị trường của Công ty

Hiện nay, thị trường chính của khách sạn là khách quốc tế. Khách quốc tế đến với khách sạn Vân Hải chủ yếu là khách châu Á, trung bình chiếm khoảng 70% trên tổng số khách quốc tế. Trong đó Trung Quốc là quốc gia có số lượng khách đến khách sạn nhiều nhất, chiếm trên 39,5% mỗi năm. Đây là kết quả của quá trình liên kết của khách sạn với các đơn vị lữ hành trong nước như: Hạ Long, Hải Phòng, Saigontourist..., đồng thời cũng thể hiện chính sách thu hút khách Trung Quốc đến Hạ Long nói riêng và Việt Nam nói chung của chính phủ là rất hiệu quả trong những năm qua.

Trong số khách châu Âu và châu Mỹ đến khách sạn thì khách Châu Mỹ chiếm tỷ lệ cao nhất. Năm 2010 tăng 1.115 lượt khách tương ứng với 93,9% so với năm 2009. Loại khách này có nhu cầu tiêu dùng chất lượng dịch vụ cao và khả năng chi tiêu lớn đồng thời bản chất rất phóng khoáng vì vậy khi phục vụ phải cẩn thận, kỹ lưỡng, chú trọng tâm lý khách và tinh thần nhiệt tình cao.

Bảng 3: Cơ cấu nguồn khách đến khách sạn 2 năm 2009 -2010.

ĐVT: Lượt khách

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So Sánh 2009/2010	
			±	%
1. Khách nội địa	3.460	3.758	298	8,6%
2. Khách quốc tế	10.380	11.898	1.518	14,6%
- Châu Á	7.213	8.046	833	11,6%
+ Trung Quốc	5.111	7.128	2.017	39,5%
+ Hàn Quốc	1.876	608	- 1.268	-67,6%
+ Nhật Bản	226	310	84	37,2%
- Châu Mỹ	1.188	2.303	1.115	93,9%
+ Mỹ	578	901	323	55,9%
+ Canada	610	1.402	792	129,8%
- Châu Âu	1.456	1.247	-209	-14,4%
+ Pháp	709	612	-97	-13,7%
+ Anh	421	401	-20	-4,8%
+ Đức	326	234	-92	-28,2%
-Các quốc gia khác	523	302	221	42,3%

(Nguồn: Phòng lễ tân)

Nhận xét:

Qua sự phân tích trên, ta thấy khách sạn đã nắm bắt được cơ cấu khách và xác định thị trường mục tiêu của mình là khách Châu Á và khách nội địa, trong đó chú trọng đến khách Trung Quốc. Tuy nhiên, khách sạn cần có chính sách thu hút khách Châu Âu và Châu Mỹ vì đây là 2 nguồn khách có khả năng chi tiêu cao hứa hẹn đem lại nguồn doanh thu và lợi nhuận lớn cho doanh nghiệp.

2.2. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là rất quan trọng với bất kỳ một doanh nghiệp nào. Nó đánh giá xem hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó có hiệu quả hay không. Do đó chúng ta cần phải xem xét và phân tích kỹ lưỡng để thấy được kết quả kinh tế của nó.

Từ đó tạo cơ sở đề ra các quyết định nhằm khai thác tốt nhất mọi tiềm năng trong doanh nghiệp. Giúp doanh nghiệp phát huy điểm mạnh, khắc phục được điểm yếu của chính bản thân. Từ đó nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả sản xuất kinh doanh

2.2.1. Phân tích tình hình tài chính của công ty qua bảng cân đối kế toán
Bảng 4. Bảng cân đối kế toán của công ty năm 2009 và 2010

DVT: đồng

TÀI SẢN	2009	2010	Chênh lệch	
			Số tiền	%
A_TÀI SẢN NGẮN HẠN	23,032,253,334	27,380,863,597	4,348,610,263	18.89
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	4,928,443,453	6,244,389,845	1,315,946,392	26.71
1. Tiền mặt	600,000,000	750,000,000	150,000,000	25
2. Tiền gửi ngân hàng	4,328,443,453	5,494,389,845	1,165,946,392	26.94
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	14,520,442,170	16,450,221,304	1,929,779,134	13.3
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	3,266,862,660	4,217,186,495	950,323,835	29.09
1. Phải thu khách hàng	2,561,474,173	3,563,278,797	1,001,804,624	39.12
2. Các khoản phải thu khác	705,388,487	653,907,698	-51,480,789	-7.3
IV. Hàng tồn kho	226,625,040	324,721,198	98,096,158	43.29
V. Tài sản ngắn hạn khác	89,880,011	144,344,755	54,464,744	60.6
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	56,703,811	86,709,855	30,006,044	52.92
2. Thuế GTGT được khấu trừ				
3. Tài sản ngắn hạn khác	33,176,200	57,634,900	24,458,700	73.73
B_TÀI SẢN DÀI HẠN	14,854,043,210	22,650,380,195	7,796,336,985	52.49
I. Tài sản cố định	10,205,119,452	16,889,014,370	6,683,894,918	65.5
1. Nguyên giá	34,257,262,821	47,765,467,894	13,508,205,073	39.44
2. Giá trị hao mòn lũy kế	-24,052,143,369	-30,876,453,524	-6,824,310,155	28.38
II. Tài sản cố định thuê mua tài chính				
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	4,154,900,000	5,097,975,925	943,075,925	22.7
IV. Tài sản dài hạn khác	494,023,758	663,389,900	169,366,142	34.29
1. Chi phí trả trước dài hạn	194,023,758	240,389,900	46,366,142	23.9
2. Tài sản dài hạn khác	300,000,000	423,000,000	123,000,000	41
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	37,886,296,544	50,031,243,792	12,144,947,248	32.06
NGUỒN VỐN				
A_NỢ PHẢI TRẢ	3,655,294,800	4,773,320,220	1,118,025,420	30.59
I. Nợ ngắn hạn	2,941,515,781	3,907,875,644	966,359,863	32.86
II. Nợ dài hạn	713,779,019	865,444,576	151,665,557	21.25
B_VỐN CHỦ SỞ HỮU	34,231,001,744	45,257,923,572	11,026,921,828	32.22
I. Vốn chủ sở hữu	34,231,001,744	45,275,677,102	11,044,675,358	32.27
II. Quỹ khen thưởng phúc lợi				
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	37,886,296,544	50,031,243,792	12,144,947,248	32.06

(Nguồn: Phòng kế toán)

2.2.1.1.Đánh giá tình hình tài sản

Sau một năm hoạt động tài sản của công ty ở thời điểm năm 2010 50,031,243,792 (đồng) so với năm 2009 là 37,886,296,544 (đồng) đã tăng lên 12,144,947,248 (đồng) tương ứng với 32,06%, điều này phản ánh quy mô tài sản của công ty đã tăng lên một cách đáng kể.

a.Tài sản ngắn hạn

Năm 2009 Tài sản ngắn hạn của công ty đạt 23,032,253,334 (đồng), năm 2010 đạt 27,380,863,597(đồng) đã tăng 18.88 % so với năm 2009 tương ứng 4,348,610,263 (đồng).Sở dĩ TSNH tăng lên như vậy là do:

Trong năm 2010 các khoản phải thu ngắn hạn của công ty là 4,217,186,495 (đồng) tăng so với năm 2009 là 950,323,835(đồng) tương ứng với 29,09 %.Điều này chứng tỏ Công ty chưa thực hiện tốt công tác thu hồi công nợ.Đây là hiện tượng không tốt trong vấn đề thanh toán của công ty, nếu không đôn đốc khách hàng thanh toán đúng hạn thì sẽ dẫn tới vốn của công ty bị thiếu hụt và có thể gây ra một số hiệu quả không tốt trong thanh toán, ảnh hưởng tới tình hình tài chính của công ty.

Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2010 là 6,244,389,845 (đồng) so với năm 2009 là 4,928,443,453 (đồng) giảm 1,315,946,392 (đồng) , tương ứng với 26,7 %.Trong đó:tiền mặt giảm: 150,000,000 (đồng) và tiền gửi ngân hàng giảm 1,165,946,392 (đồng).Bên cạnh đó, giá trị hàng tồn kho năm 2010 so với năm 2009 tăng 98,096,158 (đồng), tương ứng 43,29 %.Điều đó chứng tỏ công ty chưa điều chỉnh được lượng hàng cung ứng .Công ty cần có các biện pháp giảm lượng hàng tồn kho xuống.

b.Tài sản dài hạn

Xét về TSDH thì trong đó TSDH của công ty tại thời điểm năm 2010 là 16,889,014,370 (đồng) so với năm 2009 là 10,205,119,452(đồng) đã tăng lên 6,683,894,918 (đồng) tương ứng với 65,5 %.

Xét về các khoản đầu tư tài chính dài hạn của công ty năm 2010 là 5,097,975,925 (đồng) so với năm 2009 là 4,154,900,000 (đồng) tăng lên 943,075,925(đồng) tương ứng với 22,7%

Qua đó cho thấy Công ty đã chú trọng đến việc đầu tư vào tài sản và các khoản đầu tư dài hạn.

2.2.1.2.Đánh giá tình hình nguồn vốn

So với tổng nguồn vốn năm 2009 là 37,886,296,544 (đồng) thì tổng nguồn vốn năm 2010 đã tăng lên là 12,144,947,248 (đồng), tương ứng với 32.06%. Trong đó nợ phải trả tăng lên 1,118,025,420 (đồng), tương ứng 30,59%.

Xét về nguồn vốn chủ sở hữu, năm 2010 là 45,257,923,572 (đồng) so với năm 2009 là 34,231,001,744 (đồng) đã tăng lên là 11,026,921,828 (đồng) tương ứng với tỷ lệ tăng là 32,22%. Điều này cho thấy công tác huy động nguồn vốn tự bổ xung của công ty có hiệu quả , công ty đã huy động tốt các nguồn vốn nội bộ.

2.2.2.Phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh rất quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp, do đó cần xem xét và phân tích một cách kỹ lưỡng để từ đó có phương hướng và biện pháp sản xuất kinh doanh có hiệu quả

Bảng 5. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty 2 năm 2009 và 2010

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	19,206,305,306	24,332,876,134	5,126,570,828	26.7
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	356,348,616	563,987,597	207,638,981	58.27
3. Doanh thu thuần	18,849,956,690	23,768,888,537	4,918,931,847	26.1
4. Giá vốn hàng bán	10,351,115,705	13,378,943,297	3,027,827,592	29.26
5. Lợi nhuận gộp	8,498,840,985	10,389,945,240	1,891,104,255	22.26
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1,207,992,119	2,365,488,654	1,157,496,535	95.82
7. Chi phí tài chính	23,343,635	25,734,598	2,390,963	10.25
8. Chi phí quản lý kinh doanh	318,497,939	430,823,987	112,326,048	35.27
9. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	9,364,991,530	12,298,875,309	2,933,883,779	31.33
10. Thu nhập khác	7,341,060,858	9,688,338,690	2,347,277,832	31.98
11. Chi phí khác	242,549,256	567,905,487	325,356,231	134.15
12. Lợi nhuận khác	7,098,511,602	9,120,433,203	2,021,921,601	28.49
13. Lợi nhuận trước thuế	16,463,503,132	21,419,308,512	4,955,805,380	30.11
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	4,115,875,783	5,354,827,128	1,238,951,345	30.11
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN	12,347,627,349	16,064,481,384	3,716,854,035	30.11

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhận xét:

Qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trên ta thấy kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2010 so với năm 2009 đã đạt hiệu quả rất tốt được thể hiện thông qua các con số và tỷ lệ tăng trưởng như sau:

Tổng doanh thu bán hàng của năm 2010 so với năm 2009 đã tăng 27% tương ứng với 5,126,570,828 (đồng). Đây là một tỷ lệ tăng trưởng khá cao của công ty. Doanh thu của năm 2010 tăng lên do một số nguyên nhân sau:

Sản lượng tiêu thụ tăng lên, công tác quản lý và công tác bán hàng đã được công ty thực hiện rất tốt..

Các bộ phận phòng, ban, đơn vị chức năng đã phối hợp một cách nhịp nhàng có hiệu quả, từ khâu quản lý chung cho đến khâu tiêu thụ...tất cả đã tạo thành một khối thống nhất đem lại cho công ty hiệu quả hoạt động kinh doanh có một kết quả rất tốt.

Công ty luôn giữ chữ tín với khách hàng, luôn đảm bảo đem đến cho khách hàng những dịch vụ có chất lượng tốt nhất, giá cả hợp lý, luôn nhiệt tình phục vụ khách hàng nên ngày càng thu hút thêm nhiều khách hàng, bán hàng mới.Chính vì thế đã góp phần làm cho hoạt động kinh doanh của công ty ngày càng tốt hơn.

Doanh thu tăng lên nên giá vốn hàng bán cũng tăng lên từ 10,351,115,705(đồng) của năm 2009 lên 13,378,943,297(đồng) vào năm 2010 và tăng một lượng tuyệt đối là 3,027,827,592(đồng),tương ứng với 26%.Nguyên nhân là do giá nguyên liệu nhập vào cao ,bên cạnh đó cho phí phục vụ cho hoạt động kinh doanh của công ty chưa thật sự được tiết kiệm.

Do doanh thu từ hoạt động tài chính tăng rất lớn mà chi phí hoạt động tài chính và chi phí quản lý kinh doanh thì tăng ít,hơn nữa lợi nhuận gộp cũng tăng 1,891,104,255(đồng) tương ứng 22% làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng lên 2,933,883,779(đồng) tương ứng 31%.

Lợi nhuận sau thuế năm 2010 là 16,064,481,384 (đồng) so với năm 2009 là 12,347,627,349 (đồng) đã tăng lên 3,716,854,035 (đồng) tương ứng với 30.11%.Điều đó chứng tỏ công ty đã hoạt động kinh doanh có hiệu quả, đặc biệt trong công tác cung cấp dịch vụ đã đem về cho công ty một khoản doanh thu khá lớn.

Tóm lại:

Thông qua đánh giá khái quát tình hình tài chính của Công ty qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh cho ta thấy hoạt động kinh doanh của công ty trong năm qua là tương đối ổn định, đạt hiệu quả cao , thể hiện ở kết quả lợi nhuận năm 2010

cao hơn năm 2009. Tuy nhiên, công ty vẫn còn gặp một số khó khăn và yếu kém, Công ty cần tìm hiểu và đưa ra những biện pháp nhằm khắc phục để đưa công ty ngày càng phát triển thịnh vượng hơn nữa.

2.2.3. Phân tích các chỉ số hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

+Năm 2009 ROA = $\frac{12,347,627,349}{40,795,334,097}$ = 0.31

+Năm 2010 ROA = $\frac{16,064,481,384}{43,958,770,168}$ = 0.37

Bảng 6 : Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Hiệu	%
Lợi nhuận sau thuế	đồng	12,347,627,349	16,064,481,384	3,716,854,035	31
Tổng tài sản bình quân	đồng	40,795,334,097	43,958,770,168	3,163,436,071	8
ROA	lần	0.31	0.37	0.06	20

Nhận xét:

Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2009 là 0.31, và năm 2010 là 0.37 giảm đi so với năm 2009 là 0.06 đồng. Ở thời kỳ đầu năm 2010 cứ 100 (đồng) giá trị tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được 31 (đồng) lợi nhuận, cuối năm 100đ tham gia vào kinh doanh chỉ tạo ra được 37 (đồng) lợi nhuận. Tỷ suất này là tương đối lớn. Như vậy so với năm trước thì năm 2010 là năm làm ăn hiệu quả của Công ty. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế và tổng tài sản bình quân đều tăng. Cụ thể lợi nhuận sau thuế năm 2010 tăng so với

năm 2009 là 3,716,854,035 (đồng) tương ứng 31% và tổng tài sản bình quân tăng 3,163,436,071(đồng) tương ứng 8%. Do đó doanh nghiệp cần phát huy hơn nữa.

-Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu(ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

+Năm 2009 ROE = $\frac{12,347,627,349}{34,231,001,744 + 16,064,481,384}$ = 0.35

+Năm 2010 ROE = $\frac{16,064,481,384}{45,257,923,572}$ = 0.41

Bảng 7 : Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu

Chi tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
Lợi nhuận sau thuế	đồng	12,347,627,349	16,064,481,384	3,716,854,035
Vốn chủ sở hữu bình quân	đồng	36,098,752,190	39,744,462,658	3,645,710,468
Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu	lần	0.35	0.41	0.06

Nhận xét:

Tỷ số sinh lời trên vốn chủ sở hữu của công ty năm 2009 đạt 35%, năm 2010 đạt 41% tăng so với năm trước đó 0.06%. Tỷ số cho thấy công ty có số vốn chủ sở hữu tương đối lớn. Để tạo ra 0.35 đồng lợi nhuận cho công ty thì cần 1 đồng vốn chủ sở hữu năm 2009 và có 0.41 đồng lợi nhuận sau thuế ở năm 2010. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn chủ sở hữu vào chính hoạt động SXKD trong doanh nghiệp mình. Đây là tỷ số mà các nhà chủ sở hữu mong muốn có được.

-Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS) của công ty cổ phần du lịch Vân Hải:

Thể hiện tỷ lệ thu hồi lợi nhuận trên doanh số bán được.

$$\begin{aligned} & \text{Lợi nhuận ròng} \\ \text{ROS} = & \frac{\text{Doanh thu thuần bình quân}}{\text{Lợi nhuận ròng}} \\ & \frac{12,347,627,349}{19,876,578,098} \\ +\text{Năm 2009} \quad \text{ROS} = & \frac{16,064,481,384}{21,309,422,614} = 0.63 \\ & \frac{16,064,481,384}{21,309,422,614} \\ +\text{Năm 2010} \quad \text{ROS} = & \frac{16,064,481,384}{21,309,422,614} = 0.76 \\ & \frac{16,064,481,384}{21,309,422,614} \end{aligned}$$

Bảng 8 .Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
Lợi nhuận sau thuế	đồng	12,347,627,349	16,064,481,384	3,716,854,035
Doanh thu thuần bình quân	đồng	19,876,578,098	21,309,422,614	1,432,844,516
ROS	lần	0.63	0.76	0.13

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy Công ty làm ăn có lãi, Công ty đã có biện pháp cắt giảm chi phí không cần thiết. So với quy mô của Công ty thì mức doanh lợi này là tương đối cao.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2010 là 76% tăng lên so với năm 2009 là 0.13%.Điều này chứng tỏ đầu kỳ cứ 100 đồng tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 63 đồng lợi nhuận sau thuế, đến cuối kỳ cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 76 đồng lợi nhuận sau thuế.

2.2.4.Phân tích hiệu quả lao động

2.2.4.1. Phân tích cơ cấu và chất lượng lao động

Đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào thì lực lượng lao động luôn là yếu tố đóng vai trò quan trọng , then chốt trong việc thực hiện quá trình sản xuất kinh doanh. Nhận thức rõ điều đó ngay từ khi thành lập, Công ty đã chú trọng vấn đề tổ

chức sắp xếp lao động một cách hợp lý, khoa học, không ngừng đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ lao động của Công ty. Hiện nay, toàn Công ty có 480 cán bộ công nhân viên được phân bổ cụ thể như sau:

Bảng 9.Cơ cấu lao động của Công ty Cổ phần du lịch Vân Hải

Các bộ phận phòng ban	Giới tính		Trình độ chuyên môn		Tuổi đời bình quân
	Nam	Nữ	ĐH, cao đẳng	Trung cấp, sơ cấp	
Các bộ phận hành chính	12	9	21	0	30
Các bộ phận nghiệp vụ	36	54	19	71	28
Lễ tân	0	12	7	5	23
Nhà hàng	14	8	5	17	28
Buồng	0	23	4	19	28
Bảo trì	9	0	3	6	30
Bảo vệ	13	0	0	13	28
Dịch vụ bổ xung	0	11	0	11	30
Tổng số lao động	48	63	40	71	29

(Nguồn: Phòng hành chính)

Nhận xét:

Qua bảng kết cấu lao động ở công ty ta thấy:

Tính đến ngày 31/12/2010, tổng số lao động của công ty là 111 người. Do đặc thù của công ty là kinh doanh dịch vụ lưu trú và ăn uống nên đội ngũ lao động trực tiếp là chiếm phần lớn.

Ngoài ra ta thấy tỷ lệ lao động nữ nhiều hơn lao động nam. Nguyên nhân là do lao động nữ phù hợp với các công việc phục vụ đòi hỏi sự khéo léo, cẩn thận và chu đáo hơn là các lao động nam. Đối với một công ty kinh doanh dịch vụ như công ty cổ phần du lịch Vân Hải thì điều này là hoàn toàn hợp lý.

Đội ngũ cán bộ có trình độ ĐH, cao đẳng là 40 người (chiếm 37% tổng số lao động) và 71 người có trình độ trung cấp và sơ cấp (chiếm 63%). Trong đó có 52 người tốt nghiệp chuyên ngành khách sạn du lịch, còn lại là tốt nghiệp các trường khác, do vậy nó ảnh hưởng đến rất nhiều mặt của hoạt động kinh doanh của khách

sản. Tuy nhiên, khách sạn đã có những cách khắc phục nhược điểm này bằng cách mở ra những lớp bồi dưỡng kiến thức chung cho nhân viên.

Độ tuổi bình quân của lao động trong Công ty là 29 tuổi. Với độ tuổi này có thể nói lao động trong công ty là tương đối trẻ rất phù hợp với tính chất của công việc phục vụ. Đặc biệt ở bộ phận lễ tân, nhà hàng.. độ tuổi trung bình khá trẻ, ngoại hình đẹp, khả năng giao tiếp tốt, ngoại ngữ khá. Đây là một lợi thế cho công ty vì lao động trẻ bao giờ cũng có tiếp thu và học hỏi nhanh hơn, lại năng động sáng tạo... Công ty cần có kế hoạch bồi dưỡng nâng cao trình độ, nghiệp vụ cho đội ngũ này để có thể phát huy hết khả năng góp phần vào sự phát triển của công ty.

2.2.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải đặt vấn đề con người – lao động lên hàng đầu, phải có phương hướng, chiến lược, chính sách sử dụng nguồn nhân lực một cách hữu hiệu để đạt kết quả cao nhất. Có thể nói lao động là một trong ba yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, là yếu tố mang tích chất quyết định. Dù cho máy móc trang thiết bị, phương tiện vận tải có hiện đại đến đâu cũng không thể tự bản thân nó có thể tạo ra của cải vật chất mà còn có sự tác động của con người để có thể biến đổi đầu vào thành đầu ra.

Sử dụng tốt nguồn lao động là biểu hiện trên các mặt về số lượng thời gian lao động. Đó là yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận. Để phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải, ta tập trung nghiên cứu 2 chỉ tiêu đã nói ở trên :

$$\text{Doanh thu bình quân} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lượng LĐ bình quân}}$$

1 LĐ

		LNST	
Mức sinh lợi của	=	—————	
1 LĐ		Số lượng LĐ bình quân	
Ta có:			
		18,849,956,690	
Doanh thu bình quân	=	—————	= 184,803,497 (đồng/người)
1 LĐ năm 2009		102	
		12,347,627,349	
Mức sinh lợi của	=	—————	= 121,055,170 (đồng/người)
1 LĐ năm 2009		102	
Và:			
		23,768,888,537	
Doanh thu bình quân	=	—————	= 214,134,131 (đồng/người)
1 LĐ năm 2010		111	
		16,064,481,384	
Mức sinh lợi của	=	—————	= 144,725,058 (đồng)
1 LĐ năm 2010		111	

Bảng 10. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Hiệu	%
Số lượng lao động bình quân (người)	Người	102	111	9	8.83
Doanh thu thuần	Đồng	18,849,956,690	23,768,888,537	4,918,931,847	26.1
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	12,347,627,349	16,064,481,384	3,716,854,035	30.11
Doanh lợi lao động	Đồng/ người	121,055,170	144,725,058	23,669,887	19.56
Doanh thu bình quân 1 lao động	Đồng/ người	184,803,497	214,134,131	29,330,634	15.88

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy năm 2009 là một năm phát triển tốt của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải. Không chỉ đạt được mức doanh thu và lợi nhuận cao mà mức doanh thu bình quân và sức sinh lời của lao động cũng rất cao.

Cụ thể doanh thu bình quân đạt 184,803,497 đồng/người và sức sinh lợi một lao động đạt 121,055,170 đồng/người. Cho thấy hiệu quả sử dụng lao động của công ty đạt được là lớn, nó thể hiện trình độ quản lý bộ máy doanh nghiệp là rất tốt. Chính vì thế trong những năm trở lại đây nhờ việc đánh giá sát sao hợp lý về vấn đề nhân sự mà Công ty đã bố trí động một cách hiệu quả làm tăng tài sản cố định sau mỗi chu kỳ kinh doanh.

Năm 2010 doanh thu bình quân một lao động của công ty tăng lên 15.88 % ứng với 29,330,634 đồng/người. Nguyên nhân là do doanh thu sau một năm đã tăng lên 4,918,931,847 đồng tương đương 35,21% so với năm 2009 và số lượng lao động đã tăng thêm 8.83 % so với cùng kỳ năm trước. Bên cạnh đó, giá trị chi phí sử dụng trong năm 2010 cao hơn 2009 dẫn đến việc lợi nhuận sau thuế cao hơn, khoảng 30.11%... và chính vì lẽ đó mà chỉ tiêu sức sinh lợi một lao động đã tăng lên cho đến năm 2010 là 19.56 % ứng với 214,134,131 đồng/người

Cùng với sự biến động không ngừng của thị trường trong nước cũng như trên thế giới, công ty cần phải luôn đổi mới cách thức quản lý. Cơ cấu quản lý bộ máy làm việc trong công ty cần phải được chuyên môn hóa tới từng bộ phận một cách cụ thể, đồng thời nên có biện pháp khuyến khích cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp có tinh thần trách nhiệm, tích cực trong lao động, tạo được hiệu quả tốt nhất.

Công ty cần xây dựng chế độ khen thưởng đối với các cá nhân, phòng ban hoàn thành nhiệm vụ một cách xuất sắc. Bên cạnh đó công ty cũng có những mức kỷ luật với những cá nhân, tập thể vi phạm quy chế, yêu cầu hay không hoàn thành nhiệm vụ mà công ty giao cho.

2.2.5. Phân tích hiệu quả tài sản, nguồn vốn

Bảng 11 : Phân tích các chỉ số về cơ cấu tài sản và nguồn vốn

ĐVT: lần

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Hiệu	%
Tỷ suất đầu tư vào TSNH	$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	60.79	54.72%	-6.07	- 6,04
Tỷ suất đầu tư vào TSDN	$\frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	39.21	45.28%	6.07	3,92
Hệ số nợ	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	9.65	9.55	-0.10	- 15,76
Hệ số vốn CSH	$\frac{\text{Nguồn vốn CSH}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	90.35	90.45	0.10	4,55

Nhận xét:

-Cơ cấu tài sản:

Qua hai tỷ số đầu tư vào tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn cho ta thấy sự thay đổi trong tài sản của công ty. Tỷ suất đầu tư vào TSDH năm 2010 lớn hơn so với năm 2009 là 6.07 % bên cạnh đó thì tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn của năm 2010 so với năm 2009 giảm đi 6.07%. Điều này chứng tỏ Công ty mới chỉ quan tâm tới việc đầu tư vào TSDH mà chưa quan tâm đầu tư vào TSNH. Điều này chứng tỏ công ty chú trọng vào việc đổi mới trang thiết bị, cơ sở vật chất của công ty làm tăng năng lực kinh doanh, khả năng cạnh tranh của công ty nhưng vẫn chưa chú trọng nhiều đến các TSNH.

-Cơ cấu nguồn vốn:

Ta thấy hệ số nợ của công ty 2 năm 2009 và 2010 rất thấp, năm 2010 đạt 9.55% thấp hơn năm 2009 là 9.65%. Như vậy tổng nguồn vốn của công ty đã tăng lên nhưng đi theo đó là những khoản nợ phải trả lại giảm đi. Công ty cần có kế

hoạch kinh doanh thật cẩn thận , chu đáo để làm ăn có hiệu quả hơn và có thể trả nợ đúng thời hạn.

Ta thấy, hệ số vốn CSH của công ty lớn và tăng ở năm 2010 so với năm 2009 là 0.1%.Điều này cho thấy vốn tự có của công ty nhiều, mức độ tài trợ của công ty với nguồn vốn kinh doanh là rất tốt.Đối với chủ nợ, họ thích tỷ suất tự tài trợ(hệ số vốn CSH) càng cao càng tốt vì nó đảm bảo cho các món nợ vay được hoàn trả đúng hạn.Do đó công ty có thể huy động vốn bằng cách vay nợ dễ dàng hơn vì họ có hệ số vốn CSH khá cao.

❖ **Tỷ suất tự tài trợ**

Tỷ suất tự tài trợ TSDH cho thấy vốn tự có của doanh nghiệp dung để trang bị tài sản cố định là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị TSDH và đầu tư dài hạn. tỷ suất tự tài trợ TSDH được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSDH} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSDH và đầu tư dài hạn}}$$
$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất tự tài trợ TSDH năm 2009} &= \frac{34,231,001,744}{14,854,043,210} = 2.31 \\ \text{Tỷ suất tự tài trợ TSDH năm 2010} &= \frac{45,257,923,572}{22,650,380,195} = 2 \end{aligned}$$

Bảng 12: Bảng tỷ suất tự tài trợ của công ty

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
Vốn CSH(đồng)	34,231,001,744	45,257,923,572	11,026,921,828
TSDH và đầu tư DH (đồng)	14,854,043,210	22,650,380,195	7,796,336,985
Tỷ suất tự tài trợ TSDH(lần)	2.31	2	-0.31

Nhận xét:

Tỷ suất tự tài trợ TSDH năm 2010 ít hơn so với năm 2009 là 0.31 lần do nguồn vốn CSH tăng 11,026,921,828 đồng và TSDH tăng lên 7,796,336,9985 đồng. Điều đó chứng tỏ Công ty có khả năng tài chính vững vàng.

2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ tài sản của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền, ứng với hai loại tài sản, ta có hai loại vốn là vốn dài hạn và vốn ngắn hạn. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng trong quá trình tạo ra sản phẩm. Vốn tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh tế thông qua việc áp dụng máy móc khoa học kỹ thuật tiên tiến áp dụng vào trong sản xuất.

Ngoài ra nó còn đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động nhịp nhàng và liên tục. Từ đó tạo ra mục tiêu cuối cùng là tạo ra lợi nhuận tối đa cho doanh nghiệp. Do đó việc sử dụng hợp lý nguồn vốn kinh doanh nhằm đem lại hiệu quả cao nhất luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp quan tâm hàng đầu.

Vì vậy để thấy được hiệu quả sinh lời mà từ đồng vốn mà doanh nghiệp bỏ ra, chúng ta hãy đi phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Hai chỉ tiêu chính cần xem xét trong quá trình phân tích là chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lời của tổng vốn kinh doanh.

$$\begin{aligned} \text{❖ Sức sản xuất của VKD} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VKD bình quân}} \\ &\quad \text{LNST} \\ \text{❖ Sức sinh lời của VKD} &= \frac{\text{VKD bình quân}}{\text{VKD bình quân}} \end{aligned}$$

Ta có:

$$\begin{aligned} & 18,849,956,690 \\ \text{Sức sản xuất của VKD} &= \frac{\quad}{\quad} = 0.48 \text{ (đơn vị)} \\ \text{năm 2009} & 39,776,440,874 \\ & 12,347,627,349 \\ \text{Sức sinh lợi của VKD} &= \frac{\quad}{\quad} = 0.32 \text{ (đơn vị)} \\ \text{năm 2009} & 39,776,440,874 \end{aligned}$$

Và năm 2010:

$$\begin{aligned} & 23,768,888,537 \\ \text{Sức sản xuất của VKD} &= \frac{\quad}{\quad} = 0,55 \text{ (đơn vị)} \\ \text{năm 2010} & 43,958,770,168 \\ & 16,064,481,384 \\ \text{Sức sinh lợi của VKD} &= \frac{\quad}{\quad} = 0.37 \text{ (đơn vị)} \\ \text{năm 2010} & 43,958,770,168 \end{aligned}$$

Bảng 13. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					Hiệu	%
1	Doanh thu thuần	Đồng	18,849,956,690	23,768,888,537	4,918,931,847	26.1
2	Lợi nhuận thuần	Đồng	8,498,840,985	10,389,945,240	1,891,104,255	22.26
3	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	12,347,627,349	16,064,481,384	3,716,854,035	30.11
4	Tổng nguồn vốn bình quân	Đồng	39,776,440,874	43,958,770,168	4,182,329,294	10.52
5	Sức sản xuất tổng VKD	Lần	0.48	0.55	0.07	14.59
6	Sức sinh lợi của VKD	Lần	0.32	0.37	0.05	15.63
7	Tỷ suất doanh lợi doanh thu	Lần	0.66	0.68	0.02	3.04

Nhận xét:

Nhìn vào bảng trên ta thấy sức sản xuất của tổng nguồn vốn tăng, cụ thể năm 2009 cứ 1 (đồng) tổng vốn bình quân bỏ ra thì đem lại 0.48 (đồng) doanh thu, đến năm 2010 cứ 1 (đồng) vốn bỏ ra thì thu lại được 0.55 (đồng) doanh thu. Đã tăng 0.07 đồng tương ứng 14.59%. Điều này chứng tỏ trong năm 2009 Công ty đã sử dụng vốn khá tốt.

Nguyên nhân là do trong năm 2010 tình hình kinh doanh của Công ty khá khả quan, Công ty ký kết được nhiều đơn đặt hàng hơn so với những năm trước. Do đó làm cho doanh thu thuần tăng lên 26.1 %, trong khi đó tổng vốn bình quân tăng ít hơn là 10.52%.

Doanh thu tăng kéo theo lợi nhuận cũng tăng theo (22.26%). Điều này cho thấy việc sử dụng vốn của Công ty năm 2010 hiệu quả hơn năm 2009. Cụ thể là sức sinh lời của tổng vốn năm 2010 là 0.37 lần tăng so với năm 2009 là 0.05%.

Qua những chỉ tiêu phân tích sơ bộ ở trên ta có thể thấy rằng tình hình sử dụng vốn để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2010 tốt hơn so với cùng kỳ năm trước. Công ty cần có biện pháp để phát huy hơn nữa ưu điểm này.

➤ ***Phân tích hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn***

Vốn ngắn hạn là dạng vốn nằm trong tổng vốn kinh doanh. Để xét tính hiệu quả trong việc sử dụng vốn ngắn hạn của doanh nghiệp ta sử dụng một vài chỉ tiêu chính sau:

$$\begin{aligned} \text{❖} \quad \text{Sức sản xuất của VNH} &= \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VNH bình quân năm}} \\ \text{❖} \quad \text{Sức sinh lời của VNH} &= \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{VNH bình quân năm}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{❖ Số vòng quay VNH} &= \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VNH bình quân}} \\ \text{❖ Số ngày 1 vòng quay VNH} &= \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay vốn ngắn hạn trong kỳ}} \end{aligned}$$

Ta xác định các chỉ tiêu trên tại trong công ty CP du lịch Vân Hải

$$\begin{aligned} \text{Sức sản xuất của VNH năm 2009} &= \frac{18,849,956,690}{15740358584} = 1.19(\text{lần}) \\ \text{Sức sinh lời của VNH năm 2009} &= \frac{12,347,627,349}{15740358584} = 0.78 \text{ (lần)} \\ \text{Số vòng quay VNH năm 2009} &= 1.26 \text{ (vòng)} \\ \text{Số ngày 1 vòng quay VNH năm 2009} &= \frac{360}{1.26} = 285 \text{ (ngày)} \end{aligned}$$

Và cho đến năm 2010:

$$\text{Sức sản xuất của VNH năm 2010} = \frac{23,768,888,537}{21,781,862,753} = 1.09 \text{ (lần)}$$

$$\text{Sức sinh lời của VNH năm 2010} = \frac{16,064,481,384}{21,781,862,753} = 0,73 \text{ (lần)}$$

$$\text{Số vòng quay VNH năm 2010} = 1,15 \text{ (vòng)}$$

$$\text{Số ngày 1 vòng quay VNH năm 2010} = \frac{360}{1,15} = 313(\text{vòng})$$

$$(\text{VNH} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn})$$

Bảng 14. Bảng phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Hiệu	%
Sức sản xuất của VNH	Lần	1.19	1.09	-0.1	-8.41
Sức sinh lời VNH	Lần	0.78	0.73	-0.1	-6.42
Số vòng quay VNH	Vòng	0.91	1.15	0.24	26.38
Số ngày 1 vòng quay VNH	Ngày	285	313	28	9.83

Nhận xét:

Trước hết cần nhận xét qua sự biến động của chỉ tiêu tổng TSNH từ năm 2009 đến 2010. Ta thấy tổng TSNH năm 2010 đã tăng lên 18.89%, tương ứng với một lượng tài sản trị giá 4,348,610,263 (đồng). Đây là một con số tương đối với cao với công ty Cp du lịch Vân Hải . Tuy nhiên việc gia tăng vốn ngắn hạn ở tỷ lệ tương đối như vậy chưa hẳn là công ty đang phát triển cân bằng.

Cụ thể sau một năm hoạt động sản xuất, chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tăng 26.71%, các khoản phải thu ngắn hạn tăng 7,41%, hàng tồn kho tăng 90,3% và tài sản ngắn hạn khác tăng 29.09%. Với việc xem xét các phân tích ở

trên ta có thể thấy mặc dù công ty đã biết cách gia tăng tài sản bằng các hoạt động tài chính và thương mại nhưng vẫn chưa thực hiện tốt công tác đòi nợ, chưa thực hiện kiểm soát chặt chẽ biến động lượng hàng tồn kho...

Qua bảng số 17 ta thấy năm 2009, 1 đơn vị tổng vốn ngắn hạn bình quân cho ra 1.19 đơn vị doanh thu thuần và năm 2010, 1 đơn vị tổng tài sản ngắn hạn bình quân cho ra 1.09 đơn vị doanh thu thuần. Nhưng bên cạnh đó, giống như chỉ tiêu sức sinh lời của các phần khác, sức sinh lời của vốn ngắn hạn năm 2010 đã giảm 6.42% so với năm 2009. Nguyên nhân chính vẫn là do sự giảm mạnh của doanh thu công ty tăng chỉ 26.1 %, trong khi vốn ngắn hạn bình quân tăng với tốc độ ít hơn 18.89% dẫn đến sự không tương xứng giữa các tỷ lệ chỉ tiêu so sánh và xuất hiện chênh lệch trên khía cạnh giảm sút.

Bên cạnh đó số ngày một vòng quay vốn ngắn hạn tăng thêm 83,9 ngày, ứng với 75,8%, có thể nhận định năm 2010 công ty sử dụng hiệu quả vốn ngắn hạn không cao.

2.2.7. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

2.2.7.1. Tài sản dài hạn

Ta có một số chỉ tiêu sau:

$$\begin{array}{l} \text{Sức sản xuất TSDH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị TSDH bình quân}} \\ \text{-Năm 2009} \quad \text{Sức sản xuất TSDH} = \frac{18,849,956,690}{16,765,369,087} = 1.13 \\ \text{-Năm 2010} \quad \text{Sức sản xuất TSDH} = \frac{23,768,888,537}{18,752,211,703} = 1.27 \end{array}$$

Lợi nhuận

		$\text{Sức sinh lợi TSDH} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{TSDH bình quân}}$	
		$= \frac{8,498,840,985}{16,765,369,087}$	
+Năm 2009	Sức sinh lợi TSDH	$= \frac{10,389,945,240}{16,765,369,087}$	= 0.51
+Năm 2010	Sức sinh lợi TSDH	$= \frac{18,752,211,703}{18,752,211,703}$	= 0.56
		$\text{Suất hao phí TSDH} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Sức sinh lợi TSDH}}$	
		$= \frac{16,765,369,087}{18,849,956,690}$	
+Năm 2009	Suất hao phí TSDH	$= \frac{18,752,211,703}{18,849,956,690}$	= 0.89
+Năm 2010	Suất hao phí TSDH	$= \frac{23,768,888,537}{18,752,211,703}$	= 0.79

Công thức này cho ta biết cứ 1 đồng giá trị TSDH thì sẽ làm ra được bao nhiêu đồng doanh thu và bao nhiêu đồng lợi nhuận. Các tỷ lệ này càng cao thì Công ty đã sử dụng tài sản cố định của mình với hiệu suất cao và ngược lại.

Ta có bảng sau:

Bảng 15: Một số chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng TS

DVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Doanh thu	18,849,956,690	23,768,888,537	4,918,931,847	26.1
2	Lợi nhuận	8,498,840,985	10,389,945,240	1,891,104,255	22.26
3	Giá trị TSDH bình quân	16,765,369,087	18,752,211,703	1,986,842,616	11.86
4	Sức sản xuất của TSDH	1.13	1.27	0.14	12.39
5	Sức sinh lời của TSDH	0.51	0.56	0.05	9.81
6	Suất hao phí TSDH	0.89	0.79	-0.10	-11.24

Nhận xét:

Thông qua bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn của Công ty trong 2 năm qua đã tăng lên rõ rệt. Cụ thể:

Cuối năm 2009 cứ 1 đồng giá trị TSDH bình quân đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ mang lại 1.13 đồng doanh thu thuần. Đến cuối năm 2010, tỷ lệ này đã tăng lên 1.27 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất của TSDH của năm 2010 đã tăng lên nhiều so với năm 2009 (0.14 đồng tương ứng với tỷ lệ 12.39%). Nguyên nhân là do doanh thu thuần năm 2010 tăng so với năm 2009 là 26.1 %, trong khi giá trị TSDH bình quân tăng với tốc độ chậm hơn là 11.86%.

Sức sinh lời TSDH năm 2009, cứ 1 đồng giá trị TSDH bình quân đem lại 0.51 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2010 đã tăng lên 0.56 đồng, đã tăng nhưng không nhiều 9.81% tương ứng với 0.01 đồng. Qua số liệu trên ta thấy Công ty đã sử dụng TSDH hiệu quả.

Điều này cho thấy Công ty vẫn không ngừng đầu tư nâng cấp TSDH, bên cạnh đó vẫn khai thác triệt để các phương tiện máy móc cũ. Hầu hết các loại máy móc, trang thiết bị của Công ty được trang bị mới do đó hiệu quả kinh tế mà nó mang lại là khá cao. Điều này chứng tỏ Công ty quản lý và sử dụng TSDH tốt. Công ty cần phát huy hơn nữa.

Do chính sách sử dụng TSDH của Công ty tốt nên đã mang lại hiệu quả cao. Hao phí trong việc sử dụng TSDH là ít. Cụ thể tỷ suất hao phí TSDH năm 2010 là 0.79% đã giảm đi so với năm 2009 là 0.1 %. Công ty cần có chính sách và biện pháp phát huy hơn nữa.

Qua việc phân tích trên ta thấy trình độ quản lý và đầu tư TSDH của Công ty vào các hoạt động kinh doanh thường xuyên là khá hiệu quả.

2.2.7.2. Tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn của Công ty là những tài sản thuộc quyền sở hữu của Công ty, có thời gian sử dụng, luân chuyển, thu hồi trong 1 năm hoặc 1 chu kỳ kinh doanh. Tài sản ngắn hạn bao gồm vốn bằng tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác.

Hiệu quả chung về sử dụng tài sản ngắn hạn được phản ánh qua các chỉ tiêu như sức sản xuất, sức sinh lời của tài sản ngắn hạn.

$$\text{Sức sản xuất TSNH} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Vốn ngắn hạn bình quân}}$$

$$\text{Sức sinh lợi TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn ngắn hạn bình quân}}$$

Bảng16 : Sức sản xuất, sức sinh lời của TSNH

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Doanh thu	18,849,956,690	23,768,888,537	4,918,931,847	26.1
2	Lợi nhuận	8,498,840,985	10,389,945,240	1,891,104,255	22.26
3	Tiền	4,928,443,453	6,244,389,845	1,315,946,392	26.71
4	Đầu tư tài chính ngắn hạn	14,520,442,170	16,450,221,304	1,929,779,134	13.3
5	Hàng tồn kho	226,625,040	324,721,198	98,096,158	43.29
6	Các khoản phải thu NH	3,266,862,660	4,217,186,495	950,323,835	29.09
7	TSNH khác	89,880,011	144,344,755	54,464,744	60.6
8	TSNH bình quân	25,206,558,466	26,908,098,762	1,701,540,296	6.76
9	Sức sản xuất của TSNH	0.75	0.89	0.14	18.67
10	Sức sinh lời của TSNH	0.34	0.39	0.05	14.71

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy chỉ tiêu TSNH bình quân năm 2010 tăng , tuy mức tăng còn nhỏ chỉ chiếm 6.76 % so với cùng kỳ năm 2009. Nhưng điều này cho thấy tài sản của doanh nghiệp đã được mở rộng. Do đó doanh nghiệp có điều kiện để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này tăng do chỉ tiêu vốn bằng tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn, hàng tồn kho, các khoản phải thu và TSNH khác đều tăng lên . Nguyên nhân chủ yếu là do TSNH khác tăng .Cụ thể năm 2010 TSNH khác tăng 54,464,744 (đồng) tương đương 60.6 %.

Ngoài ra còn do hàng tồn kho tăng tới 43.29%, do đó doanh nghiệp cần có biện pháp xúc tiến nhanh quá trình tiêu thụ để giảm các chi phí có liên quan.

Sự tăng lên của doanh thu tăng lên làm cho sức sản xuất của TSNH cũng tăng, để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần 0.75 đồng TSNH vào năm 2009. Chỉ số này nhỏ hơn 1 chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty khá cao, tiết kiệm được nhiều TSNH. Sang đến năm 2010, hiệu quả sử dụng TSNH ngày càng kém, để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần 0.89 (đồng) đồng TSNH, tăng 0.14 đồng tương ứng 18.67 %. Điều này dẫn tới khả năng sinh lời giảm: Năm 2009 cứ 1 đồng lợi nhuận

cần 0.34 (đồng) TSNH bình quân ,thì đến năm 2010 cứ 1 đồng lợi nhuận cần 0.39 (đồng), giảm 14.71%. Công ty cần khắc phục nhược điểm trên.

2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

2.2.5.1. Hiệu suất sử dụng chi phí

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng chi phí cho SXKD thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

2.2.5.2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng chi phí bỏ ra thì sẽ thu về được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Bảng 17: Hiệu quả sử dụng chi phí công ty Cổ phần du lịch Vân Hải

STT	Chi tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Tổng doanh thu	27,399,009,667	35,822,715,881	8,423,706,214	30.75
2	Tổng chi phí	10,935,506,535	14,403,407,369	3,467,900,834	31.72
3	Giá vốn hàng bán	10,351,115,705	13,378,943,297	3,027,827,592	29.26
4	Chi phí tài chính	23,343,635	25,734,598	2,390,963	10.25
5	Chi phí quản lý doanh nghiệp	318,497,939	430,823,987	112,326,048	35.27
	Chi phí khác	242,549,256	567,905,487	325,356,231	134.15
6	Lợi nhuận trước thuế	16,463,503,132	21,419,308,512	4,955,805,380	30.11
7	Hiệu suất sử dụng chi phí	2.51	2.49	-0.02	-0.8
8	Tỷ suất lợi nhuận chi phí	1.51	1.49	-0.02	-1.33

Nhận xét:

Qua bảng số liệu trên ta thấy hầu hết các chỉ tiêu chi phí năm 2010 đều tăng so với cùng kỳ năm 2009, cụ thể như sau:

-Giá vốn hàng bán: đã tăng từ 10,351,115,705 (đồng) năm 2009 lên 13,378,943,297 (đồng) năm 2010.

-Chi phí tài chính tăng nhẹ, chỉ giảm 2,390,963 (đồng) tương ứng với 10.25 %.

-Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng: Năm 2009 là 318,497,939 (đồng) đến năm 2010 đã tăng lên 430,823,987 (đồng), đã tăng 112,326,048 (đồng) tương ứng với 35.27%.

-Chi phí khác tăng mạnh tăng 134.15 %. Đây là nguyên nhân chủ yếu dẫn tới việc chi phí tăng.

=> Tất cả các nguyên nhân trên dẫn đến tổng chi phí năm 2010 tăng. Cụ thể đã giảm 3,467,900,834 (đồng) tương ứng 31.72%. Do đó cần cắt giảm các khoản chi phí không cần thiết.

Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2010 so với năm 2009 giảm nhẹ, giảm 0.8% cho thấy hiệu quả sử dụng chi phí bỏ ra là chưa cao.

Năm 2009 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu lại được 2.51 (đồng) doanh thu . Tương ứng với năm 2010 thì thu lại được 2.49 (đồng) doanh thu khi bỏ ra 1 đồng chi phí giảm đi so với năm 2009 là 0.02 (đồng) tương đương với 0.8%. Mặc dù qua bảng phân tích ta thấy các chỉ tiêu về doanh thu và chi phí đều tăng nhưng do chi phí tăng nhiều hơn so với doanh thu nên hiệu suất sử dụng chi phí năm 2010 bị giảm đi so với năm 2009. Cụ thể chi phí tăng 31.7 % trong khi đó doanh thu chỉ tăng với tốc độ là 30.75%. Công ty cần có biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh sao cho vừa giảm chi phí 1 cách hợp lý vừa đem lại doanh thu cao.

Tỷ suất lợi nhuận chi phí: Chỉ tiêu này cho thấy năm 2009 cứ 1 đồng chi phí đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu được 1.51 (đồng) lợi nhuận. Còn năm 2010 cứ

1 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 1.49 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này giảm so với năm 2009 là 0.02 (đồng), tương ứng với tỷ lệ 1.33%.

Nguyên nhân có sự giảm xuống này là do tốc độ tăng của chi phí lớn hơn so với tốc độ tăng của lợi nhuận. Cụ thể năm 2010 lợi nhuận tăng 30.11% nhỏ hơn tốc độ tăng của chi phí là 31.7%.

Mức giảm này chưa thật sự cao nhưng cũng thể hiện hiệu quả sử dụng chi phí để làm tăng lợi nhuận của Công ty là chưa tốt. Doanh nghiệp cần tìm mọi cách để hạ thấp tỷ suất chi phí của doanh nghiệp mình nhằm đưa tới tỷ suất lợi nhuận cao hơn.

Từ những phân tích ở trên ta thấy hiệu quả sử dụng chi phí và tỷ suất lợi nhuận chi phí của Công ty có xu hướng giảm, tuy mức giảm là không đáng kể nhưng cũng cho thấy Công ty sử dụng chi phí vào kinh doanh là chưa hợp lý. Tuy nhiên muốn nâng cao hơn nữa hiệu quả SXKD trong thời gian tới thì Công ty cần phải thực hiện việc quản lý chi phí của mình sao cho hiệu quả hơn.

+Chi phí khác tăng 134.15 % so với năm 2009

2.2.8. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính

2.2.8.1. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán

a. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng TS mà hiện nay công ty đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả (nợ ngắn hạn, nợ dài hạn).

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng TS}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Xét hệ số thanh toán tổng quát của Công ty CP du lịch Vân Hải trong 2 năm 2009, 2010 qua bảng sau:

Bảng 18. Hệ số thanh toán tổng quát của công ty trong 2 năm 2009 và 2010

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
Tổng tài sản(đồng)	37,886,296,544	50,031,243,792	12,144,947,248
Nợ phải trả(đồng)	3,655,294,800	4,773,320,220	1,118,025,420
Hệ số thanh toán(lần)	10.37	10.49	0.12

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy khả năng thanh toán tổng quát của Công ty CP du lịch Vân Hải trong 2 năm 2009 và 2010 đều lớn hơn 1, chứng tỏ công ty có đủ khả năng thanh toán. Tất cả các khoản huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Cụ thể: năm 2009 Công ty cứ đi vay một đồng thì có 10,37 đồng TS đảm bảo, còn ở năm 2010 cứ đi vay nợ 1 đồng thì có 10,49 đồng đảm bảo để trả nợ. Hệ số này ở năm 2010 cao hơn năm 2009 là 0.12 lần là do công ty đã huy động vốn thêm từ bên ngoài là 1,118,025,420 đồng, trong khi đó TS tăng 12,144,947,248 đồng.

b. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSNH và đầu tư ngắn hạn với nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn càng cao thì khả năng thanh toán của công ty càng tốt như vậy sẽ càng tạo được sự tin tưởng cho khách hàng và ngược lại.

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được tính bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{TSNH và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Đánh giá hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty CP du lịch Vân Hải qua bảng sau:

Bảng 19: Hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty trong 2 năm 2009 và 2010

Chỉ tiêu	2009	2010	chênh lệch
TSNH(đồng)	23,032,253,334	27,380,863,597	4,348,610,263
Nợ ngắn hạn(đồng)	2,941,515,781	3,907,875,644	966,359,863
Hệ số thanh toán ngắn hạn(lần)	7.84	7.01	-0.83

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy trong năm 2009 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 7,84 đồng tài sản lưu động đảm bảo, sang năm 2010 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì chỉ còn 7,01 đồng vốn ngắn hạn đảm bảo. Dù khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của năm 2010 thấp hơn so với năm 2009 nhưng vẫn có thể coi là an toàn. Bởi vì vào năm 2010 công ty chỉ cần giải phóng $1/47.01 = 14.27\%$ TSNH và đầu tư ngắn hạn là có đủ thanh toán nợ ngắn hạn.

c. Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Hệ số khả năng thanh toán nhanh cho biết năng lực và mức độ thanh toán nhanh của công ty là như thế nào.

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSNH – Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Xét hệ số thanh toán nhanh của công ty Cp du lịch Vân Hải qua 2 năm 2009 và 2010

Bảng 20: Hệ số thanh toán nhanh của công ty qua 2 năm 2009 và 2010

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
TSNH(đồng)	23,032,253,334	27,380,863,597	4,348,610,263
Hàng tồn kho(đồng)	226,625,040	324,721,198	98,096,158
Nợ ngắn hạn(đồng)	2,941,515,781	3,907,875,644	966,359,863
Hệ số thanh toán nhanh(lần)	7.76	6.93	-0.83

Nhận xét:

Trong năm 2009, công ty có 7,76 đồng tiền và các khoản tương đương tiền để đảm bảo thanh toán cho 1 đồng nợ, còn đến năm 2010 thì cứ 6.93 đồng tiền và khoản tương đương tiền đảm bảo cho 1 đồng nợ. Như vậy so sánh 2 năm ta thấy hệ số thanh toán nhanh của công ty 2010 so với năm 2009 giảm đi là 0.83 lần. Mặc dù vậy nhưng hệ số thanh toán nhanh của công ty vẫn lớn hơn 1, do đó công ty không có nguy cơ rơi vào tình trạng vỡ nợ.

2.2.8.2. Các tỷ số kết cấu nguồn vốn

Hệ số nợ: cho biết 1 đồng vốn kinh doanh có mấy đồng là từ vay nợ bên ngoài

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số vốn chủ sở hữu}$$

Hệ số vốn chủ sở hữu: đo lường sự góp vốn của CSH trong tổng nguồn vốn hiện nay của công ty (Hệ số vốn CSH còn gọi là hệ số tự tài trợ)

$$\text{Hệ số vốn CSH} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Đánh giá hệ số nợ, hệ số vốn CSH của công ty CP du lịch Vân Hải thông qua bảng sau:

Bảng 21: Hệ số nợ và hệ số vốn chủ của Công ty CP du lịch Vân Hải

Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
Nợ phải trả(đồng)	3,655,294,800	4,773,320,220	1,118,025,420
Vốn CSH(đồng)	34,231,001,744	45,257,923,572	11,026,921,828
Tổng nguồn vốn(đồng)	37,886,296,544	50,031,243,792	12,144,947,248
Hệ số nợ(%)	9.65	9.55	-0.10
Hệ số vốn CSH(%)	90.35	90.45	0.10

Nhận xét:

Ta thấy hệ số nợ của công ty 2 năm 2009 và 2010 rất thấp, năm 2010 đạt 9.55% thấp hơn năm 2009 là 9.65%. Như vậy tổng nguồn vốn của công ty đã tăng lên nhưng đi theo đó là những khoản nợ phải trả lại tăng lên. Công ty cần có kế hoạch kinh doanh thật cẩn thận, chu đáo để làm ăn có hiệu quả hơn và có thể trả nợ đúng thời hạn.

Ta thấy, hệ số vốn CSH của công ty lớn và tăng ở năm 2010 so với năm 2009 là 0.1%. Điều này cho thấy vốn tự có của công ty nhiều, mức độ tài trợ của công ty với nguồn vốn kinh doanh là rất tốt. Đối với chủ nợ, họ thích tỷ suất tự tài trợ (hệ số vốn CSH) càng cao càng tốt vì nó đảm bảo cho các món nợ vay được hoàn trả đúng hạn. Do đó công ty có thể huy động vốn bằng cách vay nợ dễ dàng hơn vì họ có hệ số vốn CSH khá cao.

2.3. Đánh giá nhận xét hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

Từ khi nền kinh tế nước ta chuyển sang cơ chế thị trường có sự điều khiển của nhà nước, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty gặp không ít khó khăn thử thách do còn nhiều bỡ ngỡ trong cơ chế quản lý mới. Công ty cổ phần du lịch Vân Hải đã vượt qua những thử thách của cơ chế thị trường tìm ra những biện pháp huy động vốn, sắp xếp lại, khai thác tiềm năng sẵn có.

Ta có thể xem xét 1 cách chi tiết hơn về vai trò ảnh hưởng cụ thể của một số bộ phận hiệu quả sản xuất kinh doanh:

- Công tác tổ chức sản xuất kinh doanh: đã đáp ứng được nhu cầu thị trường, từ chỗ chỉ kinh doanh một số ít dịch vụ như lưu trú, ăn uống ... sang đa dạng dịch vụ hơn như dịch vụ vui chơi giải trí : massage, spa, karaoke, bán đồ lưu niệm....

- Công tác lao động tiền lương : mỗi năm Công ty có bổ sung thêm lực lượng lao động, luôn trả lương cho công nhân viên đúng ngày, đúng kỳ hạn. Ngoài chế độ tiền lương ra, Công ty còn thưởng cho những người có sáng kiến hay hoặc tiền làm thêm giờ. Chính vì điều đó mà khuyến khích động viên rất nhiều đến tinh thần làm việc của công nhân viên.

-Công tác kế toán tài chính: luôn luôn lập ra những kế hoạch cho mỗi kỳ, ghi rõ và theo dõi từng ngày. Sổ sách kế toán của chi nhánh luôn luôn phản ánh chính xác trung thực tình hình tài chính của Công ty...

Bên cạnh những thuận lợi còn có những hạn chế:

-Thị trường chủ yếu của khách sạn chủ yếu là thị trường nước ngoài mà thị trường trọng điểm là Trung quốc tuy có những ưu điểm, song chính sách tập trung vào một thị trường này cũng có những hạn chế nhất định như gặp nhiều rủi ro trong sự biến động của thế giới, hoạt động tiêu thụ quá lệ thuộc vào một thị trường. Ngoài ra Công ty chưa khai thác triệt để được thị trường trong nước. Nguyên nhân chính là do Công ty chưa tổ chức được đội ngũ Marketing và nghiên cứu thị trường có trình độ. Đây là một thị trường lớn với một số lượng khách đông đảo. Khắc phục được hạn chế này sẽ góp phần mở rộng thị trường, tăng doanh thu, nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

-Trình độ chất lượng lao động ở Công ty không đồng đều, lao động có kinh nghiệm, tay nghề còn thiếu, trong đó những lao động ít kinh nghiệm không nhiều, làm năng suất thấp thì nhiều.

-Về tổ chức sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần, theo cơ chế thị trường, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, nhất là khi khách sạn Asean nâng cấp thành khách sạn 3 đã phân tán nhiều khách mà trước đây thường tập trung ở khách sạn Vân Hải.

Bảng 22: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu hiệu quả sxkd năm 2009 và 2010

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
I. Tổng hợp					
1.ROS	Lần	0.63	0.76	0.13	20.64
2.ROA	Lần	0.31	0.37	0.06	19.36
3.ROE	Lần	0.35	0.41	0.06	17.15
II. Hiệu quả sử dụng lao động					
1.Doanh lợi lao động	Đồng	161,406,893	192,966,743	31559850	19.56
2.Doanh thu bình quân 1 lao động	Đồng	184,803,497	214,134,131	29330634	15.88
III. Hiệu quả sử dụng tài sản					
1.Sức sản xuất của TSDH	Lần	1.13	1.27	0.14	12.39
2.Sức sinh lời của TSDH	Lần	0.51	0.56	0.05	9.81
3.Suất hao phí của TSDH		0.89	0.79	-0.1	-11.24
3.Sức sản xuất của TSNH	Lần	0.75	0.89	0.14	18.67
4.Sức sinh lời của TSNH	Lần	0.34	0.39	0.05	14.71
IV. Hiệu quả sử dụng vốn					
1.Sức sản xuất của tổng nguồn vốn	Lần	0.48	0.55	0.07	14.59
2.Sức sinh lời của tổng nguồn vốn	Lần	0.32	0.37	0.05	15.63
3.Sức sản xuất của vốn CSH	Lần	0.5	0.6	0.1	20
4.Sức sinh lời của vốn CSH	Lần	0.33	0.41	0.08	24.25
V. Hiệu quả sử dụng chi phí					
1. Hiệu suất sử dụng chi phí	Lần	2.51	2.49	-0.02	-0.8
2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí	Lần	1.51	1.49	-0.02	-1.33
VI. Chỉ tiêu về tài chính					
1. Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	10.37	10.49	0.12	1.16
2. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	7.84	7.01	-0.83	-10.59
3. Hệ số thanh toán nhanh	Lần	7.76	6.93	-0.83	-10.7
4. Hệ số nợ	Lần	9.65	9.55	-0.1	-1.04
5. Hệ số vốn CSH	Lần	90.35	90.45	0.1	0.12

PHẦN 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÂN HẢI

3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công ty trong những năm tới

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đang ngày càng trở nên gay gắt và khốc liệt. Các doanh nghiệp muốn tồn tại chỉ có một con đường duy nhất là không ngừng phát triển. Luôn đặt ra cho mình những mục tiêu để phấn đấu trong tương lai. Đó chính là động lực giúp doanh nghiệp vượt qua mọi khó khăn hiện nay.

Công ty cổ phần du lịch Vân Hải cũng như các doanh nghiệp khác luôn đảm bảo việc kinh doanh có lãi và thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ của nhà nước theo quy định. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là mong muốn và mục tiêu cơ bản của tất cả các doanh nghiệp. Đồng thời góp phần xây dựng đất nước ngày càng giàu mạnh văn minh hơn.

3.1.1. Mục tiêu của Công ty

- Đầu tư trang thiết bị, củng cố, tu sửa toàn bộ khách sạn nhằm mục tiêu đẩy mạnh sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ của Công ty.
- Luôn tạo dựng lòng tin và chữ tín đối với khách hàng.
- Liên tục thay đổi nhằm đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng cả về chất lượng và số lượng dịch vụ.
- Khai thác triệt để những thị trường sẵn có và phải có kế hoạch mở rộng thị trường hơn nữa.
- Tập trung vào những dịch vụ có thể mang lại nguồn lợi lớn cho Công ty.

=> Từ những mục tiêu trên Công ty cố gắng phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tạo nguồn lực hỗ trợ đầu tư phát triển làm cơ sở huy động và tiếp nhận các nguồn lực khác nhau cho đầu tư thông qua việc thực hiện triệt để tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, nâng cao năng suất lao động.

3.1.2. Các định hướng thực hiện mục tiêu

- Giữ được khách hàng truyền thống có khối lượng tiêu thụ lớn đồng thời phải tích cực tìm khách hàng mới.
- Phát triển mạng lưới tiêu thụ giữ vững và ngày càng tăng tốc độ phát triển trên mọi chỉ tiêu: Doanh số, thị phần, nhân lực, uy tín trên thị trường.
- Phát huy và nâng cao hơn nữa về cơ chế quản lý, nhân lực, quy cách phục vụ... lên một tầng cao mới để đáp ứng những nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Xây dựng quy trình làm việc, quản lý chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn.
- Tích cực đẩy mạnh những loại hình dịch vụ mà Công ty đã và đang thực hiện.
- Chăm lo, cải thiện đời sống người lao động.
- Cải thiện điều kiện làm việc cũng như làm tốt các công tác xã hội khác.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

3.2.1. Giải pháp 1: Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

❖ Cơ sở lý luận

Lao động là một trong các nguồn lực cơ bản của quá trình sản xuất kinh doanh, do đó số lượng và chất lượng lao động có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh ở Công ty. Hiện tại, lực lượng lao động ở Công ty còn chưa đáp ứng được yêu cầu thực tế công việc, do đó hiệu quả sử dụng lao động chưa cao, năng suất lao động thấp. Chính vì vai trò to lớn của lao động đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, do đó trong thời gian tới để nâng cao hiệu quả sử dụng lao động.

❖ Mục đích của biện pháp

- Tiết kiệm thời gian lao động, chi phí lao động, giảm thời gian khấu hao tài sản của doanh nghiệp, tăng cường kỷ luật lao động...
- Cải thiện, nâng cao đời sống của cán bộ công nhân viên, nâng cao trình độ tay nghề cho công nhân viên.
- Tăng năng suất lao động, doanh thu của công ty

❖ **Nội dung của biện pháp**

- Cải tiến nâng cao năng lực, trình độ của người quản lý: Thực tế ở Công ty trình độ, năng lực của một số cán bộ, công nhân viên còn hạn chế kinh nghiệm thực tế trong lãnh đạo chỉ đạo của cán bộ quản lý điều hành ở Công ty cổ phần là chưa có. Do đó Công ty cần tổ chức cho họ đi bồi dưỡng, đi học tại các trung tâm đào tạo, các trường nghiệp vụ để nâng cao trình độ quản lý, chuyên môn để theo kịp những thay đổi của cơ chế chính sách, đáp ứng đầy đủ yêu cầu đòi hỏi của công việc.
- Nâng cao chất lượng người lao động trực tiếp: Hiện tại, ở Công ty những người lao động có trình độ, năng lực, kỹ năng, kỹ xảo, tay nghề cao có thể làm những công việc phức tạp, năng suất cao thì thiếu. Trong khi đó lại thừa những người làm công việc đơn giản. Do đó Công ty cần tổ chức đào tạo, cử đi học để nâng cao trình độ tay nghề cân đối lại lao động sao cho phù hợp, hài hòa.
- Đẩy mạnh công tác khen thưởng, kỷ luật để khuyến khích người lao động có thể làm việc một cách hăng say, nhiệt tình hơn.

Bảng 23: Kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực

STT	Lĩnh vực đào tạo	Đối tượng đào tạo	Số lượng	Hình thức
1	Quản lý	Cán bộ phòng tổ chức hành chính	2	Mời chuyên gia
2	Tài chính	Cán bộ phòng kế toán tài chính	1	Mời chuyên gia
3	Nghiên cứu thị trường	Cán bộ phòng thị trường	1	Cử đi học
4	Lễ tân	Cán bộ ộ phận lễ tân	1	Đào tạo nâng cao tay nghề
5	Buồng	Cán bộ tổ buồng	1	Đào tạo nâng cao tay nghề
6	Bàn	Cán bộ tổ bàn	1	Đào tạo nâng cao tay nghề

❖ **Dự kiến kết quả đạt được:**

Bảng 24: Dự kiến kết quả đạt được sau khi đào tạo

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Doanh thu thuần	23,768,888,537	34,905,342,577	11,136,454,040	46.86
2	Tổng chi phí	14,078,051,138	14,086,051,138	8000000	0.06
3	Lợi nhuận sau thuế	16,064,481,384	20,819,291,439	4,754,810,055	29.6

Dự kiến kết quả đạt được khi đào tạo nguồn nhân lực, vẫn guồng quay làm việc như năm 2010 thì sau khi thực hiện biện pháp ta dự đoán chất lượng lao động làm doanh thu tăng 46.86%, LNTT tăng 29.96% so với trước đó. Trong đó chi phí đào tạo tăng 8.000.000 (đồng) tức 0.06 %.

Việc tăng doanh thu và lợi nhuận là mục tiêu của hầu hết các công ty và doanh nghiệp kinh doanh, việc gia tăng doanh thu và lợi nhuận của Vân Hải sẽ làm tăng hiệu suất sử dụng và sức sinh lời của lao động. Ví dụ như:

Bảng 25: Dự kiến hiệu quả sử dụng lao động sau khi đào tạo

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
1	Tổng số LĐ bình quân	Người	111	111	Hiệu	%
2	Sức sản xuất 1 LĐ	Đồng/ người	214,134,131	337,680,090	123,545,959	57.7
3	Sức sinh lời 1 LĐ	Đồng/ người	144,725,058	260,879,897	116,154,839	80.26

Nhận xét:

Dự kiến sau khi doanh thu tăng 46.86 % kéo theo lợi nhuận tăng 29.96 % đã khiến cho một số tỷ suất sinh lời gia tăng ở mức khả quan. Sức sản xuất của 1 lao động tăng cao và doanh thu, lợi nhuận trên lao động bình quân cũng được cải thiện đáng kể.

Tuy chỉ là biện pháp mang tính chất tham khảo và nghiên cứu sơ bộ nhưng khái quát mà nói nó cũng đem lại những dấu hiệu tốt trong công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

3.2.2. Giải pháp 2: Định giá hợp lý để tăng năng lực cạnh tranh của công ty

❖ Cơ sở của lý luận

Thông qua việc xem xét và phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm 2009 – 2010, chúng ta nhận thấy sự tăng lên của doanh thu nhưng không cao, cụ thể doanh tăng 26.1 %. Việc doanh thu tăng chậm nguyên nhân chính là số lượng đặt hàng trong năm 2010 có tăng nhưng ít, do khách hàng của Công ty chủ yếu là khách hàng quen thuộc, Công ty chưa tìm kiếm được lượng khách hàng mới và tiềm năng.

Chính vì lẽ đó sức sản xuất và tỷ lệ sinh lời trên các chỉ tiêu của công ty đã suy giảm, ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp.

❖ Mục đích của biện pháp

Với cách thức là định giá hợp lý, mục đích chính là tiến hành đẩy mạnh marketing, tìm kiếm thêm thị trường và khách hàng mới, tăng lương hàng tiêu thụ và lợi nhuận cho công ty.

Công ty CP du lịch Vân Hải là công ty quy mô lớn, lượng khách hàng còn hạn chế, cần tìm thêm khách hàng mới để mở rộng thị trường và tăng doanh thu.

- Định giá hợp lý sẽ khiến nhiều người, nhiều tổ chức kinh doanh đến với khách sạn hơn, hợp tác lâu dài hơn.
- Thu hút khách hàng, mở rộng thị trường.
- Tăng doanh thu và lợi nhuận.
- Tăng năng lực cạnh tranh.

❖ Nội dung của biện pháp

Tùy vào từng thời điểm, từng loại phòng và từng đối tượng khách mà Công ty định giá cho sản phẩm của mình một cách hợp lý. Tuy nhiên trong chính sách giá của Công ty cần xác định mục tiêu rõ ràng để ấn định giá, bao gồm các mục tiêu cơ bản sau:

- Đảm bảo sống sót.
- Tăng tối đa lợi nhuận trước mắt.

- Tăng thị phần.
- Thu hồi vốn.
- Dẫn đầu về chất lượng.
- Ngăn chặn đối thủ ra nhập thị trường.

Sau đây em xin mạnh dạn đề xuất một số chính sách giá sau:

Bảng 26 : Dự kiến chính sách giá của khách sạn

Chính sách giá	Đối tượng áp dụng	Giá áp dụng
Giá trọn gói	Hội nghị, hội thảo	< 20% mức giá bán lẻ
Giá khách đoàn	Khách đặt từ 6 phòng trở lên	Giảm từ 20% đến 25 % so với giá công bố
Giá đặc biệt và khuyến mãi	Khách hàng trung thành và các đối tác	Giảm 10% so với giá công bố
Giá khuyến mại	Thời điểm vắng khách	Tặng thêm 1 ngày nếu khách lưu trú 3 ngày
Giá ngày	Khách sử dụng các tầng và loại phòng khác nhau	Tầng càng cao, phòng càng đẹp thì giá càng cao.
Tối đa hóa lợi nhuận	Sự kiện, lễ hội (canaval, festival..)	Nâng giá để tối đa hóa lợi nhuận

❖ **Dự kiến kết quả đạt được**

Bảng 27: Dự kiến hiệu quả tổng quát đạt được

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	ROA	0.37	0.42	0.05	13.52
2	ROE	0.41	0.49	0.08	19.52
3	ROS	0.76	0.81	0.05	6.58

Nhận xét:

Kết quả trên cho thấy sau khi thực hiện biện pháp hiệu quả tổng quát của Công ty đã khả quan hơn.

Cụ thể ROA tăng 13.52 %, ROE tăng 19.52 %, ROS tăng 6.58 % điều này dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty cũng tăng cao.

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DTT	: Doanh thu thuần
ĐVT	: Đơn vị tính
HTK	: Hàng tồn kho
KPT	: Khoản phải thu
LĐ	: Lao động
LNST	: Lợi nhuận sau thuế
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế
SXKD	: Sản xuất kinh doanh
TSCĐ	: Tài sản cố định
TSNH	: Tài sản ngắn hạn
TSDH	: Tài sản dài hạn
CSH	: Chủ sở hữu
VKD	: Vốn kinh doanh
BQ	: Bình quân

KẾT LUẬN

Hiện nay Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại quốc tế WTO. Thực tế đó đã đặt ra cho mỗi doanh nghiệp là phải phát huy mọi tiềm năng và thế mạnh để có thể chủ động nắm bắt thời cơ nhằm đứng vững và phát triển trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt và nhiều biến động như hiện nay.

Vì vậy nghiên cứu phân tích và có những biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là cần thiết và rất quan trọng. Sau quá trình tìm hiểu, phân tích và đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần du lịch Vân Hải, em đã bổ sung cho mình nhiều kiến thức thực tế cùng với sự giúp đỡ của ban quản lý công ty và đặc biệt dưới sự hướng dẫn nhiệt tình của thầy giáo – T.S Nguyễn Ngọc Điện đã giúp em hoàn thành bài khóa luận này.

Tuy nhiên, do còn có những hạn chế nhất định về trình độ và thời gian nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của và đóng góp ý kiến của các thầy cô để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Sinh viên thực hiện

Lê Thị Hằng

MỤC LỤC

CHƯƠNG I.....	3
LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	3
1.1.Khái niệm về hiệu quả kinh doanh và phân loại hiệu quả kinh doanh	3
<i>1.1.1.Khái niệm về hiệu quả kinh doanh</i>	<i>3</i>
<i>1.1.2.Khái niệm kết quả</i>	<i>3</i>
<i>1.1.3.Phân biệt hiệu quả và kết quả kinh doanh</i>	<i>4</i>
<i>1.1.4.Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh</i>	<i>4</i>
1.2.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	6
<i>1.2.1.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp</i>	<i>7</i>
<i>1.2.1.1.Chỉ tiêu đánh giá số lượng.....</i>	<i>7</i>
<i>1.2.1.2.Chỉ tiêu đánh giá chất lượng</i>	<i>7</i>
<i>1.2.2.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các yếu tố tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.2.1.Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động</i>	<i>9</i>
<i>1.2.2.2.Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn dài hạn và tài sản cố định</i>	<i>10</i>
<i>1.2.2.3.Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn</i>	<i>11</i>
<i>1.2.2.4.Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí</i>	<i>13</i>
<i>1.2.3. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính cơ bản liên quan đến hiệu quả sản xuất kinh doanh</i>	<i>14</i>
<i>1.2.3.1. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán:.....</i>	<i>14</i>
<i>1.2.3.2.Các chỉ tiêu về hoạt động.....</i>	<i>15</i>
1.3.Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	16
<i>1.3.1.Phương pháp so sánh.....</i>	<i>16</i>
<i>1.3.2.Phương pháp thay thế liên hoàn</i>	<i>17</i>
<i>1.3.3.Phương pháp số chênh lệch</i>	<i>18</i>
<i>1.3.4.Phương pháp tính cân đối</i>	<i>18</i>
<i>1.3.5.Phương pháp phân tích chi tiết</i>	<i>18</i>
1.4.Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh	19
<i>1.4.1.Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.....</i>	<i>19</i>
<i>1.4.2.Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.....</i>	<i>21</i>
1.5.Các đối tượng phân tích hiệu quả.....	24
1.6.Biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	24

1.6.1.Sử dụng tốt nguồn nhân lực trong sản xuất kinh doanh.....	24
1.6.2.Sử dụng vốn có hiệu quả	24
1.6.3. Tăng doanh thu	25
1.6.4. Giảm chi phí	25
1.6.5. Nghiên cứu thị trường	25
1.7.Các bước phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	26
PHẦN II.....	28
PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÂN HẢI	28
2.1.Một số nét khái quát về công ty cổ phần du lịch Vân Hải.....	28
2.1.1.Giới thiệu chung về khách sạn	28
2.1.2.Quá trình hình thành và phát triển công ty cổ phần du lịch Vân Hải.....	28
2.1.3.Chức năng và nhiệm vụ chính của công ty cổ phần du lịch Vân Hải	29
2.1.3.1.Chức năng	29
2.1.3.2.Nhiệm vụ.....	30
2.1.4.Cơ cấu tổ chức của công ty.....	30
2.1.4.1.Sơ đồ bộ máy quản lý	30
2.1.4.2.Chức năng,nhiệm vụ của các bộ phận.....	31
2.1.5.Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp	35
2.1.5.1.Thuận lợi	35
2.1.5.2.Khó khăn.....	36
2.1.6.Phân tích thị trường của Công ty.....	36
2.2.Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	37
2.2.1.Phân tích tình hình tài chính của công ty qua bảng cân đối kế toán	38
Bảng 4.Bảng cân đối kế toán của công ty năm 2009 và 2010	38
2.2.1.1.Đánh giá tình hình tài sản.....	39
2.2.1.2.Đánh giá tình hình nguồn vốn	40
2.2.2.Phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh	40
Bảng 5.Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty 2 năm 2009 và 2010.....	41
2.2.3.Phân tích các chỉ số hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát.....	43
2.2.4.Phân tích hiệu quả lao động.....	45
2.2.4.1. Phân tích cơ cấu và chất lượng lao động	45
Bảng 9.Cơ cấu lao động của Công ty Cổ phần du lịch Vân Hải.....	46
2.2.4.2.Phân tích hiệu quả sử dụng lao động	47

2.2.5. Phân tích hiệu quả tài sản, nguồn vốn	50
2.2.6. <i>Phân tích hiệu quả sử dụng vốn</i>	52
2.2.7. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....	57
2.2.7.1. <i>Tài sản dài hạn</i>	57
2.2.7.2. <i>Tài sản ngắn hạn</i>	60
2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	62
2.2.5.1. <i>Hiệu suất sử dụng chi phí</i>	62
2.2.5.2. <i>Tỷ suất lợi nhuận chi phí</i>	62
2.2.8. Phân tích một số chỉ tiêu tài chính.....	64
2.2.8.1. <i>Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán</i>	64
2.2.8.2. <i>Các tỷ số kết cấu nguồn vốn</i>	67
2.3. Đánh giá nhận xét hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty	68
PHẦN 3	71
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN DU LỊCH VÂN HẢI	71
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công ty trong những năm tới	71
3.1.1. <i>Mục tiêu của Công ty</i>	71
3.1.2. <i>Các định hướng thực hiện mục tiêu</i>	72
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	72
3.2.1. <i>Giải pháp 1: Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực</i>	72
3.2.2. <i>Giải pháp 2: Định giá hợp lý để tăng năng lực cạnh tranh của công ty</i>	75
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT	77
KẾT LUẬN	78