

## LỜI MỞ ĐẦU

Việt Nam gia nhập WTO, nền kinh tế chuyển sang một thời kỳ mới, nhiều cơ hội để phát triển hơn nhưng cạnh tranh cũng khốc liệt hơn. Để duy trì và phát triển doanh nghiệp của mình thì trước hết đòi hỏi kinh doanh phải có hiệu quả.

Không ngừng nâng cao hiệu quả không chỉ là mối quan tâm của bất kỳ ai, mà là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ xã hội nào, khi làm bất cứ điều gì. Đó cũng là vấn đề bao trùm và xuyên suốt thể hiện chất lượng và toàn bộ công tác quản lý kinh tế. Bởi suy cho cùng quản lý kinh tế là để đảm bảo tạo ra kết quả và hiệu quả cao nhất cho mọi quá trình, mọi giai đoạn của hoạt động kinh doanh. Tất cả những cải tiến những đổi mới về nội dung phương pháp và biện pháp áp dụng trong quản lý chỉ thực sự mang lại ý nghĩa khi chúng làm tăng được hiệu quả kinh doanh không những là thước đo chất lượng, phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp là một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực tư vấn. Công Ty cũng như các doanh nghiệp khác muốn tồn tại và phát triển trong cơ chế thị trường hiện nay, đều phải quan tâm đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong những năm qua với mục tiêu không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, Công ty đã tìm kiếm các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất của mình.

Là một sinh viên khoa quản trị kinh doanh của trường Đại học Dân lập Hải Phòng, đã thực tập tại Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp. Trong thời gian vừa qua, với mong muốn được vận dụng phần nào những kiến thức của bản thân, qua thời gian học tập tại trường. Cùng với sự hiểu biết ít nhiều về thực tế của Công ty nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty .

Với kiến thức đã học được tại trường và sự giúp đỡ tận tình của Thầy giáo cũng như các anh chị trong công ty. Em xin mạnh dạn chọn đề tài của mình là: "**Phân tích và giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ và phát triển doanh nghiệp**".

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên bài làm

của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em luôn mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

***Kết cấu khóa luận gồm 3 chương:***

***Chương I : Cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh.***

***Chương II : Phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công Ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp.***

***Chương III: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.***

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của thầy giáo – TS. Nguyễn Ngọc Điện là người trực tiếp hướng dẫn, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh trường ĐH Dân Lập Hải Phòng cùng tập thể ban lãnh đạo công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp đã chỉ dẫn, tạo điều kiện và giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài này.

***Em xin chân thành biết ơn sự giúp đỡ quý báu này!***

*Hải Phòng, tháng 6, năm 2011*

*Sinh viên*

*Dương Thị Minh Nguyệt*

## CHƯƠNG I

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

#### 1. Các kiến thức cơ bản về hiệu quả sản xuất kinh doanh

##### 1.1. 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.

##### 1.2. Khái niệm hiệu quả

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 lưu động

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.

➤ ***Phân biệt kết quả và hiệu quả:***

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 hoá lợi nhuận. Song nó cũng là thước đo trình độ tiết kiệm các yếu tố đầu vào, nguồn nhân lực xã hội. Tiêu chuẩn hoá hiệu quả đặt ra là tối đa hoá kết quả hoặc tối thiểu hoá 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.

***1.3. Khái niệm, phân loại và vai trò hiệu quả kinh doanh***

Như chúng ta đã biết để sản xuất bất kỳ loại hàng hoá dịch vụ nào cũng cần có các tài nguyên hay các yếu tố sản xuất. Các yếu tố sản xuất là các yếu tố đầu vào để sản xuất hàng hoá dịch vụ. Đối với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nếu hoạt động sản xuất không được tiến hành thì doanh nghiệp sẽ không còn tồn tại và biến dạng thành loại hình doanh nghiệp khác. Tuy nhiên chúng ta cũng không thể sản xuất một cách tùy tiện mà phải sản xuất sao cho phù hợp, phải dựa trên cơ sở điều tra nắm bắt cụ thể, chính xác nhu cầu của thị trường, khi đó doanh nghiệp mới quyết định sản xuất mặt hàng, khối lượng, quy cách, chất lượng... Có như vậy hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mới đạt được hiệu quả và đó cũng là điều kiện cơ bản cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh làm ăn có hiệu quả bao giờ cũng phải hoàn thành tốt đồng thời hai nhiệm vụ đó là sản xuất sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm.

Với việc sản xuất sản phẩm trước hết khi tiến hành các mục tiêu kinh tế - xã hội được thể hiện thông qua hệ thống các chỉ tiêu thuộc về sản xuất. Nói cách khác, các chỉ tiêu thuộc về sản xuất phải được xác định trước và nó được coi là cơ sở để xác định lao động, trang bị, cung cấp vật tư, giá thành, lợi nhuận...

Mặt khác, kết quả của việc thực hiện các chỉ tiêu sản xuất về khối lượng, chủng loại sản phẩm, về chất lượng và thời hạn có ảnh hưởng quyết định tới việc thực hiện các chỉ tiêu giá thành, tiêu thụ và lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, khi đề cập đến các kết quả của các hoạt động sản xuất bao giờ cũng phải đề cập đồng thời cả hai mặt: kết quả của việc thực hiện các chỉ tiêu thuộc về khối lượng và chất lượng của sản xuất. Hai mặt này gắn bó mật thiết với nhau và tác động qua lại lẫn nhau.

Còn về tiêu thụ sản phẩm, đây là vấn đề rất quan trọng đối với các doanh nghiệp trong điều kiện kinh tế thị trường. Tiêu thụ hay không tiêu thụ được sản phẩm quyết định sự tồn tại hay không tồn tại, sự phát triển hay không phát triển của doanh nghiệp. Có tiêu thụ được sản phẩm thì doanh nghiệp mới có điều kiện bù đắp được toàn bộ chi phí đã chi ra trong quá trình sản xuất và tiêu thụ đảm bảo quá trình tái sản xuất giản đơn. Mặt khác thông qua tiêu thụ sản phẩm doanh nghiệp mới có thể thực hiện được giá trị lao động thặng dư, nghĩa là thu được lợi nhuận từ các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng được xem xét, đánh giá từ hai quan điểm: chức năng xã hội và chức năng kinh tế.

Từ quan điểm xã hội (chức năng xã hội) các doanh nghiệp phải đảm bảo sản xuất và cung ứng một lượng sản phẩm nhất định với những yêu cầu cụ thể về chủng loại, chất lượng cho nhu cầu tiêu dùng của xã hội bao gồm cả nhu cầu trong sản xuất và nhu cầu trong tiêu dùng hàng ngày.

Từ quan điểm kinh tế (chức năng kinh tế) các doanh nghiệp không thể thực hiện chức năng xã hội bằng mọi giá mà phải lấy thu nhập từ tiêu thụ để bù đắp được toàn bộ chi phí sản xuất đã chi ra và đảm bảo thu được doanh lợi. Như vậy có doanh lợi hay không có doanh lợi phản ánh việc thực hiện hay không thực hiện được chức năng kinh tế của các doanh nghiệp.

Cuối cùng các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh được hay không cũng còn tùy thuộc một phần vào sự can thiệp của Nhà nước trong từng giai đoạn khác nhau và đối với từng loại mặt hàng khác nhau.

Vì vậy, có nhiều nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả, điều này mới đưa ra được những biện pháp cần thiết, phù hợp nhằm tăng nhanh khối lượng hàng hoá được sản xuất ra cũng như khối lượng hàng hoá được tiêu thụ. Như vậy vừa đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của xã hội vừa tăng được lợi ích của bản thân doanh nghiệp.

➤ ***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.

## **2. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp**

### **2.1. Các nhân tố khách quan**

#### **➤ Thị trường cạnh tranh và đối thủ cạnh tranh**

Mối quan hệ giữa các doanh nghiệp cùng ngành và cùng sản xuất một ngành hàng hoặc một nhóm hàng có thể trở thành bạn hàng của nhau trong kinh doanh nhưng có thể lại là đối thủ của nhau trên thị trường đầu vào và đầu ra.

#### **+ Đối thủ cạnh tranh:**

Bao gồm hai nhóm, đối thủ cạnh tranh sơ cấp và đối thủ cạnh tranh thứ cấp. Nếu doanh nghiệp có đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là rất khó khăn, vì vậy doanh nghiệp cần phải đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tổ chức bộ máy lao động phù hợp để tạo cho doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh về giá cả, chất lượng, chủng loại cũng như mẫu mã...để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Như vậy đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp đồng



thời cũng tạo ra động lực phát triển doanh nghiệp. Việc xuất hiện càng nhiều đối thủ cạnh tranh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng trở nên khó khăn.

- *Thị trường:*

Bao gồm thị trường bên trong, thị trường đầu vào và thị trường đầu ra. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Đối với thị trường đầu vào:

+ Cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như nguyên vật liệu, máy móc thiết bị... Cho nên nó có tác động trực tiếp đến quá trình sản xuất, giá thành sản phẩm...

Đối với thị trường đầu ra:

+ Nó quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hoá dịch vụ của các doanh nghiệp, thị trường đầu ra sẽ quyết định doanh thu, sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm và từ đó tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Nhân tố tiêu dùng*

Nhân tố này chịu sự tác động của giá cả, chất lượng sản phẩm, thu nhập thói quen của người tiêu dùng. Nhưng bản thân nhân tố sức mua và cấu thành sức mua chịu ảnh hưởng của nhân tố số lượng và cơ cấu mặt hàng sản xuất. Mỗi sản phẩm của doanh nghiệp đều có hiệu quả riêng nên nhân tố sức mua cũng khác nhau suy ra hiệu quả chung của doanh nghiệp cũng thay đổi. Nếu sản xuất kinh doanh phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng, chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ mặt hàng của doanh nghiệp, thì hiệu quả của doanh nghiệp cũng tăng lên. Do vậy đòi hỏi doanh nghiệp phải nghiên cứu kỹ nhân tố này để có kế hoạch sản xuất kinh doanh cho phù hợp.

➤ *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 lợi nhuận, tăng khả năng cạnh tranh của 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 có 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.

## **2.2. Các nhân tố chủ quan**

➤ *Nhân tố quản trị doanh nghiệp*

Đối với mọi doanh nghiệp càng ngày nhân tố quản trị càng đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Nó tác động tới hoạt động kinh doanh qua nhiều yếu tố như cơ cấu lao động, cơ sở vật chất... Công tác quản trị doanh nghiệp được tiến hành tốt sẽ giúp doanh nghiệp một hướng đi đúng, định hướng xác định đúng chiến lược kinh doanh, các mục tiêu mang lại hiệu quả, kết quả hoặc là phi hiệu quả, thất bại của doanh nghiệp.

Với một cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp hợp lý không những giúp cho điều hành hoạt động kinh doanh tốt mà còn làm giảm tối thiểu các chi phí quản lý và xây dựng một cơ cấu lao động tối ưu. Nhân tố này còn giúp lãnh đạo doanh nghiệp đề ra những quyết định đúng đắn chính xác và kịp thời, tạo ra những động lực to lớn để kích thích sản xuất phát triển, nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Lao động*

Mọi lực lượng sản xuất kinh doanh đều do lực lượng lao động tiến hành. Nó là chủ thể trong hoạt động sản xuất kinh doanh, mọi nỗ lực đưa khoa học kỹ thuật trang thiết bị máy móc hiện đại để nâng cao hiệu quả kinh doanh đều do con người tạo ra và thực hiện chúng. Song để đạt được điều đó đội ngũ nhân viên lao động cũng cần phải có một lượng kiến thức chuyên môn ngành nghề cao, góp phần ứng dụng sản xuất tốt, tạo ra những sản phẩm cao phù hợp với

nhu cầu tiêu dùng trên thị trường và mang lại lợi ích cho doanh nghiệp.

➤ *Vốn kinh doanh*

Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội có thể khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vốn còn là nền tảng, là cơ sở cho doanh nghiệp hoạt động, góp phần đa dạng hoá phương thức kinh doanh, đa dạng hoá thị trường, đa dạng hoá sản phẩm. Ngoài ra vốn còn giúp cho doanh nghiệp đảm bảo độ cạnh tranh cao và giữ ưu thế lâu dài trên thị trường.

➤ *Trang thiết bị kỹ thuật*

Ngày nay công nghệ sản xuất giữ luôn giữ vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất. Luôn thay đổi dây chuyền sản xuất trong mỗi doanh nghiệp là điều luôn được khuyến khích nhưng cũng phải tùy theo quy mô và tính đồng bộ của doanh nghiệp. Chính nhờ những những thiết bị khoa học tiến tiến người lao động sẽ được giảm phóng sức lao động, năng suất tăng lên rất nhiều lần trong cùng một thời gian, dẫn tới tăng hiệu quả. Mặt khác, trang thiết bị kỹ thuật không những đáp ứng cho khách hàng sản phẩm tốt, hình dáng đẹp, không xâm hại đến sức khoẻ mà còn thoả mãn nhưng nhóm khách hàng đòi hỏi có thuộc tính đặc biệt.

### **3. Các bước phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh**

+ Phân tích bảng báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh theo chiều ngang và chiều dọc.

+ Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang và chiều dọc.

+ Phân tích các chỉ tiêu tổng quát (ROA, ROE, ROS...)

+ Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.

+ Phân tích hiệu quả sử dụng vốn.

+ Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.

+ Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

+ Phân tích một vài chỉ tiêu tài chính.

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

### 4.1. Phương pháp so sánh

#### ➤ Phương pháp so sánh tuyệt đối

Phương pháp này cho biết khối lượng, quy mô đạt tăng giảm của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với doanh nghiệp khác hoặc giữa các thời kỳ của doanh nghiệp.

$$\begin{array}{ccc} \text{Mức tăng giảm} & \text{Trị số của chỉ} & \text{Trị số của chỉ} \\ \text{Tuyệt đối của chỉ} & \text{tiêu kỳ phân tích} & \text{tiêu kỳ gốc} \\ \text{tiêu} & & \end{array}$$

Mức tăng giảm tuyệt đối không phản ánh về mặt lượng, thực chất việc tăng giảm không nói lên là có hiệu quả, tiết kiệm hay lãng phí hay không. Nó thường được dùng kèm với các phương pháp khác khi đánh giá hiệu quả giữa các kỳ.

#### b) Phương pháp so sánh tương đối :

Phương pháp này cho biết kết cấu, quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu.

Dạng đơn giản: Tỷ lệ so sánh =  $G1 / G0$

Trong đó  $G1$  : trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

$G0$  : trị số chỉ tiêu kỳ gốc

### 4.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu kinh tế , từ đó giúp cho việc đề xuất các biện pháp được chính xác và cụ thể hơn.

Điều kiện áp dụng : Các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ với các chỉ tiêu phân tích ở phương trình kinh tế dạng tích số , thương số hoặc cả tích lẫn thương.

- Phương pháp phân tích:

B1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng ,mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích, công thức tính chỉ tiêu...

B2: Sắp xếp các nhân tố theo trật tự nhất định ,nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Nếu có nhiều nhân tố số lượng thì nhân tố số lượng chủ yếu xếp trước, nhân tố thứ yếu xếp sau và không được đảo lộn trật tự trong

suốt quá trình phân tích.

**B3:** Xác định đối tượng cụ thể của phân tích

Tính trị số của chỉ tiêu ở các kỳ : kỳ phân tích và kỳ gốc

$$\begin{array}{ccc} \text{Đối tượng cụ} & \text{Trị số của chỉ} & \text{Trị số của chỉ} \\ \text{thể của phân} & \text{tiêu kỳ phân tích} & \text{tiêu kỳ gốc} \\ \text{tích} & & \end{array} = \text{tiêu kỳ phân tích} - \text{tiêu kỳ gốc}$$

**B4:** Tiến hành thay thế và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

- Quy tắc thay thế: Nhân tố nào được thay thế nó sẽ lấy giá trị thực tế từ đó nhân tố nào chưa được thay thế thì giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc . Mỗi lần thay thế chỉ được thay thế một nhân tố , có bao nhiêu nhân tố thì phải thay bấy nhiêu lần.

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng hiệu số giữa kết quả của lần thay thế trước đó.

**B5:** Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố được bằng với đối tượng cụ thể phân tích.

#### **4.3. Phương pháp số chênh lệch**

- Mục đích: Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

- Điều kiện áp dụng : Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số với chỉ tiêu phân tích.

- Nội dung phân tích : Cũng gồm 5 bước nhưng ở dạng rút gọn hơn. Khi tính mức độ ảnh hưởng của các nhân tố sẽ đơn giản hơn.

#### **4.4. Phương pháp số cân đối**

- Mục đích của phương pháp : nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Điều kiện áp dụng : Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tổ đại số với các chỉ tiêu phân tích

- Nội dung phân tích :

**B1:** xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng ,mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

**B2:** Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Đó là chênh lệch giữa trị số kỳ phân tích và kỳ khác của bản thân nhân tố đó.

B3: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bằng đối tượng cụ thể của phân tích.

#### **4.5. Phương pháp tương quan**

- Khái niệm: Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả với một hay nhiều tiêu thức nguyên nhân nhưng dưới dạng liên hệ thực

- Mục đích phương pháp :Nhằm xác định tính quy luật của các hoạt động , quá trình và kết quả kinh tế, từ đó cung cấp các thông tin cần thiết phục vụ cho công tác quản lý.

- Điều kiện áp dụng: phải thiết lập được mối liên hệ tương quan giữa các hiện tượng quá trình và kết quả kinh tế thông qua một hàm mục tiêu nào đó cùng với các điều kiện ràng buộc của nó.

- Nội dung :

B1: Xác định hàm mục tiêu dựa vào mối quan hệ vốn có của hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế với hàm mục tiêu phân tích đề ra.

B2: Bằng nghiên cứu kiểm soát sự biến động của hàm mục tiêu đó trong các điều kiện ràng buộc của nó nhằm phát hiện ra tính quy luật của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế đó.

B3: Rút ra các thông tin cần thiết để dự đoán dự báo phục vụ công tác quản lý.

#### **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.

## 6. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

### 6.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát

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.

#### 6.1.1. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)

$$ROA = \frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

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.

#### 6.1.2. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

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

Tỷ số này cho biết 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Doanh nghiệp thường dùng chỉ số này để so sánh mức sinh lời từng quý của một doanh nghiệp hoặc của các doanh nghiệp khác nhau.

Về mặt lý thuyết, ROE càng cao thì sử dụng vốn càng có hiệu quả. Các loại cổ phiếu có ROE cao thường được các nhà đầu tư ưa chuộng.

#### 6.1.3. Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS)

$$ROS = \frac{\text{LNTT (hoặc LNST)}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

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.

## **6.2. Nhóm 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 dài hạn, 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**

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

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.

**6.3. 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 lưu động 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:

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

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

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

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**

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

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.

**6.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động**

Nguồn nhân lực là nguồn quan trọng, đội ngũ nhân lực có tài và sử dụng hợp lý sẽ mang lại hiệu quả kinh tế cao. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.

➤ **Hiệu quả sử dụng lao động**

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng số lao động}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng chi phí tiền lương trả cho người lao động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

➤ **Doanh thu bình quân một lao động**

$$\text{Doanh thu bình quân 1 lao động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lượng lao động bình quân năm}}$$

Trong đó:

$$\text{Số lượng lao động bình quân} = \frac{\text{Số LĐ đầu kỳ} + \text{Số LĐ cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động có thể làm ra bao nhiêu đồng doanh thu.

➤ **Mức sinh lợi của một lao động**

$$\text{Mức sinh lợi của một lao động} = \frac{\text{LNST}}{\text{Số lượng lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này có ý nghĩa mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kỳ nhất định

### 6.5. Chỉ tiêu phản ánh 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.

### 6.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp

#### ➤ Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán chính là tỷ số giữa các khả năng thanh toán và các nhu cầu thanh toán. Đây là các chỉ tiêu rất được các nhà quản trị quan tâm liệu doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ tới hạn hay không.

#### - Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

Hệ số thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay công ty đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả. Nó cho biết 1 đồng cho vay có bao nhiêu đồng tài sản để đảm bảo.

$$\text{Hệ số KNTTTQ} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Nếu chỉ số này lớn hơn 1 thì có nghĩa là khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Song nếu lớn hơn 1 quá nhiều lại được xem là không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu chỉ số này nhỏ hơn 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 để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

**- 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 TSLĐ 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:

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

**- Hệ số khả năng thanh toán nhanh**

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

$$\text{Hệ số KNTT nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

**➤ 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.

**6.7. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp**

**Bảng 1. Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
<b><u>I. Tổng hợp</u></b>					
1. ROS					
2. ROA					
3. ROE					
<b><u>II. Hiệu quả sử dụng tài sản</u></b>					
1. Sức sản xuất của TSCĐ					
2. Sức sinh lời của TSCĐ					
<b><u>III. Hiệu quả sử dụng vốn</u></b>					
1. Hiệu suất sử dụng VDH					
2. Sức sinh lời của VDH					
3. Sức sản xuất VDH					
4. Sức sinh lời VNH					
5. Số vòng quay vốn NH	<b>vòng</b>				
6. Số ngày 1 vòng quay VNH	<b>ngày</b>				
<b><u>IV. Hiệu quả sử dụng chi phí</u></b>					
1. Hiệu quả sử dụng chi phí					
2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí					
<b><u>V. Hiệu quả sử dụng lao động</u></b>					
1. Sức sinh lợi một lao động	<b>đồng</b>				
2. Doanh thu bình quân một lao động	<b>đồng</b>				
<b><u>VI. Các chỉ số tài chính</u></b>					
1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát					
2. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn					
3. Hệ số khả năng thanh toán nhanh					
4. Số vòng quay hàng tồn kho	<b>vòng</b>				
5. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	<b>ngày</b>				
6. Số vòng quay các khoản phải thu	<b>vòng</b>				
7. Kỳ thu tiền bình quân	<b>ngày</b>				

## **7. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh**

### **7.1. Sử dụng tốt nguồn nhân lực trong sản xuất kinh doanh**

Trong các nguồn lực đầu vào của quá trình kinh doanh yếu tố con người luôn giữ một vai trò quyết định, khai thác tốt nguồn nhân lực trong kinh doanh 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 chuyên môn cho cán bộ nhân viên, tận dụng thời gian làm việc, đảm bảo thực hiện các định mức lao động.
- Vận dụng công nghệ để nâng cao chất lượng và năng suất lao động.
- Có chế độ khen thưởng đãi ngộ người lao động.

### **7.2. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định**

Để sử dụng được có hiệu quả vốn cố định trong hoạt động sản xuất kinh doanh thường xuyên cần thực hiện các biện pháp không chỉ bảo toàn mà còn phát triển được vốn cố định của doanh nghiệp sau mỗi kỳ kinh doanh. Thực chất là luôn bảo đảm duy trì một lượng vốn tiền tệ để khi kết thúc một vòng tuần hoàn bằng số vốn này doanh nghiệp có thể thu hồi hoặc mở rộng được số vốn mà doanh nghiệp bỏ ra ban đầu để đầu tư mua sắm tài sản cố định tính theo giá trị hiện tại.

Do đặc điểm của tài sản cố định là tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất song vẫn giữ nguyên hình thái vật chất và đặc tính sử dụng ban đầu, còn giá trị lại chuyển dần vào giá trị sản phẩm. Để bảo toàn và phát triển, các doanh nghiệp phải giải quyết hàng loạt các vấn đề trong việc tổ chức quá trình sản xuất, quá trình lao động, cung ứng và dự trữ vật tư sản xuất, các biện pháp giáo dục và khuyến khích kinh tế đối với người lao động cũng như việc thực hiện khấu hao hợp lý.

Chú trọng đổi mới trang thiết bị, phương pháp công nghệ đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định hiện có của doanh nghiệp về cả thời gian và công suất. Kịp thời thanh lý các tài sản cố định không cần dùng hoặc đã hư hỏng, không dự trữ quá mức các tài sản cố định chưa cần dùng.

Thực hiện tốt chế độ bảo dưỡng, sửa chữa dự phòng tài sản cố định, không



để xảy ra tình trạng tài sản cố định hư hỏng trước khi hết thời hạn sử dụng hoặc hư hỏng bất thường gây thiệt hại ngừng sản xuất.

### **7.3. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Trong điều kiện các doanh nghiệp chuyển sang hạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường mọi nhu cầu về vốn lưu động, các doanh nghiệp đều phải tự tài trợ, điều này càng có ý nghĩa quan trọng và tác động tích cực vì thời gian thu tiền càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn.

- Tránh được tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng hợp lý và tiết kiệm. Không gây sự căng thẳng giả tạo về nhu cầu vốn kinh doanh. Giúp cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được thường xuyên liên tục.

- Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động. nó chịu các ảnh hưởng như :

- + Quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.
- + Sự biến động của giá cả các loại vật tư hàng hóa.
- + Chính sách về chế độ lao động và tiền lương đối với người lao động.
- + Trình độ tổ chức quản lý, sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp trong quá trình dự trữ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

Vì vậy để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động giảm thấp tương đối nhu cầu vốn lưu động không cần thiết doanh nghiệp phải tìm ra các biện pháp phù hợp tác động lên các nhân tố ảnh hưởng trên sao cho có hiệu quả nhất.

### **7.4. Tăng doanh thu**

Doanh thu được xác định như sau:

$$D = \Sigma Q \times P$$

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 hoá sản phẩm, đa dạng hoá kinh doanh, mở rộng sản xuất kinh doanh.

- Mở rộng thị phần.

### **7.5. Giảm chi phí**

Quản lý chi phí là một phần của các chiến lược tăng trưởng kinh doanh nhằm không những cắt giảm chi phí mà còn tạo ra các ưu thế cạnh tranh rõ rệt trên thị trường.

Nếu không có kiến thức cơ bản về quản lý chi phí, thì bạn không thể nào nhận biết được tình hình thực tế của những dự án đầu tư, các kế hoạch kinh doanh cũng như thực trạng hoạt động của công ty.

Việc tìm giải pháp tài chính tối ưu cho chiến lược phát triển bền vững trong thời kỳ hậu hội nhập luôn là vấn đề nan giải nhất đối với các DN nhỏ và vừa hiện nay. Vì vậy, một trong những “nước cờ” mà DN nào cũng phải tính đến là việc quản lý và tiết kiệm chi phí ngay một hiệu quả hơn để sản phẩm, dịch vụ của mình ngày càng có chất lượng, giá cả phù hợp hơn với khách hàng.

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.

Giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

### **7.6. Nghiên cứu thị trường**

Nắm chắc nhu cầu thị trường và khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường của doanh nghiệp để có kế hoạch và phương án 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... nhằm gia tăng nhu cầu khách hàng.

## **CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH TƯ VẤN HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP**

### **1. Giới thiệu một số nét về công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp**

#### ***1.1. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp***

Tên công ty : Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp

Tên giao dịch quốc tế : Enterprise Consultancy & Assitance Company

Địa chỉ trụ sở chính : Số 319 Tây Sơn – Đống Đa – Hà Nội

Điện thoại : 04) 35637531 / 35639103

Fax : (04) 35637530

➤ ***Loại hình doanh nghiệp : Công ty trách nhiệm hữu hạn***

➤ ***Quy mô doanh nghiệp :***

- Tổng vốn điều lệ cho đến thời điểm hiện tại của Công ty là 5 tỷ VNĐ

- Tổng nhân viên hiện nay của Công ty là 81 nhân viên.

➤ ***Lĩnh vực kinh doanh***

- Nghiên cứu và tư vấn chính sách pháp luật – bảo vệ quyền lợi doanh nghiệp

+ Tư vấn luật doanh nghiệp, các quan hệ kinh tế, thương mại, tư vấn các vấn đề mua bán, sáp nhập, cổ phần hóa, chuyển đổi loại hình doanh nghiệp.

+ Tư vấn các vấn đề pháp lý liên quan đến lập – thẩm định và quản lý dự án đầu tư.

+ Giải quyết tranh chấp và bảo vệ quyền lợi Doanh nghiệp thông qua đàm phán.

- Nghiên cứu và tư vấn chính sách tài chính – kế toán

+ Tư vấn các vấn đề liên quan đến thuế, tài chính – kế toán doanh nghiệp.

+ Tư vấn cơ cấu và quản trị tài chính kế toán doanh nghiệp.

+ Tư vấn và hỗ trợ huy động tín dụng; phát hành, chuyển nhượng cổ phần, cổ phiếu, niêm yết thị trường chứng khoán.

- Quản trị và phát triển thương hiệu

+ Thiết kế và xây dựng bộ nhận diện thương hiệu

+ Bảo hộ xác lập quyền sở hữu công nghiệp

+ Tư vấn xây dựng hệ thống quản trị nội bộ

+ Quản trị và phát triển thương hiệu

- Xúc tiến đầu tư
- + Cung cấp thông tin hợp tác đầu tư.
- + Xúc tiến đầu tư trong và ngoài nước.

➤ ***Quá trình hình thành và phát triển của công ty***

Công ty TNHH Tư vấn Hỗ trợ Phát triển Doanh nghiệp - Enterprise Consultancy & Assistance Company - (Công ty ECAC) được chính thức thành lập ngày 20/2/2002 theo quyết định số: 0102007176 của Sở kế hoạch và đầu tư Hà Nội.

- Ngày 20/02/2002 Vốn điều lệ của công ty tại thời điểm đăng ký kinh doanh là 1.200.000.000 đồng (bằng chữ : Một tỷ hai trăm triệu đồng Việt Nam)

- Ngày 20/02/2006 Vốn điều lệ của công ty tăng lên là 2.700.000.000 đồng (bằng chữ : Hai tỷ bảy trăm triệu đồng Việt Nam)

- Ngày 20/02/2009 Vốn điều lệ công ty là 3.600.000.000 đồng (bằng chữ : Ba tỷ sáu trăm triệu đồng Việt Nam)

- Ngày 20/2/2011 Vốn điều lệ của công ty tăng lên 5.000.000.000 (bằng tiền: Năm tỷ đồng Việt Nam).

## ***1.2. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp***

### ***a) Chức năng:***

Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp được tổ chức và hoạt động theo hướng kinh doanh dịch vụ tư vấn đa lĩnh vực đặc biệt là tư vấn về các lĩnh vực đầu tư, pháp luật, tài chính kế toán, thương hiệu... theo yêu cầu của thị trường nhằm thực hiện thành công mục tiêu và tôn chỉ của công ty là: phát triển bền vững, vì quyền lợi của khách hàng.

### ***b) Nhiệm vụ:***

Cung cấp cho thị trường các sản phẩm về dịch vụ tư vấn như: đầu tư, xây dựng và quản lý dự án đầu tư, nghiên cứu và tư vấn chính sách pháp luật bảo vệ quyền lợi doanh nghiệp, nghiên cứu và tư vấn chính sách tài chính kế toán, quản trị và phát triển thương hiệu, xúc tiến đầu tư...

Công ty luôn coi trọng chất lượng dịch vụ, quyền lợi của khách hàng là chỉ tiêu hàng đầu. Các dịch vụ luôn đáp ứng nhu cầu khách hàng một cách tốt nhất.

**1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý**

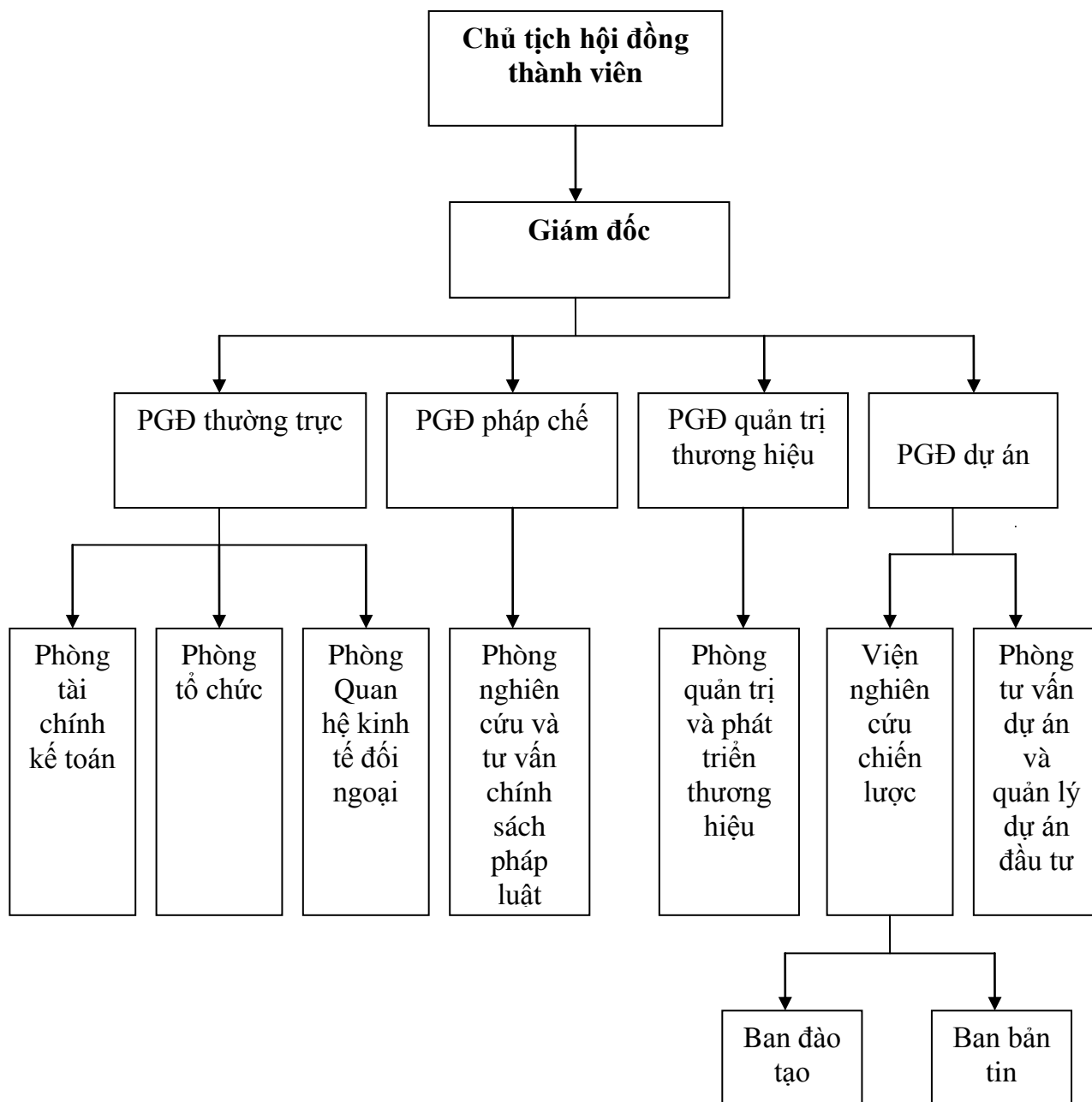
**a) Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty:**

Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp bao gồm các phòng ban:

Ban giám đốc gồm: Giám đốc và 3 phó giám đốc

- Ông Bùi Thanh Sơn: Chủ tịch hội đồng thành viên kiêm giám đốc
- Ông Bùi Vinh Quang: Phó giám đốc thường trực
- Ông Nguyễn Nhật Huy: Phó giám đốc quản trị và phát triển thương hiệu
- Bà Trần Thị Lý: Phó giám đốc pháp chế
- Ông Bùi Sĩ Chung: Phó giám đốc dự án

**Bảng 2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty**



Bộ máy quản lý của công ty là tổ hợp các phòng ban, phân xưởng có mối quan hệ thống nhất. Bên cạnh đó lại có những quyền hạn nhất định được bố trí theo từng cấp nhằm thực hiện chức năng quản lý của công ty, mục đích nhằm phát huy khả năng, quyền lợi cũng như tính tự chủ của mỗi cá nhân trong môi trường tập thể, phù hợp với môi trường sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó thể hiện một bộ máy làm việc đơn giản nhưng lại có tính đồng bộ cao và rất hiệu quả, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong công ty.

#### **b) Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận:**

##### **❖ Chức năng và nhiệm vụ của Ban giám đốc:**

Thành viên của Ban giám đốc là Giám đốc, các phó giám đốc; đứng đầu là Giám đốc;

- Ban giám đốc có nhiệm vụ:

+ Hoạch định và tổ chức thực hiện các chương trình hành động mang tính chất chiến lược ngắn hạn cũng như dài hạn cho công ty;

+ Điều hành hoạt động hàng ngày của công ty;

+ Thực hiện chức năng đại diện đối nội, đối ngoại cho công ty;

+ Quyết định những vấn đề liên quan đến tổ chức thực hiện và giám sát nghiệm thu công việc;

+ Chịu trách nhiệm về chất lượng chuyên môn trước Tổng giám đốc và HĐQT;

+ Ban Giám đốc có nhiệm vụ hỗ trợ cho người đại diện theo pháp luật trong việc giải quyết các vấn đề đại diện pháp lý của công ty khi cần thiết.

- GD phụ trách quản lý và điều hành chung các hoạt động của công ty.

- Giám đốc thường trực có nhiệm vụ: Phụ trách quản lý nội bộ, văn phòng, nhân sự, chính sách, chế độ, quan hệ đối ngoại.

- Giám đốc: Phụ trách quản trị và phát triển thương hiệu.

- Giám đốc pháp chế: Phụ trách pháp chế.

- Giám đốc dự án: Phụ trách về các dự án đầu tư

**❖ Chức năng, nhiệm vụ của phòng tài chính kế toán:**Chức năng:

- Phòng tài chính kế toán là bộ máy quản lý tình hình tài chính của công ty, chịu sự quản lý giám sát trực tiếp của Ban giám đốc đồng thời phối hợp chặt chẽ với các bộ phận phòng ban đảm bảo tình hình phát triển chung của toàn công ty.

Nhiệm vụ:

- Nghiên cứu phân tích các vấn đề liên quan đến tài chính.
- Chịu trách nhiệm về tính chính xác hồ sơ tài liệu liên quan đến tài chính của Công ty cũng như các sản phẩm dịch vụ cung cấp cho khách hàng.
- Đối chiếu các khoản công nợ phải thu và các khoản công nợ phải trả.
- Theo dõi các hợp đồng tư vấn phát sinh hàng tháng.
- Kiểm kê tài sản, hàng tồn kho vào cuối niên độ kế toán.
- Tham vấn cho BGD các vấn đề liên quan đến tổ chức quản lý hệ thống tài chính của Công ty.
- Đại diện giao dịch với các cơ quan chức năng trong việc giải quyết các vấn đề liên quan đến tài chính kế toán của Công ty và của khách hàng.
- Xây dựng và vận hành hệ thống kế toán nội bộ của Công ty
- Tư vấn cho khách hàng về việc lập kế hoạch nộp thuế theo đúng quy định của pháp luật.
- Tư vấn cơ cấu và quản trị tài chính Doanh nghiệp.
- Tư vấn và hỗ trợ huy động tín dụng, phát hành chuyển nhượng cổ phần, niêm yết thị trường chứng khoán.
- Hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán của Công ty và của khách hàng.

**❖ Chức năng nhiệm vụ của phòng tổ chức*****Khối Quản lý hành chính:***Chức năng:

- Là bộ máy điều hành tổng hợp của công ty; là nơi thu thập, xử lý thông tin hỗ trợ cho hoạt động quản lý; là nơi chăm lo mọi lĩnh vực dịch vụ hậu cần đảm bảo các điều kiện vật chất cho hoạt động của công ty.

- Hệ thống tổ chức bộ máy quản lý, tổ chức thực hiện các thể chế hoạt động của công ty.

- Hệ thống chế độ trách nhiệm, quyền hạn, quyền lợi, chức năng, nhiệm vụ của đội ngũ cán bộ, nhân viên trong hoạt động của công ty.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng và tổ chức thực hiện chương trình
- Thu thập, xử lý, quản lý và sử dụng thông tin
- Quy chuẩn và chịu trách nhiệm về tính pháp lý, kỹ thuật soạn thảo văn bản.
- Xây dựng, củng cố tổ chức bộ máy văn phòng
- Tổ chức giao tiếp, đối nội, đối ngoại của công ty.
- Duy trì hoạt động thường xuyên, liên tục của văn phòng.
- Bảo đảm nhu cầu hậu cần, kinh phí chi tiêu, quản lý vật tư, tài sản của công ty.

***Khối Quản lý nhân sự:***

Chức năng:

- Quản lý, đãi ngộ và phát triển nguồn nhân lực của công ty.

Nhiệm vụ:

- Tuyển dụng nhân sự
- Đào tạo và đãi ngộ nhân sự
- Đề xuất hay chuyển chuyên công tác, vị trí nội bộ
- Xây dựng bậc lương, điều chỉnh nâng, hạ lương
- Xây dựng chính sách thưởng, phạt, trợ cấp, phụ cấp, bảo hiểm xã hội, y tế...
- Đề xuất thôi việc, ngừng thử việc, cộng tác... đối với những trường hợp không đạt hiệu quả.

**❖ Chức năng nhiệm vụ của phòng quan hệ kinh tế đối ngoại**

- Chức năng đại diện đối ngoại, cung cấp thông tin hợp tác đầu tư;
- Chức năng xúc tiến đầu tư và tổ chức các chương trình làm việc, hội thảo khoa học và hội thảo xúc tiến đầu tư;
- Chức năng phối kết hợp với các phòng ban khách để triển khai cung cấp Dịch vụ, phụ trách công tác dịch thuật.



- Tổ chức sản xuất và phát hành Bản tin nội bộ;
- Phát triển hệ thống khách hàng của công ty.

#### **❖ Chức năng nhiệm vụ phòng nghiên cứu và tư vấn chính sách pháp luật**

- Phụ trách phần thông tin pháp luật trong bản tin của công ty;
- Cung cấp dịch vụ tư vấn về các vấn đề pháp lý cho hệ thống khách hàng;
- Lên kế hoạch và triển khai những chương trình hội thảo có mục đích về vấn đề pháp luật;
- Chịu trách nhiệm về vấn đề chuyên môn của các sản phẩm của mình;
- Xây dựng cơ sở dữ liệu của bộ phận;
- Tham vấn cho Ban giám đốc về các vấn đề pháp lý;
- Phối kết hợp với các phòng ban khác trong việc giải quyết các công việc chung.

#### **❖ Chức năng nhiệm vụ của phòng quản trị và phát triển thương hiệu**

- Tư vấn xây dựng bộ nhận diện thương hiệu: đặt tên, thiết kế logo, sáng tạo slogan, xây dựng bộ quy chuẩn hướng dẫn sử dụng quy chế gắn nhãn và nhận diện thương hiệu, tổ chức event ra mắt thương hiệu mới, logo hay slogan mới, công tác truyền thông hỗ trợ...

- Tư vấn bảo hộ thương hiệu: đăng ký bản quyền; tư vấn hỗ trợ doanh nghiệp trong các vấn đề về luật pháp liên quan đến tranh chấp và vi phạm thương hiệu;

- Thương hiệu với báo chí truyền thông;
- Định vị và thẩm định thương hiệu;
- Thương hiệu và sự khác biệt văn hoá, thương hiệu B2B...

#### **❖ Chức năng nhiệm vụ của viện nghiên cứu chiến lược**

- Nghiên cứu, đề xuất các chính sách và cơ chế quản lý cho công ty;
- Xây dựng và thực hiện các đề tài nghiên cứu khoa học, đề án phục vụ chiến lược phát triển của công ty;
- Xây dựng bản đồ khu công nghiệp;
- Ban đào tạo: (kết hợp với Phòng tổ chức)

- + Tổ chức tuyển dụng, tổ chức kiểm tra trình độ chuyên môn của các thành viên và đề xuất các kiến nghị;
- + Lên kế hoạch và tổ chức đào tạo cho hệ thống nhân viên của công ty bao gồm cả về vấn đề chuyên môn, hệ thống, kỹ năng làm việc...
- + Lên kế hoạch và tổ chức các chương trình phổ biến kiến thức cho các đối tác và khách hàng của công ty;
- + Hoạch định chiến lược nhân sự cho công ty;
- + Xây dựng các chuẩn mực về kiểm tra và đào tạo trong công ty bằng văn bản;
- Ban bản tin:
  - + Cung cấp các thông tin cần thiết về pháp luật và hoạt động đầu tư cho các nhà kinh doanh, thông qua đó tạo được ảnh hưởng và xây dựng được hệ thống khách hàng cho công ty.

#### ❖ Chức năng nhiệm vụ phòng tư vấn dự án và quản lý dự án đầu tư

##### - **Chức năng:**

- + Phòng TVDA và QLDA ĐT có chức năng tổ chức các gói dịch vụ của Công ty tới khách hàng, tuân thủ nguyên tắc và các quy tắc ứng xử của Công ty, đồng thời sáng tạo trong công việc để đạt được hiệu quả cao nhất.
- + Đào tạo nhân sự của phòng: Nhân sự mới được tiếp nhận vào bộ phận cũng như những nhân sự cũ thường xuyên được đào tạo và tự học hỏi để nâng cao trình độ chuyên môn của bản thân đáp ứng tốt yêu cầu công việc.

##### - **Nhiệm vụ:**

- + Báo cáo công việc lên ban lãnh đạo;
- + Hoàn thành các công việc được giao;
- + Chịu trách nhiệm về các vấn đề chuyên môn của phòng trước ban lãnh đạo Công ty;
- + Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu cho bộ phận;
- + Đào tạo chuyên môn cho các chuyên viên mới và toàn thể bộ phận.

### 1.4. Phân tích thị trường của công ty

#### a) **Thị trường:**

Thị trường tại địa bàn Hà Nội đem lại doanh thu lớn cho công ty. Không chỉ

quan tâm đặc biệt đến khu vực thị trường tại Hà Nội công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp không ngừng vươn ra các thị trường lân cận như Ninh bình, Nam Định, Thái Bình... từng bước đặt niềm tin vào khách hàng với mục tiêu và tôn chỉ của công ty là: phát triển bền vững, vì quyền lợi của khách hàng.

**b) Khách hàng:**

Khách hàng chủ yếu của công ty hiện nay vẫn là những cá nhân, tổ chức đến từ các tỉnh miền Bắc. ECAC đã làm việc với rất nhiều công ty đã phát triển thịnh vượng và cả những công ty nhỏ mới thành lập, biến tầm nhìn và mục tiêu của họ trở nên thiết thực.

Các khách hàng lớn và quen thuộc mà công ty đã và đang tư vấn như:

- Công ty TNHH xây dựng và công trình DaeJung
- Công ty TNHH du lịch và thương mại Châu Á Thái Bình Dương
- Công ty cổ phần quảng cáo và sức mạnh truyền thông APM
- Công ty cổ phần thép Hàn Việt
- Công ty cổ phần đầu tư BĐS Prosmexco
- Công ty cổ phần tập đoàn TMS
- Công ty TNHH tư vấn môi trường Hà Nội
- Công ty TNHH Manetti (Việt Nam)
- Công ty TNHH đầu tư khai thác khoáng sản Sotraco
- Công ty TNHH MTV Hoàng Nam SG
- Công ty cổ phần Trường An Sinh...

Lãnh đạo công ty luôn xác định hiểu rõ nhu cầu khách hàng và thỏa mãn tốt nhất nhu cầu khách hàng là mục tiêu hàng đầu của công ty. Công ty luôn thực hiện chính sách hướng tới khách hàng, xem xét, cụ thể hóa các nhu cầu của khách hàng trong hiện tại cũng như trong tương lai. Đồng thời đảm bảo việc thu thập phân tích thông tin phản hồi từ khách hàng qua đó có thể phát huy điểm mạnh và khắc phục những điểm còn yếu.

**c) Đối thủ cạnh tranh:**

Trong nền kinh tế mà các ngành dịch vụ nói chung và ngành dịch vụ tư vấn

nói riêng ngày càng phát triển thì công ty gặp không ít khó khăn bởi sự cạnh tranh gay gắt của các đối thủ cạnh tranh. Trong đó bao gồm đối thủ cạnh tranh trực tiếp và tiềm tàng.

Đối thủ cạnh tranh trực tiếp của công ty là các công ty đang tồn tại và phát triển trên thị trường, họ có cùng một ngành nghề kinh doanh và cũng đang từng bước lớn mạnh. Trong số đó phải kể tới các công ty: Công ty TNHH An Bình Quốc Tế, Công ty TNHH tư vấn thương mại Đại Long, Công ty tư vấn MeKong Economics, Công ty tư vấn SMIC...

Ngoài việc không ngừng đổi mới và cải tiến chất lượng dịch vụ để cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp công ty luôn sẵn sàng tư thế để cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng đang có xu hướng gia tăng và hình thành.

### 1.5. Phân tích tình hình kinh doanh của công ty

Kết quả hoạt động kinh doanh là rất quan trọng đối 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 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 được điểm mạnh, khắc phục được điểm yếu của chính bản thân. Từ đó nâng cao năng xuất chất lượng và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

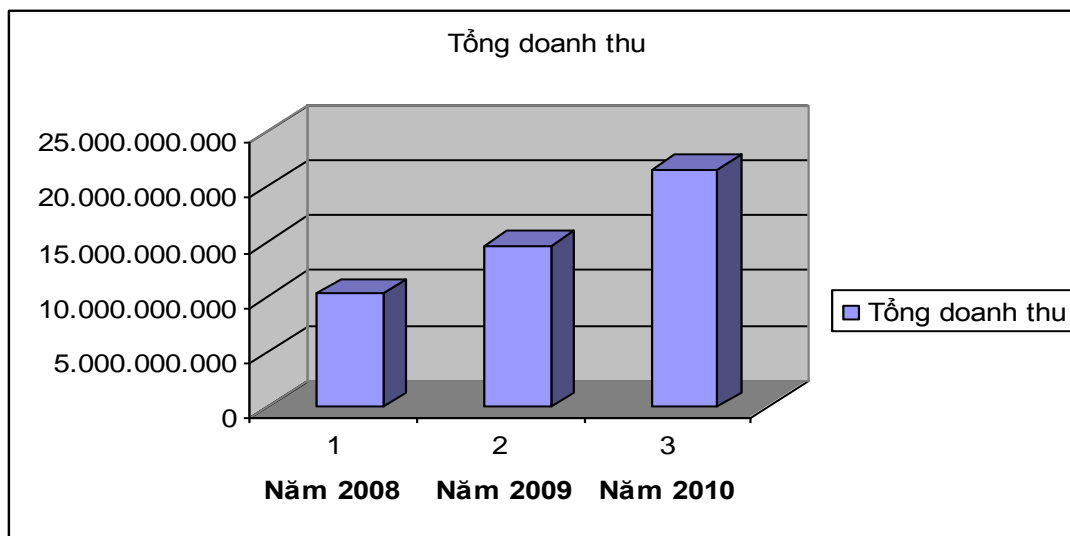
**Bảng 3: Kết quả doanh thu, lợi nhuận của công ty qua các năm**

(ĐVT: Đồng)

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1	Tổng doanh thu	10.264.254.263	14.659.874.325	21.604.357.071
2	Tổng chi phí	6.967.259.984	9.561.431.954	14.132.888.583
3	LN sau thuế	3.021.254.985	5.253.697.070	7.625.148.014

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

**Bảng 4: Biểu đồ về tổng doanh thu**

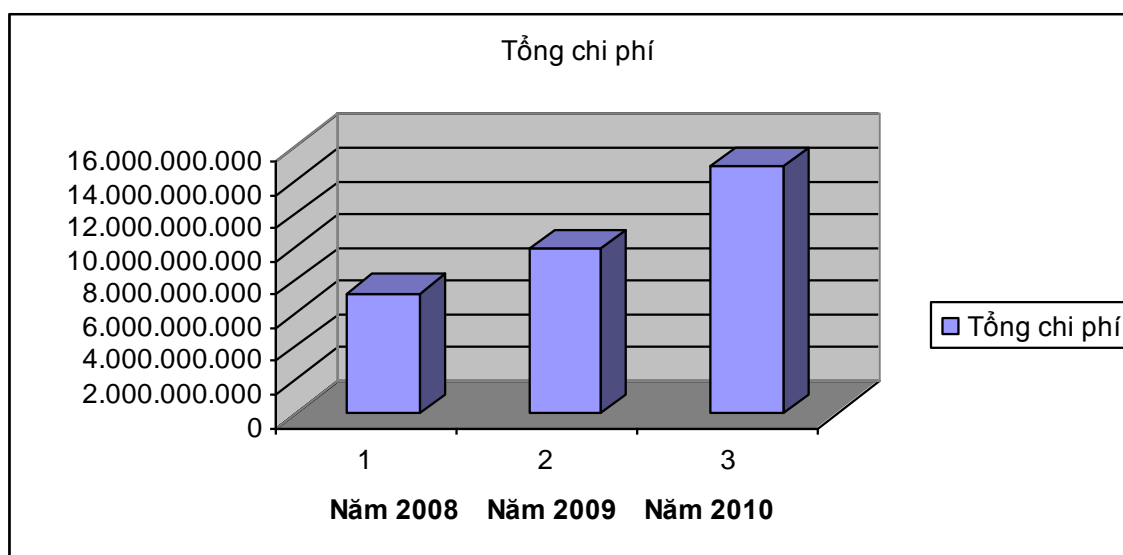


**Nhận xét:**

Nhìn vào biểu đồ trên ta thấy tình hình kinh doanh của công ty tăng dần qua các năm. Cụ thể:

Tổng doanh thu tăng từ 10.264.254.263đ năm 2008 lên 14.659.874.325đ năm 2009 tương ứng với mức tăng là 42,82%. Sang đến năm 2010 tổng doanh thu đã tăng lên 21.604.357.071đ, tăng cao hơn so với năm 2008 – 2009, tương ứng với 47,37%. Điều này cho thấy các hợp đồng tư vấn của công ty với khách hàng ngày càng tăng. Công ty không ngừng nâng cao trình độ quản lý, trình độ chuyên môn của nhân viên để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng trong các hợp đồng lớn, xây dựng thương hiệu cho công ty.

**Bảng 5: Biểu đồ về tổng chi phí**



**Nhân xét:**

Thông qua biểu đồ trên ta thấy tổng chi phí trong các năm không ngừng tăng lên. Tổng chi phí năm 2009 là 9.561.431.954đ, năm 2008 là 6.967.259.984 đồng tăng hơn 37,23%. Tổng chi phí năm 2010 là 14.132.888.583 đồng tăng lên so với năm 2009 là 48,51%. Điều này cho thấy năm 2010 công ty chưa tiết kiệm được chi phí, công ty đã đầu tư nhiều hơn để mở rộng quy mô kinh doanh.

Xét về lợi nhuận của công ty, năm 2008 lợi nhuận chỉ là 3.021.254.985 đ, đến năm 2009 là 5.253.697.070 đồng, tăng 73,90%. Năm 2010 lợi nhuận đạt 7.625.148.014 đồng, tăng so với năm 2009 là 45,13%.

Như vậy, xét về mặt bằng chung thì dù doanh thu trong giai đoạn 2008-2009 tăng chậm hơn so với 2009-2010 4,55%, nhưng ngược lại chi phí trong năm 2009-2010 lại tăng hơn tới 11,28% so với 2008-2009 nên lợi nhuận trong năm 2009-2010 tăng chậm lại so với giai đoạn 2008-2009 rất nhiều, lợi nhuận tăng ít hơn tới 28,77%. Điều này cho thấy năm 2010 công ty kinh doanh không mấy hiệu quả.

**1.6. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp****a) Thuận lợi:**

Việt Nam gia nhập WTO là cơ hội để các doanh nghiệp thành lập và đi vào kinh doanh. Trong nền kinh tế đang trên đà phát triển như hiện nay ngành tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp luôn rất cần thiết. Vấn đề mà các doanh nghiệp luôn băn khoăn là quyền lợi của mình phải được bảo vệ như thế nào, làm thế nào để phát triển thương hiệu và bảo vệ được thương hiệu của mình, chính sách về tài chính kế toán, xúc tiến cơ hội đầu tư...

Nắm bắt được nhu cầu đó công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp không ngừng hoàn thiện, nâng cao năng lực quản lý, trình độ chuyên môn cho nhân viên. Công ty luôn coi chất lượng dịch vụ là mục tiêu, là động lực cho sự tồn tại và phát triển. Trong suốt quá trình tồn tại và phát triển Công ty đã tạo được uy tín và các mối quan hệ tốt đẹp với các đối tác và bạn hàng. Hiện nay công ty đã có một chỗ đứng khá tốt trên thị trường.

**b) Khó khăn:**

Hiện nay vấn đề lạm phát và khủng hoảng tài chính đang là vấn đề lớn cho các khoản chi phí cũng như lợi nhuận của doanh nghiệp.

Công ty có đội ngũ nhân viên tại các phòng ban trẻ trung, đầy nhiệt huyết nhưng kinh nghiệm còn ít, kiến thức về thực tế chưa nhiều. Vì thế chi phí để đào tạo nhân viên không nhỏ.

**2. Phân tích kết quả kinh doanh của doanh nghiệp**

Phân tích hoạt động kinh doanh là hết sức quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp do đó cần xem xét và phân tích kỹ lưỡng để từ đó ta có thể thấy được kết quả kinh tế, trên cơ sở đó có thể đề ra các quyết định. Nó còn là công cụ để nhận thức các hiện tượng kết quả kinh doanh từ đó tạo cơ sở tiền đề cho các giai đoạn tiếp theo. Đồng thời nó giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả, vừa là phát huy điểm mạnh, vừa là khắc phục điểm yếu nhằm khai thác tốt nhất mọi tiềm năng của doanh nghiệp.

Để kiểm soát và đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty trước tiên chúng ta đi phân tích kết quả kinh doanh mà công ty đã đạt được trong những năm gần đây thông qua các khoản mục trong bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty trong 2 năm 2009-2010. Qua đó ta sẽ có cái nhìn khái quát nhất về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong 1 thời gian nhất định.

**2.1. Phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh**

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính phản ánh tổng quát tình hình kết quả kinh doanh cũng như là tình hình thực hiện trách nhiệm nghĩa vụ của công ty với Nhà nước về các khoản thuế, phí là lệ phí... trong một kỳ báo cáo.

**Bảng 6: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

(ĐVT: Đồng)

stt	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37
4	Giá vốn hàng bán	0	0	0	0
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37
6	Doanh thu hoạt động tài chính	0	0	0	0
7	Chi phí tài chính	525.647.852	726.689.778	201.041.926	38,25
	Trong đó: chi phí lãi vay	492.315.482	624.413.541	132.098.059	26,83
8	Chi phí bán hàng	0	0	0	0
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	7.179.030.381	10.780.226.486	3.601.196.105	50,16
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh	6.955.196.092	10.097.440.807	3.142.244.715	45,18
11	Thu nhập khác	110.254.698	153.679.526	43.424.828	39,39
12	Chi phí khác	60.521.364	84.256.314	23.734.950	39,22
13	Lợi nhuận khác	49.733.334	69.423.212	19.689.878	39,59
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	7.004.929.426	10.166.864.019	3.161.934.593	45,14
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	1.751.232.357	2.541.716.005	790.483.648	45,14
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	0	0	0	0
17	Lợi nhuận sau thuế TNDN	5.253.697.070	7.625.148.014	2.371.450.945	45,14
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	0	0	0	0

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)



Qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh ta thấy:

➤ Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng thêm 6.944.482.746 đồng tương ứng với 47,37% so với năm 2009, đưa doanh thu thuần năm 2010 đạt trên 21 tỷ đồng. Nguyên nhân là do năm 2010 công ty mở rộng quy mô kinh doanh, đạt được nhiều hợp đồng hơn.

➤ Trong năm 2010, chi phí tài chính tăng thêm 201.041.926, tăng 38,25% so với năm 2009. Trong đó chi phí lãi vay của công ty tăng 26,83%. Điều đó chứng tỏ năm 2010 tình hình tài chính của Công ty phải vay ngoài nhiều hơn. Nhưng do hoạt động kinh doanh chưa tốt nên không tạo ra được doanh thu đủ bù đắp cho các khoản vay vốn đầu tư cùng với chênh lệch tỷ giá ngoại tệ theo thời gian và ảnh hưởng của lạm phát mà Công ty phải chịu đã làm cho chi phí lãi vay tăng cao. Công ty cần tăng vốn chủ sở hữu, giảm nguồn vốn vay, tích cực tìm kiếm thị trường, cải thiện tình hình kinh doanh hơn nữa.

➤ Chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty cũng tăng 50,16% so với năm 2009 là do trong năm tài chính Công ty tiến hành thay thế các trang thiết bị văn phòng như máy tính, điều hòa, bàn, ghế,... do đó chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên cũng là hợp lý. Tuy nhiên Công ty cần quản lý, kiểm tra chặt chẽ để có thể giảm thiểu được các khoản chi phí không cần thiết, gây thất thoát, lãng phí trong quá trình quản lý doanh nghiệp và phải nâng cao được hiệu quả sử dụng tài sản.

➤ Trong năm 2010, Công ty tiến hành nhượng bán, thanh lý một số máy tính và xe ô tô cũ của công ty thu về hơn 153 triệu đồng nhưng các khoản chi phí liên quan đến thanh lý nhượng bán và một số khoản chi phí khác cũng khá cao, nên lợi nhuận khác cũng chỉ tăng 39,59% .

➤ Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2010 tăng 3.142.244.715 đồng tương đương 45,18% so với năm 2009. Tuy nhiên do phát sinh một số khoản chi phí, làm cho lợi nhuận trước thuế của năm 2010 chỉ tăng 45,14%. Đây là do chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 50,16%, chi phí lãi vay tăng hơn 26,83%, chi phí khác tăng 39,22%. Công ty cần tìm biện pháp giảm thiểu các khoản chi phí, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp.

## 2.2. Phân tích bảng cân đối kế toán

Là đánh giá tổng quát cơ sở vật chất kỹ thuật, tiềm lực kinh tế của doanh nghiệp ở quá khứ, hiện tại và khả năng trong tương lai. Bảng cân đối kế toán đánh giá năng lực kinh tế thực sự của tài sản doanh nghiệp hiện tại bằng cách tiến hành thẩm định giá trị kinh tế thực của khối tài sản doanh nghiệp đang nắm giữ và khả năng chuyển đổi nó.

Bên cạnh đó nó cũng đánh giá tính hợp lý của sự biến động về giá trị và cơ cấu tài sản của doanh nghiệp qua nhiều kỳ, những ảnh hưởng đến quá trình kinh doanh, sự biến động đó có phù hợp với chiến lược phát triển của doanh nghiệp không, tìm nguyên nhân để có giải pháp tốt hơn cho sản xuất kinh doanh.

**Bảng 7: Bảng cân đối kế toán**

(ĐVT: Đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch		Tỷ trọng (%)	
			+/-	%	2009	2010
<b>TÀI SẢN</b>						
A- Tài sản NH	8.072.257.935	12.695.043.618	4.622.785.683	57,27	69,09	73,95
I- Tiền và các khoản tương đương tiền	1.406.297.025	1.871.360.091	465.063.066	33,07	12,04	10,90
1- Tiền	1.406.297.025	1.871.360.091	465.063.066	33,07	12,04	10,90
II- Các khoản phải thu ngắn hạn	5.847.484.192	9.726.562.560	3.879.078.368	66,34	50,04	56,66
1- Phải thu khách hàng	5.847.484.192	9.726.562.560	3.879.078.368	66,34	50,04	56,66
III- Hàng tồn kho	530.251.365	802.554.156	172.302.791	32,49	4,54	4,09
IV- Tài sản ngắn hạn khác	288.225.353	394.566.811	106.341.458	36,90	2,47	2,30
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	233.286.485	325.315.265	92.028.780	39,45	2,00	1,90
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	54.938.868	69.251.546	14.312.678	26,05	0,47	0,40
B- Tài sản dài hạn	3.612.240.824	4.470.869.362	858.628.538	23,77	30,91	26,05
I- Tài sản cố định	3.510.500.150	4.388.547.821	878.047.671	25,01	30,04	25,57
1- Tài sản cố định hữu hình	3.510.500.150	4.388.547.821	878.047.671	25,01	30,04	25,57
Nguyên giá	3.787.923.238	4.694.176.806	906.253.568	23,92	32,42	27,35
Hao mòn lũy kế	-277.423.088	-305.628.985				

II- Tài sản dài hạn khác	101.740.674	82.321.541	-19.419.133	-19,09	0,87	0,48
I- Chi phí trả trước dài hạn	101.740.674	82.321.541	-19.419.133	-19,09	0,87%	0,4
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>11.684.498.759</b>	<b>17.265.912.980</b>	<b>5.581.414.221</b>	<b>47,77</b>		
<b>NGUỒN VỐN</b>						
A- Nợ phải trả	3.050.801.689	4.460.764.966	1.409.963.277	46,22	26,11	25,84
I- Nợ ngắn hạn	2.538.235.475	3.564.516.514	1.026.281.039	40,43	21,72	20,64
Phải trả người bán	112.576.000	115.235.514	2.659.514	2,36	0,96	0,67
Người mua trả tiền trước	697.530.258	855.207.527	157.677.269	22,61	5,97	4,95
Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	1.726.232.357	2.591.716.005	865.483.648	50,14	14,77	15,01
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	1.896.860	2.357.468	460.608	24,28	0,02	0,01
II- Nợ dài hạn	512.566.214	896.248.452	383.682.238	74,86	4,39	5,19
Phải trả dài hạn khác	512.566.214	896.248.452	383.682.238	74,86	4,39	5,19
B- Nguồn vốn chủ sở hữu	8.633.697.070	12.805.148.014	4.171.450.944	48,32	73,89	74,16
I- Vốn chủ sở hữu	8.633.697.070	12.805.148.014	4.171.450.944	48,32	73,89	74,16
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	3.380.000.000	5.180.000.000	1.800.000.000	53,25	28,93	30,00
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	5.253.697.070	7.625.148.014	2.371.450.945	45,14	44,96	44,16
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>11.684.498.759</b>	<b>17.265.912.980</b>	<b>5.581.414.221</b>	<b>47,77</b>		

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

**Nhận xét:**

❖ ***Phần tài sản:***

Qua bảng cân đối kế toán ta có thể nhận thấy tài sản của Công ty đã có sự thay đổi cụ thể là:

➤ Năm 2009: Tổng tài sản của Công ty là 11.684.498.759 đồng. Trong đó tài sản ngắn hạn chiếm 69,09%, tài sản dài hạn chiếm 30,91%.

➤ Năm 2010: Tổng tài sản của Công ty là 17.265.912.980 đồng. Trong đó tài sản ngắn hạn chiếm 73,95%, tài sản dài hạn chiếm 26,05%.

➤ Như vậy, tổng tài sản của Công ty năm 2010 đã tăng hơn so với tổng tài sản của Công ty năm 2009 là 5.581.414.221 đồng, tương ứng với tỷ lệ 47,77%.

Cụ thể như sau:

- Tài sản ngắn hạn năm 2010 tăng 4.622.785.683 đồng so với năm 2009 tức là tăng với tỷ lệ 57,27%. Nguyên nhân chủ yếu là do:

Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2010 tăng so với năm 2009, tương ứng tăng với tỷ lệ 33,07%. Điều này chứng tỏ trong năm 2010 lượng tiền mặt dự trữ của công ty lớn, có thể làm tăng tính chủ động về tài chính của Công ty, tăng khả năng thanh toán của Công ty với các khoản nợ đến hạn. Tuy nhiên công ty cũng nên cân đối các khoản thu - chi bằng tiền mặt để vừa đảm bảo được tính chủ động và khả năng thanh toán tức thời của Công ty vừa không bị ứ đọng vốn dưới dạng tiền mặt.

- ✓ Các khoản phải thu ngắn hạn: Qua bảng cân đối ta cũng thấy các khoản phải thu ngắn hạn năm 2010 đã tăng 3.879.078.368 đồng so với năm 2008, tương ứng với tỷ lệ tăng là 66,34%. Các khoản phải thu năm 2010 tăng cao, chứng tỏ các chính sách đôn đốc khách hàng trả nợ của Công ty chưa thực sự hiệu quả. Công ty cần cải thiện sớm tình trạng này bởi nếu kéo dài thì sẽ dẫn đến nguồn vốn của Công ty bị chiếm dụng, có thể nằm trong tình trạng bị lệ thuộc khách hàng.

- ✓ Hàng tồn kho: so với năm 2009, lượng hàng tồn kho năm 2010 tăng 272.302.791 đồng tương ứng với tăng 32,29%. Do đặc thù ngành kinh doanh dịch vụ tư vấn nên hàng tồn kho của Công ty là các hợp đồng tư vấn đang trong quá trình tìm hiểu thông tin nên hàng tồn kho tăng chứng tỏ Công ty đang tiến hành dở dang nhiều hợp đồng khi năm tài chính kết thúc. Đây là một dấu hiệu khả quan về tình hình kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên Công ty cần phải cố gắng hoàn thành đúng tiến độ để đảm bảo yêu cầu về mặt thời gian của hợp đồng và tránh ứ đọng vốn, kịp thời thu hồi vốn đảm bảo cho hoạt động kinh doanh.

- ✓ Tài sản ngắn hạn khác: năm 2010 Công ty đã đầu tư thêm khá nhiều vào tài sản ngắn hạn khác so với năm 2009 nên làm cho tài sản ngắn hạn khác tăng thêm 106.341.458 đồng tương ứng với tăng 36,90%.

- Tài sản dài hạn năm 2010 tăng 23,77% so với năm 2009. Nguyên nhân

của việc này chủ yếu do:

✓ Tài sản cố định năm 2010 tăng 878.047.671 đồng so với năm 2009, tương ứng với 25,01%. Tài sản cố định của Công ty năm 2010 tăng lên là do trong năm công ty có mua mới phương tiện đi lại để tiện cho nhân viên đi công tác xa và sửa chữa một số máy tính, điều hòa... tạo điều kiện tốt hơn cho nhân viên làm việc.

✓ Tài sản dài hạn khác năm 2010 giảm so với năm 2009 là 19.419.133 đồng, tương ứng với 19,09%.

#### ***Phân tích theo chiều dọc:***

Khi xem xét về tỷ trọng từng khoản mục tài sản thì tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn tăng 4,86% trong đó khoản tăng lớn nhất là phải thu khách hàng tăng 6,62%, còn lại các chỉ tiêu khác đều giảm không đáng kể. Điều này thể hiện sự thay đổi kết cấu vốn lưu động theo hướng tiền chuyên vào hoạt động kinh doanh nhưng chưa thể thu hồi về để quay vòng vốn. Công ty cần cải thiện sớm tình trạng này bởi nếu kéo dài thì sẽ dẫn đến nguồn vốn của Công ty bị chiếm dụng, ứ đọng vốn.

Tài sản cố định và đầu tư dài hạn lại giảm 4,86% chủ yếu là tỷ trọng tài sản cố định năm 2010 giảm 4,47% so với năm 2009. Tài sản cố định của Công ty trong năm tài chính giảm là do Công ty đã tiến hành thanh lý 1 số tài sản cố định của Công ty đã cũ, hỏng. Tuy nhiên công ty cũng đã mua sắm lại các tài sản mới có giá trị hơn.

#### ***❖ Phân nguồn vốn:***

Tình hình sử dụng nguồn vốn tại Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trong năm 2009, 2010 như sau:

➤ Tổng nguồn vốn năm 2009 là 11.684.498.759 đồng. Trong đó: Nợ phải trả chiếm 26,11%, vốn chủ sở hữu chiếm 73,89%

➤ Tổng nguồn vốn năm 2010 là 17.265.912.980 đồng. Trong đó: Nợ phải trả chiếm 25,84%, vốn chủ sở hữu chiếm 74,16%.

Qua số liệu trên dễ dàng nhận thấy vốn chủ sở hữu của Công ty chiếm 1 tỷ trọng rất lớn trong tổng vốn. Điều đó đồng nghĩa với việc tài sản của Công ty

được tài trợ chủ yếu từ nguồn vốn chủ mà chủ yếu là từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối.

Tổng nguồn vốn năm 2010 tăng so với năm 2009 là 5.581.414.221 đồng, tương ứng với tỷ lệ 47,77%. Cụ thể như sau:

➤ Nợ phải trả của Công ty năm 2010 đã tăng lên 46,22% so với năm 2009.

Nguyên nhân là do:

✓ Nợ ngắn hạn năm 2010 tăng được 40,43% so với năm 2009.

✓ Nợ dài hạn năm 2010 cũng tăng 74,86% so với năm 2009.

➤ Vốn chủ sở hữu năm 2010 được bổ sung làm cho nguồn vốn tăng thêm hơn 4.171.450.944 đồng, tương ứng với tỷ lệ 48,32%. Trong năm 2010 Công ty đã chú trọng đến việc huy động thêm vốn chủ sở hữu.

Nhìn vào bảng cơ cấu vốn của doanh nghiệp ta có thể thấy, tổng nguồn vốn năm 2010 tuy tăng hơn 4 tỷ đồng so với năm 2009 do nguồn vốn chủ sở hữu được bổ sung tăng lên. Với cơ cấu vốn như thế này tình hình tài chính của Công ty có thể được đánh giá là tương đối ổn định. Công ty có thể chủ động trong kinh doanh và không lệ thuộc quá nhiều vào nguồn vốn vay bên ngoài, vì thế Công ty sẽ không phải bỏ lỡ nhiều cơ hội kinh doanh.

Trong cơ cấu vốn của Công ty, vốn vay dài hạn chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng nguồn vốn cho thấy Công ty đầu tư không nhiều vào tài sản dài hạn, đặc biệt là tài sản cố định. Điều này cũng là do đặc thù của ngành kinh doanh dịch vụ tư vấn không sử dụng nhiều đến TSCĐ nên chi phí nhỏ là hợp lý.

### **3. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp**

#### **3.1. Phân tích các chỉ tiêu tổng quát**

Các chỉ số sinh lợi luôn được các nhà quản trị tài chính quan tâm. Chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh trong một kỳ nhất định, là đáp số sau cùng của hoạt động kinh doanh và còn là luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra quyết định tài chính trong tương lai. Trị số của khả năng sinh lời càng cao thì sẽ kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại

**3.1.1. Khả năng sinh lời so với doanh thu (ROS)**

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

Ta có:

$$ROS_{2009} = \frac{5.253.697.070}{14.659.874.325} = 0,36$$

$$ROS_{2010} = \frac{7.625.148.014}{21.604.357.071} = 0,35$$

**Bảng 8: Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu**

Chi tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
			+/-	%
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	0,35	0,36	0,01	2,79

➤ **Nhận xét:**

Qua bảng trên ta có thể thấy qua các năm công ty hoạt động đều có lãi. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2010 giảm so với cùng kỳ năm 2009 là 2.79%. Cụ thể là năm 2010 đạt 35% có nghĩa là cứ trong 100 đồng doanh thu thu về thì có 35 đồng lợi nhuận sau thuế. Con số này đã nhỏ hơn so với năm 2009 là 1 đồng.

Điều này có thể do tình hình lạm phát, chi phí bỏ ra để hoàn thành được một hợp đồng cao mà giá trị của các hợp đồng ký kết vẫn như cũ.

**3.1.2. Khả năng sinh lời của tài sản(ROA)**

$$ROA = \frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Ta có:

$$ROA_{2009} = \frac{7.497.244.908}{10.754.520.697} = 0,609$$

$$ROA_{2010} = \frac{10.791.277.560}{14.675.205.870} = 0,696$$

**Bảng 9: Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên tài sản**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
			Hiệu	%
Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	0,696	0,609	0,087	14,29

**➤Nhận xét:**

Suất sinh lời của tài sản ROA năm 2010 cao hơn năm 2009 là 14,29%. Năm 2009 cứ 100 đồng giá trị tài sản tham gia vào kinh doanh tạo ra được 60,9 đồng lợi nhuận, năm 2010 lại tạo ra được 69,6 đồng. tỷ suất này là rất cao. Đây là do trong năm 2010 lợi nhuận sau thuế tăng 45,14%, nhỏ hơn mức tăng của tổng tài sản ( 48,18%). Hơn nữa do đặc thù của công ty là công ty tư vấn, sản phẩm là sản phẩm vô hình nên tổng tài sản tương đối nhỏ (do công ty có phần tài sản cố định không lớn).

**3.1.3. Khả năng sinh lời trên nguồn vốn chủ sở hữu (ROE)**

Doanh lợi vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng sinh lời của vốn CSH và được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn vào đầu tư. Tăng mức tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH là một trong những mục tiêu quan trọng hàng đầu của hoạt động tài chính và quản trị tài chính trong doanh nghiệp. Bởi vì với bất kỳ doanh nghiệp nào thì mục tiêu cuối cùng là tạo ra được càng nhiều lợi nhuận cho chủ doanh nghiệp thì càng tốt.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

Ta có:

$$ROE_{2009} = \frac{5.253.697.070}{7.781.955.797} = 0,675$$

$$ROE_{2010} = \frac{7.625.148.014}{10.724.540.104} = 0,711$$



*Bảng 10: Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn CSH*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
			Hiệu	%
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH	0,711	0,675	0,036	5,33

**➤ Nhận xét:**

Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với chủ sở hữu các công ty và các nhà đầu tư. Để tăng được tỷ số này điều cần thiết nhất là giảm được chi phí vốn vay mà gốc rễ của nó là giảm các khoản gốc vay kết hợp với việc nâng cao doanh thu, cải thiện hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Trong hai năm 2009, 2010 chỉ tiêu này có xu hướng tăng nhẹ. Trong năm 2010, vốn chủ sở hữu của Công ty đã tăng lên thành gần 13 tỷ. Mức sinh lợi vốn chủ sở hữu năm 2010 là 71,1%, khá cao. Nguyên nhân là do Công ty có được nguồn vốn chủ khá vững chắc, không tốn nhiều chi phí cho vốn vay nên lợi nhuận tăng lên. Điều này đối với Công ty là một ưu thế và công ty nên tiếp tục phát huy.

**3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động****3.2.1. Phân tích cơ cấu và chất lượng lao động**

Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp với đặc thù loại hình kinh doanh tư vấn nên hầu như nhân viên đều là nhân viên văn phòng.

Độ tuổi lao động bình quân của Công ty tương đối trẻ, bộ máy lãnh đạo trong công ty cũng chỉ từ 33 - 45.

Đội ngũ cán bộ nhân viên hầu hết đều có trình độ đại học chính quy, thấp nhất cũng là cao đẳng và chỉ chiếm số nhỏ. Lãnh đạo trong công ty đều là những người có nhiệt huyết, có trình độ trên đại học.

**Bảng 11: Thống kê lao động năm 2009 – 2010**

ĐVT: Người

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
1	Số lượng nhân viên	62	81
2	Trình độ		
	- Trên ĐH	4	5
	- ĐH	55	70
	- CĐ	9	6
3	Giới tính		
	- Nam	32	43
	- Nữ	30	38
s4	Tuổi		
	21 – 35	34	42
	35 – 45	26	36
	Trên 45	2	3

(Nguồn: Phòng tổ chức)

Tình trạng lao động năm 2010 tăng so với năm 2009, nguyên nhân chính là do công ty mở rộng quy mô, tuyển thêm nhân sự để đáp ứng khối lượng công việc ngày càng tăng. Tình hình kinh doanh của Công ty đang trên đà phát triển, công ty vẫn đang tiếp tục tuyển thêm nhân viên để giảm thiểu lượng hợp đồng tồn đọng.

Theo số liệu trên, số nhân viên có trình độ từ đại học trở lên là 75 người, chiếm 95,59% trong tổng số nhân viên của công ty. Điều này chứng tỏ nhân viên ở doanh nghiệp có chất lượng cao, phần lớn đã qua đào tạo chuyên môn, kiến thức chuyên môn tốt tuy nhiên vì hầu như là nhân viên trẻ nên kinh nghiệm thực tế chưa nhiều.

### **3.2.2. 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, hạ giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận. Để phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty, ta tập trung nghiên cứu 2 chỉ tiêu đã nói ở trên :

$$\begin{aligned} \text{Doanh thu bình quân} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lượng LĐ bình quân}} \\ \text{1 LĐ} & \\ \text{Mức sinh lợi của} &= \frac{\text{LNST}}{\text{Số lượng LĐ bình quân}} \\ \text{1 LĐ} & \end{aligned}$$

Ta có:

$$\begin{aligned} \text{Doanh thu bình quân} &= \frac{14.659.874.325}{56} = 236.449.586 \text{ (đồng/người)} \\ \text{1 LĐ năm 2009} & \\ \text{Mức sinh lợi của} &= \frac{5.253.697.070}{56} = 84.737.050 \text{ (đồng/người)} \\ \text{1 LĐ năm 2009} & \end{aligned}$$

Và:

$$\begin{aligned} \text{Doanh thu bình quân} &= \frac{21.604.357.071}{72} = 266.720.458 \text{ (đồng/người)} \\ \text{1 LĐ năm 2010} & \\ \text{Mức sinh lợi của} &= \frac{7.625.148.014}{72} = 94.137.630 \text{ (đồng/người)} \\ \text{1 LĐ năm 2010} & \end{aligned}$$

**Bảng 12: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				+/-	%
Số lượng lao động BQ	Người	56	72	16	28,58
Doanh thu thuần	Đồng	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37
LN sau thuế	Đồng	5.253.697.070	7.625.148.014	2.371.450.944	45,14
Doanh thu bình quân 1 lao động	Đồng/Người	236.449.586	266.720.458	30.270.872	12,80
Sức sinh lời 1 lao động	Đồng/Người	84.737.050	94.137.630	9.400.580	11,09

Qua bảng chỉ tiêu trên ta thấy năm 2010 doanh thu bình quân 1 lao động và sức sinh lời một lao động đều tăng hơn so với năm 2009.

Cụ thể, năm 2010 doanh thu bình quân 1 lao động đạt 266.720.458 đồng/người, sức sinh lời 1 lao động đạt 94.137.630 đồng/người. Kết quả này cho thấy hiệu quả mà công ty đạt được là rất lớn, nó thể hiện trình độ quản lý bộ máy doanh nghiệp rất tốt. Công ty đã bố trí, quản lý và sử dụng lao động một cách rất hiệu quả.

Số lượng nhân viên của công ty so với năm 2009 tăng lên 30,65%, điều này cho thấy công ty đang tuyển thêm nhân viên để đáp ứng kịp thời khối lượng công việc ngày một tăng cao khi tình hình kinh doanh đang trên đà phát triển.

Đây là một ưu thế nên duy trì và phát huy. Công ty nên có chế độ đãi ngộ với nhân viên tốt hơn nữa để khuyến khích nhân viên làm việc có tinh thần trách nhiệm hơn, tạo hiệu quả cao hơn nữa.

### **3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**

Chi phí kinh doanh là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ kinh doanh tạo ra kết quả hữu ích cho doanh nghiệp. Các doanh nghiệp phải sử dụng sao cho đúng và hợp lý nhất.

Xác định những khoản chi nào là chủ yếu, thứ yếu, nguyên nhân tăng,

giảm, các khoản chi đó có phù hợp hay không, tránh tình trạng lãng phí. Các doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận bằng cách hạ giá thành thông qua việc sử dụng chi phí đầu vào có hiệu quả.

Qua bảng phân tích một số chỉ tiêu chi phí dưới đây ta có thể thấy được rõ hơn về tình hình sử dụng chi phí của công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trong 2 năm 2009 – 2010.

**Bảng 13: Bảng chỉ tiêu phân tích hiệu quả chi phí**

ĐVT: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	Chi phí tài chính	525.647.852	726.689.778	201.041.926	38,25
2	Chi phí quản lý doanh nghiệp	7.179.030.381	10.780.226.486	3.601.196.105	50,16
3	Tổng chi phí	7.704.678.233	11.506.916.264	3.802.238.031	49,35
4	Tổng doanh thu	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37
5	Lợi nhuận (5-4)	6.955.196.092	10.097.440.807	3.142.244.715	45,18
6	Hiệu quả sử dụng chi phí (5/4)	1,903	1,878	-0,025	-1,33
7	Tỷ suất lợi nhuận chi phí (6/4)	0,903	0,878	-0,025	-2,79

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Trong đó:

$$\begin{aligned} \text{❖ Hiệu quả sử dụng chi phí} &= \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}} \\ \text{❖ Tỷ suất lợi nhuận chi phí} &= \frac{\text{LNTT}}{\text{Tổng chi phí}} \end{aligned}$$

Ta có tại năm 2009, hiệu quả sử dụng chi phí và tỷ suất lợi nhuận chi phí như sau:

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2009} = \frac{14.659.874.325}{7.704.678.233} = 1,903$$

6.955.196.092

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2009} = \frac{6.955.196.092}{7.704.678.233} = 0,903$$

Và năm 2010 :

21.604.357.071

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2010} = \frac{21.604.357.071}{11.506.916.264} = 1,878$$

10.097.440.807

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2010} = \frac{10.097.440.807}{11.506.916.264} = 0,878$$

⇒ Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy các chỉ tiêu chi phí năm 2010 đều tăng hơn so với năm 2009. Cụ thể:

- Chi phí tài chính tăng mạnh 201.041.926 đồng tương đương 38,25%.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng cao, năm 2010 tăng hơn so với năm 2009 là 3.601.196.105 đồng tương đương 50,16%.

Mặc dù doanh thu thuần tăng 47,37% nhưng tổng chi phí lại tăng cao hơn (49,35%) mức tăng lợi nhuận cũng nhỏ hơn mức tăng doanh thu (45,18%). Để tăng được lợi nhuận thì công ty nên tiết kiệm hơn các khoản chi phí.

Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2010 so với năm 2009 giảm nhẹ, cụ thể là giảm đi 1,33%. Điều này cho thấy năm 2010 hiệu quả chi phí bỏ ra đã kém hơn so với năm 2009.

Năm 2009 cứ 1 đồng chi phí đưa vào hoạt động kinh doanh thì đem lại 1,903 đồng doanh thu. Đến năm 2010, 1 đồng chi phí bỏ ra chỉ còn thu được 1,878 đồng doanh thu. Điều này cho thấy lạm phát đã ảnh hưởng đến các khoản chi phí của công ty, giá cả tăng cao mà chi phí thì không được cắt giảm. Công ty cần có các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh sao cho vừa cắt giảm được chi phí một cách hợp lý vừa đem lại lợi nhuận cao.

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí cho thấy năm 2009 cứ 1 đồng chi phí đưa

vào sản xuất kinh doanh thì thu được 0,903 đồng lợi nhuận. Còn năm 2010, 1 đồng chi phí bỏ ra chỉ mang lại 0,878 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này giảm so với năm 2009 là 0,025 đồng tương ứng với 2,79%.

Nguyên nhân có sự giảm xuống này là do doanh thu thuần tăng 47,37% nhưng tổng chi phí lại tăng cao hơn (49,35%) nên mức tăng lợi nhuận cũng nhỏ hơn(45,18%).

Mức giảm này tuy nhỏ nhưng cũng thể hiện hiệu quả sử dụng chi phí để làm tăng lợi nhuận của công ty chưa thực sự tốt. Doanh nghiệp cần có biện pháp để hạ thấp tỷ suất chi phí nhằm đưa đến tỷ suất lợi nhuận cao.

### 3.4. Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn

**Bảng 14: Các chỉ số về cơ cấu tài sản và nguồn vốn**

STT	Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch (+/- )
1	Hệ số nợ (%)	Nợ phải trả	25,47%	25,40%	-0,07%
		Tổng vốn			
2	Hệ số vốn CSH (%)	Nguồn vốn CSH	74,53%	74,60%	0,07%
		Tổng vốn			
3	Tỷ suất đầu tư TSNH (%)	Tài sản ngắn hạn	68,82%	73,95%	5,14%
		Tổng tài sản			
4	Tỷ suất đầu tư TSDH (%)	Tài sản dài hạn	31,18%	26,05%	-5,14%
		Tổng tài sản			

Trong đó:

❖ Năm 2009:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng vốn}} = \frac{3.050.801.689}{11.684.498.759} = 0.2547$$

$$\text{Hệ số vốn CSH} = \frac{\text{Nguồn vốn CSH}}{\text{Tổng vốn}} = \frac{8.633.697.070}{11.684.498.759} = 0,7453$$

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSNH} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{8.072.257.935}{11.684.498.759} = 0,6882$$

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSDH} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{3.612.240.824}{11.684.498.759} = 0,3118$$

❖ Năm 2010:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng vốn}} = \frac{4.460.764.966}{17.265.912.980} = 0.2540$$

$$\text{Hệ số vốn CSH} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{Tổng vốn}} = \frac{12.805.148.014}{17.265.912.980} = 0,7460$$

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSNH} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{12.695.043.618}{17.265.912.980} = 0,7395$$

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSDH} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{4.470.869.362}{17.265.912.980} = 0,2605$$

⇒ **Nhận xét:**

Qua bảng trên ta thấy hệ số nợ của công ty năm 2010 giảm đi 0,07% so với năm 2009. Số liệu cho thấy, năm 2009 cứ 100 đồng vốn công ty sử dụng thì có 25,47 đồng đi vay. Đến năm 2010, 100 đồng vốn sử dụng thì chỉ có 25,40 đồng đi vay. Điều này chứng tỏ sự phụ thuộc của công ty vào chủ nợ đã giảm. Sự phụ thuộc này giảm cũng bởi nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên.

Cụ thể là: Hệ số vốn chủ sở hữu năm 2010 tăng hơn so với năm 2009 là 0,07% và chỉ số này qua các năm đều lớn hơn 70%. Như vậy chứng tỏ mức độ phụ thuộc của công ty về vốn kinh doanh là không cao. Công ty hầu như không chịu sức ép quá lớn về các khoản nợ vay mà chủ động được về vốn kinh doanh.

Tỷ suất đầu tư vào dài hạn năm 2009 của công ty là 31,18%, năm 2010 là 26,05%, giảm 5,14%. Đầu tư vào ngắn hạn năm 2009 là 68,82%, năm 2010 là 73,95%, tăng 5,14%. Điều này chứng tỏ năm 2010 công ty đã giảm việc đầu tư dài hạn và trú trọng vào đầu tư ngắn hạn hơn.

### 3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng vốn kinh doanh

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ tài sản của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền, ứng với 2 loại tài sản ta có 2 loại vốn: vốn dài hạn và 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 kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh tế.

Ngoài ra nó còn đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động nhịp nhàng và liên tục. Từ đó tạo được 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.

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

Ta có:

$$\begin{aligned} \text{Sức sản xuất của VKD năm 2009} &= \frac{14.659.874.325}{9.947.412.192} = 1,473 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Sức sinh lời của VKD năm 2009} &= \frac{5.253.697.070}{9.947.412.192} = 0,528 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất doanh lợi doanh thu năm 2009} &= \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}} = \frac{5.253.697.070}{14.659.874.325} = 0,358 \end{aligned}$$

Và năm 2010:

$$\begin{aligned} \text{Sức sản xuất của VKD năm 2010} &= \frac{21.604.357.071}{14.475.205.870} = 1,492 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Sức sinh lời của VKD năm 2010} &= \frac{7.625.148.014}{14.475.205.870} = 0,527 \end{aligned}$$

$$\text{Tỷ suất doanh lợi doanh thu năm 2010} = \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}} = \frac{7.625.148.014}{21.604.357.071} = 0,353$$

**Bảng 15. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Sức sản xuất của VKD	1,492	1,473	0,019	1,29%
2	Sức sinh lời của VKD	0,527	0,528	-0,001	-0,19%
3.	Tỷ suất doanh lợi doanh thu	0,353	0,358	0,005	1,42%

**Nhận xét:**

Qua bảng trên ta thấy sức sản xuất của vốn kinh doanh công ty đã tăng, cụ thể năm 2009 cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân đem lại 1,473 đồng doanh thu, đến năm 2010 cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân cho ra 1,492 đồng doanh thu. Đã tăng 0,019 đồng, tương ứng với 1,29%.

Nguyên nhân chính vẫn là trong năm 2010 doanh thu tăng một lượng tương đối, công ty đã ký kết và thực hiện nhiều hợp đồng hơn. Mặc dù giá cả nguyên vật liệu leo thang nhưng công ty đã cố gắng điều chỉnh mức giá hợp lý và dịch vụ sao cho thỏa đáng nhất.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh trong năm 2010 đã giảm 0,001 đồng ứng với 0,19% so với năm 2009. Mức doanh lợi doanh thu lại tăng 1,42%. Như vậy việc sử dụng vốn kinh doanh trong khía cạnh sinh lời của công ty trong năm vừa qua là chưa hiệu quả cho lắm.

Qua những phân tích sơ bộ ở trên chúng ta có thể thấy việc doanh thu tăng hay giảm chưa hẳn đã hiệu quả hay chưa, cần phải xem xét các yếu tố cấu thành lên nó, nguyên nhân và nguồn gốc gây nên sự kém hiệu quả trong quá trình sản xuất kinh doanh. Từ đó công ty có thể tìm ra biện pháp để phát huy ưu điểm và khắc phục nhược điểm trong các kỳ kinh doanh sắp tới.

**3.6. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn****Bảng 16: Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn**

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Tiền	Đồng	1.106.297.025	1.571.360.091	465.063.066	42,04
2	Các khoản phải thu NH	Đồng	5.847.484.192	9.726.562.560	3.879.078.368	66,34
3	Hàng tồn kho	Đồng	530.251.365	802.554.156	272.302.791	32,49
4	TSNH khác	Đồng	288.225.353	394.566.811	106.341.458	36,90
5	Tổng TSNH	Đồng	7.972.257.935	12.695.043.618	4.722.785.683	59,24
6	VNH bình quân	Đồng	6.301.201.585	10.333.650.770	4.032.449.185	63,99
7	Doanh thu thuần	Đồng	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37
8	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	5.253.697.070	7.625.148.014	2.371.450.944	45,14
9	Các khoản phải thu bình quân	Đồng	4.936.559.159	7.787.023.376	2.850.464.218	57,74
10	Hệ số đảm nhiệm VNH (6/7)		0,43	0,48	0,05	11,28
11	Sức sinh lời của VNH (8/6)		0,83	0,74	-0,10	-11,50

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

**⇒ Nhận xét:**

Qua bảng trên ta thấy chỉ tiêu tổng TSNH năm 2010 đã tăng lên 4.722.785.683 đồng so với năm 2009, tương đương với 59,24%. 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 kinh doanh. Chỉ tiêu này tăng lên do vốn bằng tiền và các khoản phải thu có xu hướng tăng rõ rệt. Cụ thể các khoản phải thu ngắn hạn tăng 66,34%, tiền mặt tăng 42,04%, tài sản ngắn hạn khác cũng tăng 37,29%.

Lượng tiền mặt tăng là dấu hiệu đáng mừng đối với công ty, cho thấy khả năng thanh toán tiền mặt của doanh nghiệp là khá cao. Tuy nhiên công ty lại để lượng vốn ứ đọng trong các khoản phải thu quá cao. Điều này là không tốt vì thế công ty cần có những biện pháp khắc phục.

Hàng tồn kho năm 2010 cũng tăng lên 272.302.791 đồng tương đương 32,49%. Lượng hàng tồn kho tăng cho thấy năm 2010 khối lượng công việc đã tăng lên.

Tài sản ngắn hạn tăng dẫn đến vốn ngắn hạn bình quân tăng 4.032.449.185 đồng tương đương 63,99%. Trong khi vốn lưu động tăng tới 63,99% thì doanh thu lại chỉ tăng 47,37%. Đây chính là nguyên nhân làm cho hệ số đảm nhiệm của công ty tăng.

Năm 2009, để tạo ra 1 đồng doanh thu chỉ cần 0,43 đồng vốn lưu động. Sang năm 2009 thì việc tạo ra 1 đồng doanh thu lại cần tới 0,48 đồng vốn lưu động. Hệ số đảm nhiệm tăng lên 0,05 đơn vị tương đương 11,28%. Hệ số đảm nhiệm của công ty cả 2 năm đều nhỏ hơn 1, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của công ty là khá cao. Tuy nhiên, hệ số đảm nhiệm năm 2010 tăng hơn so với năm 2009 thì công ty cũng nên có biện pháp khắc phục cho việc sử dụng vốn lưu động để tạo hiệu quả cao hơn trong những năm sau.

Hệ số đảm nhiệm tăng dẫn tới sức sinh lời của vốn lưu động giảm là điều không thể tránh khỏi. Năm 2009, 1 đồng vốn lưu động có thể tạo ra 0,83 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2010 lại chỉ tạo ra được 0,74 đồng. Sức sinh lời đã giảm 11,50%.

### 3.7. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn dài hạn và TSCĐ

**Bảng 17: Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng VDH và TSCĐ**

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Doanh thu thuần	Đồng	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37
2	VDH bình quân	Đồng	3.166.823.338	3.949.523.986	782.700.648	24,72
3	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	5.253.697.070	7.625.148.014	2.371.450.944	45,14
4	Nguyên giá bình quân TSCĐ	Đồng	3.204.708.220	4.191.050.022	986.341.802	30,78
5	Hiệu suất sử dụng VDH (1/2)		4,63	5,47	0,84	18,17
6	Tỷ suất lợi nhuận VDH (3/2)		1,66	1,93	0,27	16,38
7	Hiệu suất sử dụng TSCĐ (1/4)		4,57	5,15	0,58	12,69
8	Sức sinh lời của TSCĐ (3/4)		1,64	1,82	0,18	10,98
9	Suất hao phí TSCĐ(4/1)		0,22	0,19	-0,03	-13,72

**⇒ Nhận xét:**

Thông qua bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định của công ty trong 2 năm qua đã tăng lên. Cụ thể:

Cuối năm 2009 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đưa vào kinh doanh trong kỳ mang lại 4,57 đồng doanh thu thuần. Đến cuối năm 2010, tỷ lệ này đã tăng lên 5,15 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất của TSCĐ năm 2010 đã tăng lên 0,58 đồng tương đương 12,69%. Nguyên nhân là do doanh thu thuần năm 2010 tăng hơn so với năm 2009 là 47,37 trong khi mức tăng nguyên giá TSCĐ là 30,78%, thấp hơn mức tăng của doanh thu.

Sức sinh lời của TSCĐ năm 2009, cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại 1,64 đồng lợi nhuận sau thuế. Sang năm 2010, 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem lại 1,82 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, sức sinh lời của TSCĐ năm 2010 đã tăng hơn năm 2009 là 0,18 đồng tương đương 10,98%.

Điều này cho thấy TSCĐ của công ty đã hoạt động hiệu quả hơn. Công ty đã không ngừng đầu tư và đổi mới thiết bị quản lý, phương tiện công tác. Hơn nữa, điều này đã chứng tỏ công ty quản lý và sử dụng TSCĐ rất tốt, công ty cần phát huy hơn nữa.

Về vốn dài hạn, năm 2009 hiệu suất sử dụng vốn dài hạn của công ty là 4,63, năm 2010 là 5,47 đã tăng lên 18,17%. Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn tăng lên là do doanh thu thuần năm 2010 tăng hơn 47,37% so với năm 2009, còn vốn dài hạn bình quân tăng 24,72%. Như vậy mức tăng vốn dài hạn nhỏ hơn rất nhiều so với mức tăng của doanh thu.

Qua việc phân tích trên ta thấy trình độ quản lý và đầu tư TSCĐ và vốn dài hạn của công ty vào các hoạt động kinh doanh thường xuyên là tương đối hiệu quả. Công ty cần phát huy và làm tốt hơn nữa để nâng cao hơn hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### 3.8. Các hệ số về khả năng thanh toán

**Bảng 18: Bảng phân tích các chỉ số về khả năng thanh toán**

STT	Chi tiêu	Cách xác định	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Hệ số thanh toán tổng quát	Tổng tài sản	3,93	3,94	0,01	0,27
		Tổng nợ phải trả				
2	Hệ số thanh toán hiện thời	Tài sản ngắn hạn	2,70	2,91	0,21	7,75
		Nợ ngắn hạn				
3	Hệ số thanh toán nhanh	TSNH - Hàng tồn kho	2,97	3,37	0,40	13,63
		Nợ ngắn hạn				

**Nhận xét:**

❖ **Hệ số thanh toán tổng quát:**

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát năm 2009} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}} = \frac{11.684.498.759}{3.050.801.689} = 3,93$$

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát năm 2010} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}} = \frac{17.265.912.980}{4.460.764.966} = 3,94$$

Qua bảng trên có thể thấy khả năng thanh toán tổng quát của doanh nghiệp năm 2010 đã có những chuyển biến tích cực hơn so với năm 2009, các khoản đi vay bên ngoài nào cũng được đảm bảo bằng tài sản mà Công ty hiện có và quản lý, sử dụng. Đây là do trong năm 2010 nợ phải trả của Công ty tăng 47,78%, tổng tài sản lại tăng 48,18% so với năm 2009. Mặc dù có cố gắng tuy nhiên mức tăng còn thấp. Công ty cần có biện pháp để giảm các khoản nợ phải trả để nâng cao khả năng thanh toán tổng quát, tạo được lòng tin với các đối tác làm ăn, các ngân hàng, các tổ chức tín dụng và các nhà đầu tư.

❖ **Hệ số thanh toán hiện thời:**

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời năm 2009} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} = \frac{8.072.257.935}{2.538.235.475} = 2,70$$

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời năm 2010} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} = \frac{12.795.043.618}{3.564.516.514} = 2,91$$

Qua bảng trên ta thấy khả năng thanh toán hiện thời của Công ty đang có những dấu hiệu khả quan. Nếu năm 2009, 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 2,70 đồng tài sản ngắn hạn thì năm 2010 đã tăng lên 2,91 đồng. Điều này thể hiện những cố gắng của Công ty trong việc nâng cao khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Công ty cần tiếp tục phát huy.

❖ **Hệ số thanh toán nhanh:**

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số thanh} \\ \text{toán nhanh} \end{array} = \frac{\text{TSNH - HTK}}{\text{Nợ ngắn hạn}} = \frac{7.972.257.935 - 730.251.365}{2.438.235.475} = 2,97$$

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số thanh} \\ \text{toán nhanh} \end{array} = \frac{\text{TSNH - HTK}}{\text{Nợ ngắn hạn}} = \frac{12.695.043.618 - 1.002.554.156}{3.464.516.514} = 3,37$$

Qua bảng phân tích có thể thấy tuy các khoản nợ ngắn hạn đều được đảm bảo bằng các khoản tiền và tương đương tiền nhưng khả năng thanh toán nhanh của Công ty nhìn chung là cao. Năm 2009 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bằng 2,97 đồng tiền và các khoản tương đương tiền nhưng đến năm 2010 thì chỉ số này đã được tăng lên là 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bằng 3,37 đồng tiền và các khoản tương đương tiền, tăng 13,63%.

Điều này chứng tỏ khả năng thanh toán nhanh của Công ty đã được tăng lên. Điều này cho thấy công ty không phụ thuộc quá nhiều từ các nguồn vốn tài trợ. Tuy nhiên nếu khả năng thanh toán nhanh cao như vậy có nghĩa là vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay vốn lưu động thấp, hiệu quả sử dụng vốn không cao, vì vậy công ty cần có biện pháp khắc phục.

### 3.9. Các chỉ số về hoạt động

**Bảng 19: Bảng chỉ tiêu phân tích các chỉ số hoạt động**

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					±	%
1	Doanh thu thuần	Đồng	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37
2	Hàng tồn kho bình quân	Đồng	427.687.506	666.402.761	238.715.255	48,03
3	Các khoản phải thu BQ	Đồng	4.936.559.159	7.787.023.376	2.850.464.217	57,74
4	VNH bình quân	Đồng	5.301.201.585	9.333.650.770	4.032.449.185	63,99
5	Tổng vốn BQ	Đồng	9.947.412.192	14.475.205.870	4.620.685.173	47,37
6	Số ngày kỳ kinh doanh	Ngày	360	360	-	-
7	Số vòng quay HTK (1/2)	Vòng	33,28	34,86	1,58	6,77
8	Số ngày 1 vòng quay HTK (6/7)	Ngày	15,41	14,44	-0,98	-6,34
9	Vòng quay các khoản phải thu (1/3)	Vòng	2,97	2,77	-0,20	-6,57
10	Kỳ thu tiền BQ (6/9)	Ngày	121,23	129,76	8,53	7,04
11	Vòng quay VNH (1/4)	Vòng	2,33	2,09	-0,24	-10,14
12	Số ngày 1 vòng quay vốn NH (6/11)	Ngày	154,74	172,19	17,46	11,28
13	Vòng quay toàn bộ vốn (1/5)	Vòng	1,50288	1,50289	0,00001	0,0007

**=> Nhận xét**

#### 3.9.1. Số vòng quay hàng tồn kho:

Qua hai năm 2009 và 2010 ta thấy số vòng quay hàng tồn kho của Công ty có xu hướng tăng. Cụ thể là năm 2009 là 33,28 vòng, năm 2010 là 34,86 vòng, tăng 1,58 vòng. Nguyên nhân là do hàng tồn kho bình quân của Công ty tăng lên (năm 2010 tăng 238.715.255 đồng tương ứng với tỷ lệ 48,03%), trong khi đó doanh thu thuần năm 2010 lại tăng 6.944.482.746 đồng tương ứng với tỷ lệ là 47,37%. Như vậy có thể nói tốc độ giải phóng hàng tồn kho trong năm 2010 nhanh hơn so với năm 2009.

#### 3.9.2. Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho

Do số vòng quay hàng tồn kho tăng dẫn tới số ngày của một vòng quay hàng tồn kho giảm xuống từ 15,41 ngày trong năm 2009 xuống 14,44 ngày trong năm



2010.

Nếu số ngày của một vòng quay hàng tồn kho càng nhỏ thì chứng tỏ tốc độ giải phóng hàng tồn kho càng nhanh sẽ giảm được tình trạng ứ đọng vốn, ảnh hưởng tốt hơn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

### **3.9.3. Số vòng quay các khoản phải thu**

Qua hai năm ta thấy số vòng quay các khoản phải thu của Công ty có xu hướng giảm dần. Vòng quay các khoản phải thu năm 2010 là 2,77 vòng, giảm so với năm 2009 là 6,57%. Số vòng quay các khoản phải thu giảm xuống là do các khoản phải thu năm 2010 tăng 57,74%. Bên cạnh đó doanh thu thuần năm 2010 cũng tăng 47,37% nhưng tốc độ tăng của doanh thu không bằng với tốc độ của các khoản phải thu bình quân nên số vòng quay các khoản phải thu giảm.

Số vòng quay các khoản phải thu càng nhỏ chứng tỏ Công ty có tốc độ thu hồi các khoản phải thu càng giảm. Đây là một nhược điểm. Mức độ tăng doanh thu năm 2010 tăng ít hơn các khoản phải thu là do tình hình khủng hoảng kinh tế toàn cầu và tình hình lạm phát trong nước gây khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng, hơn nữa Công ty vẫn chưa thực sự chủ động trong việc thu hồi nợ. Công ty cần phải tích cực, năng động hơn nữa trong việc tìm kiếm, phát triển thị trường để nâng cao doanh thu cho Công ty, giảm các khoản phải thu để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

### **3.9.4. Kỳ thu tiền bình quân**

Do vòng quay các khoản phải thu giảm nên đã làm cho kỳ thu tiền bình quân tăng lên 8,53 ngày tương ứng với 7,04%. Cụ thể năm 2009 cứ 121,23 ngày Công ty mới thu được các khoản phải thu nhưng năm 2010 thì tăng lên 129,76 ngày. Như thế, trong năm 2010 Công ty thực hiện thu hồi các khoản vốn bị người khác chiếm dụng kém hơn. Công ty cần phải tiến hành các hợp đồng trong khoảng thời gian ngắn nhất có thể để làm giảm thời gian thu tiền, tránh tình trạng bị chiếm dụng vốn kéo dài gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh.

### **3.9.5. Vòng quay vốn ngắn hạn**

Năm 2009 vòng quay vốn ngắn hạn là 2,33 vòng, tức là bình quân 1 đồng vốn ngắn hạn bỏ ra kinh doanh thì thu về được 2,33 đồng doanh thu thuần tương

ứng với số ngày một vòng quay vốn ngắn hạn là 154,74 ngày. Năm 2010, cứ một đồng vốn ngắn hạn bỏ ra kinh doanh thì thu được 2,09 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn ngắn hạn là 172,19 ngày. Như vậy vòng quay vốn ngắn hạn đã giảm 10,14%, dẫn tới số vòng quay vốn ngắn hạn tăng 11,28%.

Vòng quay tổng vốn cho biết hiệu quả sử dụng vốn của Công ty trong năm tài chính thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ vốn mà doanh nghiệp đem vào đầu tư. Vòng quay càng lớn thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng càng cao.

Năm 2009 cứ trung bình 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì thu được 1,50288 đồng doanh thu thuần thì đến năm 2010 tăng lên là 1,50289 đồng. Vòng quay tổng vốn tăng với mức tăng rất nhỏ là do doanh thu thuần trong năm 2010 tăng 47,37% trong khi đó tổng vốn bình quân lại tăng lên 47,37%.

**4. Đánh giá chung kết quả hoạt động kinh doanh của công ty**

**Bảng 20: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu phân tích**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Hiệu	%
<b><u>I. Tổng hợp</u></b>					
1. ROS		0,36	0,35	(0,01)	(2,79)
2. ROA		0,609	0,696	0,087	14,29
3. ROE		0,675	0,711	0,036	5,33
<b><u>II. Hiệu quả sử dụng tài sản</u></b>					
1. Hiệu suất sử dụng TSCĐ		4,57	5,15	0,58	12,69
2. Sức sinh lời của TSCĐ		1,64	1,82	0,18	10,98
<b><u>III. Hiệu quả sử dụng vốn</u></b>					
1. Hiệu suất sử dụng VDH		4,63	5,47	0,84	18,17
2. Sức sinh lời của VDH		1,66	1,93	0,27	16,38
3. Sức sản xuất VNH		0,43	0,48	0,05	11,28
4. Sức sinh lời VNH		0,83	0,74	-0,10	-11,50
5. Số vòng quay vốn NH	vòng	2,33	2,09	-0,24	-10,14
6. Số ngày 1 vòng quay VNH	ngày	154,74	172,19	17,46	11,28
<b><u>IV. Hiệu quả sử dụng chi phí</u></b>					
1. Hiệu quả sử dụng chi phí		1,903	1,878	-0,025	-1,33
2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí		0,903	0,878	-0,025	-2,79
<b><u>V. Hiệu quả sử dụng lao động</u></b>					
1. Doanh thu bình quân một lao động	Đồng	236.449.586	266.720.458	30.270.872	12,80
2. Sức sinh lợi một lao động	Đồng	84.737.050	94.137.630	9.400.580	11,09
<b><u>VI. Các chỉ số tài chính</u></b>					
1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát		3,93	3,94	0,01	0,27
2. Hệ số khả năng thanh toán hiện thời		2,70	2,91	0,21	7,75
3. Hệ số khả năng thanh toán nhanh		2,97	3,37	0,40	13,63
4. Số vòng quay hàng tồn kho	vòng	33,28	34,86	1,58	6,77
5. Số ngày một vòng quay HTK	ngày	15,41	14,44	-0,98	-6,34
6. Số vòng quay các khoản phải thu	vòng	2,97	2,77	-0,20	-6,57
7. Kỳ thu tiền bình quân	ngày	121,23	129,76	8,53	7,04

**Nhân xét:****✓ Những kết quả thu được:**

Từ bảng số liệu trên ta có thể đánh giá được kết quả mà công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp đã đạt được. Nhìn chung trong các năm 2009-2010, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã thu được những kết quả nhất định.

Tổng doanh thu của công ty năm 2010 có xu hướng tăng lên rõ rệt dẫn đến việc lợi nhuận tăng theo, đa số các chỉ tiêu đều tăng. Đây có thể xem là dấu hiệu tương đối khả quan trong kinh doanh của công ty, số lượng hợp đồng ký kết với khách hàng và đối tác đã tăng lên.

- Tỷ suất sinh lời ROA nhỏ hơn tỷ suất sinh lời ROE, điều này chứng tỏ công ty sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu tương đối hiệu quả.

- Trong năm qua công ty cũng bổ sung thêm nguồn vốn vào kinh doanh nhằm mở rộng quy mô doanh nghiệp.

- Bên cạnh đó chúng ta cũng thấy rằng khả năng thanh toán của công ty là khá cao. Công ty có khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

**✓ Những hạn chế tồn tại**

Qua việc phân tích ở trên cho ta thấy mặc dù công ty đã có những kết quả tích cực trên nhiều mặt như hiệu quả sử dụng tài sản khá cao, hoạt động sản xuất kinh doanh tương đối hiệu quả, doanh thu có xu hướng tăng, tuy nhiên các khoản chi phí cũng tăng nên lợi nhuận tăng chưa cao,...

Tình hình kinh doanh của Công ty cũng tồn tại nhiều điểm bất ổn. Tuy công ty có sự tự chủ về vốn chủ, tình hình sử dụng TSCĐ trong kinh doanh khá khả quan nhưng công ty lại để các khoản tiền mặt tương đối lớn làm cho việc sử dụng vốn lưu động không mấy khả quan...

**⇒ Tóm lại:**

Trong năm vừa qua tình hình kinh doanh của Công ty tương đối khả quan. Công ty đã có nhiều cố gắng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, giảm thiểu các khoản nợ, tăng cường vốn chủ sở hữu, từng bước đảm bảo khả năng thanh toán, đời sống của người lao động đang dần được cải thiện.

Công ty cũng đã thực hiện tốt các nghĩa vụ trả lương, xây dựng được chính sách khen thưởng cho cán bộ công nhân viên trong Công ty và các nghĩa vụ với Nhà nước như các khoản thuế, tuân thủ các chính sách của Nhà nước.

Tuy nhiên cũng có nhiều mặt chưa thực sự hiệu quả. Qua việc phân tích tình hình kinh doanh của Công ty em thấy có một số vấn đề cần được cải thiện. Trong bài khóa luận này em xin đề xuất một số biện pháp để cải thiện tình hình kinh doanh của Công ty.

## **CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP**

### **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 là những động lực giúp doanh nghiệp vượt qua mọi khó khăn hiện nay.

Công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp 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 là mục tiêu cơ bản của tất cả các doanh nghiệp. Đồng thời góp phần xây dựng đất nước ngày càng giàu mạnh và văn minh hơn nữa.

#### **❖ *Mục tiêu của công ty***

- Nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ của công ty và hạ giá thành sản phẩm.

- Luôn tạo dựng được niềm tin và chữ tín đối với khách hàng.

- Liên tục thay đổi nhằm đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng cả về số lượng và chất lượng.

- Khai thác triệt để những thị trường sẵn có và phải có kế hoạch mở rộng thị trường hơn nữa.

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, nâng cao hiệu quả lao động.

#### **❖ *Các định hướng thực hiện mục tiêu***

- Giữ được các khách hàng truyền thống đồng thời phải tích cực tìm khách hàng mới.

- 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 tầm cao mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Xây dựng quy trình làm việc, quản lý doanh 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.

## **2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp chính vì vậy doanh nghiệp cần có một hệ thống biện pháp đồng bộ, toàn diện. Những biện pháp có tính chất giải quyết tốt các nhân tố về nhu cầu đồng thời phải thực hiện chế độ tiết kiệm từ bên trong. Sau đây là các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp.

### ***2.1. Giải pháp 1: Quản lý và sử dụng vốn lưu động có hiệu quả.***

#### ***❖ Cơ sở của biện pháp***

Thông qua việc phân tích thực trạng kinh doanh của công ty trong chương 2. Đặc biệt là kết quả phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động ta thấy hiệu quả mà nguồn vốn này mang lại là chưa cao. Cụ thể:

- Năm 2009 lượng vốn lưu động mà công ty sử dụng vào sản xuất kinh doanh là 5.534.022.460 đồng. Số vòng quay vốn lưu động trong năm này là 2,33 vòng.

- Năm 2010 công ty đã tăng lượng vốn này lên là 9.130.527.104 đồng. Tuy nhiên số vòng quay vốn lưu động trong năm chỉ đạt 2,09 vòng.

Điều này cho thấy số lượng vốn lưu động trong năm 2010 tăng lên 3.596.504.644 đồng ứng với 65%. Song số vòng quay lại giảm so với cùng kỳ năm 2009 là 0,24 vòng tương đương với mức giảm là 10,14%.

#### ***❖ Mục đích của biện pháp***

- Xác định được lượng vốn lưu động cần thiết cho một chu kỳ sản xuất kinh

doanh.

- Tránh được tình trạng dư thừa hay thiếu hụt vốn trong quá trình sản xuất.
- Tăng tốc độ vòng quay hàng tồn kho → Giảm lượng hàng tồn kho.

#### ❖ *Nội dung của biện pháp*

Để xác định đúng nhu cầu vốn lưu động cho kế hoạch, ta có thể áp dụng phương pháp xác định vốn lưu động gián tiếp vì phương pháp này tương đối đơn giản nhưng lại đem lại kết quả có độ chính xác cao. Giúp doanh nghiệp ước tính được nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động cho năm kế hoạch để có chính sách đầu tư tài trợ cho phù hợp với điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp mình, nhất là trong môi trường kinh doanh có nhiều biến động như hiện nay.

#### ❖ *Phương pháp xác định*

Ta có công thức tính như sau:

$$V_{nc} = V_1 * \frac{M_1}{M_0} * (1+(-)t\%)$$

Trong đó:

$V_{nc}$  : Nhu cầu vốn lưu động trong năm kế hoạch.

$V_1$  : Vốn lưu động năm thực hiện.

$M_1$  : Tổng mức luân chuyển vốn lưu động trong năm kế hoạch.

$M_0$  : Tổng mức luân chuyển vốn lưu động trong năm thực hiện.

$t\%$  : Tỷ lệ tăng giảm số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch so với năm thực hiện. Với:

$$t\% = (K_1 - K_0)/K_0$$

$K_1$  : kỳ luân chuyển VLD năm kế hoạch

$K_0$  : kỳ luân chuyển VLD năm thực hiện

Từ công thức trên ta có thể tính được nhu cầu về VLD của công ty trong năm 2010 như sau:

Trong năm 2009 công ty có tổng vốn lưu động bình quân là 5.301.201.585 đồng, doanh thu đạt trong năm nay là 14.659.874.325 đồng. Nếu trong năm 2010 công ty vẫn tiếp tục giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn như trong năm 2009 ( $t\% = 0$ ) và



doanh thu năm 2010 là 21.604.357.071 đồng thì lượng vốn lưu động bình quân cần thiết trong năm 2010 là:

$$21.604.357.071$$

$$V_{nc} = 5.301.201.585 * \frac{21.604.357.071}{14.659.874.325} * (1 - 0) = 7.812.417.038 \text{ (đồng)}$$

Như vậy để đạt mức doanh thu là 21.604.357.071 đồng thì công ty chỉ cần lượng vốn lưu động là 7.812.417.038 đồng.

❖ **Dự kiến hiệu quả đạt được**

Từ giả thiết trên ta có thể dự kiến kết quả đạt được như sau:

**Bảng 21: Dự kiến hiệu quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp**

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	VLĐ bình quân	9.333.650.770	7.812.417.038	(1.521.233.732)	-19,47
2	Số vòng quay VLĐ	2,09	2,77	0,68	32,54
3	Số ngày 1 vòng quay VLĐ	194,6	129,96	(42,23)	-24,53
4	Sức sinh lợi VLĐ	0,74	1,08	0,34	45,95

**Nhận xét:**

Kết quả từ bảng trên cho thấy sau khi thực hiện biện pháp, hiệu quả sử dụng VLĐ của công ty đã khả quan hơn rất nhiều.

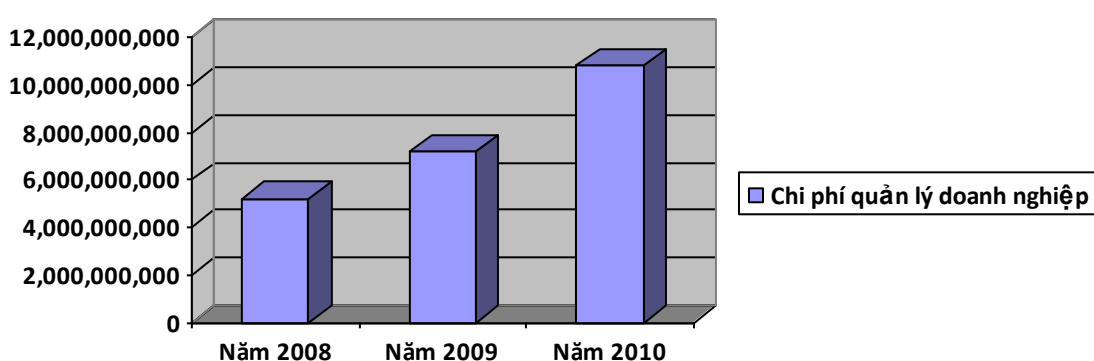
Cụ thể là khi giảm đi 19,47% tổng lượng vốn lưu động bình quân trong năm 2009 thì số vòng quay vốn lưu động đã tăng lên 32,54% tức là tăng lên 0,68 vòng so với trước đó, số ngày một vòng quay vốn lưu động giảm 24,53%, làm cho sức sinh lời cũng tăng lên 0,34 đồng trên một đồng VLĐ bình quân bỏ ra, tương đương với 45,95%. Điều này dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn cũng tăng cao, trong năm tới doanh nghiệp nên nghiên cứu kỹ càng và tiến hành để có được hiệu quả cho bản thân doanh nghiệp mình.

## 2.2. Giải pháp 2: Giảm chi phí quản lý doanh nghiệp

### 2.2.1. Cơ sở của biện pháp

Qua các số liệu phân tích ở Công ty ta thấy chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng tăng cao. Năm 2008 chi phí quản lý doanh nghiệp là 5.223.154.236 đồng thì đến năm 2009 đã tăng lên 37% và đến năm 2010 thì chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 50,16% so với năm 2009 và tăng 106% so với năm 2008. Như vậy chi phí doanh nghiệp đã tăng lên đáng kể qua các năm.

**Bảng 22: Biểu đồ chi phí quản lý doanh nghiệp trong 3 năm**



(Số liệu được làm tròn đến hàng triệu đồng)

Bên cạnh đó, doanh thu trong các năm vừa qua cũng có xu hướng tăng nhưng không bằng mức độ tăng chi phí. Năm 2010 doanh thu của Công ty đã tăng 47,37% so với năm 2009.

**Bảng 23: So sánh tỷ lệ tăng giảm của doanh thu và chi phí QLDN**

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			±	%
Doanh thu thuần	14.659.874.325	21.604.357.071	6.944.482.746	47,37%
Chi phí QLDN	7.179.030.381	10.780.226.486	3.601.196.105	50,16%

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

Qua bảng trên ta có thể thấy trong khi doanh thu tăng 47,37% thì chi phí quản lý doanh nghiệp lại có xu hướng tăng cao lên đến 50,16%. Điều này cho thấy công tác quản lý chi phí quản lý doanh nghiệp ở Công ty vẫn chưa hiệu quả.

Nguyên nhân của việc chi phí quản lý tăng cao là do:

➤ Trong kỳ Công ty tiến hành mua sắm mới một số máy vi tính, điều hòa, máy photocopy, máy in,... phục vụ cho các phòng ban của Công ty vì thế nên đã làm cho chi phí tăng lên đáng kể.

➤ Trong năm Công ty có tiến hành tuyển thêm một số nhân viên cho các phòng ban. Công ty còn tổ chức tập huấn, đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ, nhân viên của các phòng ban.

➤ Việc đầu tư thêm các máy móc thiết bị mới làm phát sinh thêm chi phí điện nước cùng với sự biến động gia tăng về giá của khoản chi điện nước cũng đã làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên.

➤ Đầu tư cho công tác quản lý doanh nghiệp là cần thiết nhưng để cho chi phí tăng cao sẽ làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh. Vì vậy cần thực hiện giảm chi phí quản lý doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### 2.2.2. Nội dung của biện pháp

Theo thống kê của phòng tài chính kế toán thì chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty năm 2010 đã tăng lên so với năm 2009, cụ thể như sau:

**Bảng 24: Bảng chi tiết tình hình chi phí QLDN**

ĐVT: Đồng

STT	Chỉ tiêu	2009	2010	chênh lệch	
				+/-	%
1	Tiền lương và BHXH	5.041.517.143	7.765.537.571	2.724.020.428	54,03
2	Chi phí đồ dùng văn phòng	1.295.232.145	1.852.356.425	557.124.280	43,01
3	Chi phí khấu hao TSCĐ	277.423.088	305.628.985	28.205.897	10,17
4	Chi phí dịch vụ mua ngoài	471.642.740	736.548.882	264.906.142	56,17
5	Chi bằng tiền khác	93.215.265	120.154.623	26.939.358	28,90
	Tổng	7.179.030.381	10.780.226.486	3.601.196.105	50,16

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

➤ Nhìn vào bảng trên ta thấy các chi phí tăng mạnh chủ yếu là chi phí tiền lương tăng 54,03%, chi phí đồ dùng thiết bị văn phòng tăng 43,01% và chi phí dịch vụ mua ngoài tăng 56,7%.

➤ Nhận thấy chi phí dịch vụ mua ngoài là chi phí tăng cao nhất (56,7%) vì thế em xin đi sâu nghiên cứu chi phí dịch vụ mua ngoài.

**Bảng 25: Bảng chi tiết chi phí dịch vụ mua ngoài**

ĐVT: Đồng

STT	Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Tiền điện	195.251.262	338.536.145	143.284.883	73,38
2	Tiền nước	42.651.423	61.235.421	18.583.998	43,57
3	Tiền điện thoại	201.524.632	291.523.214	89.998.582	44,66
4	Dịch vụ mua ngoài khác	32.215.423	45.254.102	13.038.679	40,47
	Tổng	471.642.740	736.548.882	264.906.142	56,17

(Nguồn: Phòng tài chính kế toán)

➤ Qua bảng trên ta thấy các khoản chi cho dịch vụ mua ngoài của công ty trong năm 2010 đều tăng cao hơn so với năm 2009. Các khoản chi trả cho tiền nước, tiền điện thoại, và các dịch vụ mua ngoài khác đều tăng hơn 40% so với năm 2009. Điều gây chú ý nhất trong năm 2010 là tiền điện tăng đột biến so với năm 2009, tăng tới 73,38%. Đây chính là nguyên nhân lớn nhất gây trở ngại cho vấn đề tiết kiệm chi phí để nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp.

Ta có công thức tính giá điện như sau:

$$\text{Tiền điện} = \text{Số lượng tiêu thụ} * \text{Đơn giá} + \text{Số lượng tiêu thụ} * \text{Đơn giá} * 10\%$$

Trong đó:

**Bảng 26: Bảng đơn giá điện sinh hoạt năm 2010**

STT	Mức sử dụng trong tháng	Giá bán điện (đồng/kWh)
1	Cho 50 kWh đầu tiên	600
2	Cho kWh từ 51 đến 100	1.004
3	Cho kWh từ 101 đến 150	1.214
4	Cho kWh từ 151 đến 200	1.594
5	Cho kWh từ 201 đến 300	1.722
6	Cho kWh từ 301 đến 400	1.844
7	Cho kWh từ 401 trở lên	1.890

Ta có:

**Bảng 27: Bảng tình hình tiêu thụ điện năm 2010**

STT	Tên thiết bị	Số lượng (chiếc)	Công suất tiêu thụ năm(kwh)	Thành tiền (đồng)
1	Máy điều hòa 2 chiều	9	41.396	88.356.533
2	Máy photocopy	5	30.467	59.215.423
3	Máy in	7	9.882	19.232.511
4	Máy vi tính	40	37.560	55.103.265
5	Đèn	32	10.243	27.230.254
6	Quạt	24	14.925	32.201.536
7	Bình nóng lạnh	4	29.397	45.236.521
8	Các thiết bị điện khác		7.523	11.605.281
	Tổng			338.536.145

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính)

➤ Qua điều tra tìm hiểu thì giờ nghỉ trưa từ 12h – 13h mọi nhân viên trong công ty đều đi ăn vì vậy có 1h sử dụng các thiết bị điện lãng phí. Nhân viên trong công ty thường có tâm lý lười tắt hoặc quên không tắt các thiết bị tiêu thụ điện trong khoảng thời gian này. Vì thế công ty cần khắc phục bằng cách rà soát chặt chẽ vấn đề sử dụng điện, nâng cao ý thức tiết kiệm điện trong cán bộ nhân viên của toàn công ty.

**2.2.3. Dự tính kết quả đạt được**

Theo tính toán thì trong 1h đồng hồ nghỉ trưa nếu các nhân viên tắt toàn bộ các thiết bị tiêu thụ điện thì số tiền điện tiết kiệm được sẽ là:

**Bảng 28: Bảng chi phí sử dụng điện trong 1h**

STT	Tên thiết bị	Số lượng (chiếc)	Công suất tiêu thụ năm(kwh)	Thành tiền (đồng)
1	Máy điều hòa 2 chiều	9	3519	9.600.605
2	Máy photocopy	5	1705	6.434.203
3	Máy in	7	5600	2.089.758
4	Máy vi tính	40	3120	5.987.386
5	Đèn	32	736	2.958.773
6	Quạt	24	1128	3.498.940
7	Bình nóng lạnh	4	3100	4.915.290
8	Các thiết bị điện khác		352	2.261.001
	Tổng			38.784.509

Như vậy số tiền điện giảm được 38.784.509 đồng tương đương với 11,46% .

Tuy nhiên để thực hiện biện pháp này Công ty cần bỏ ra một khoản chi phí. Ta có bảng dự kiến chi phí như sau:

**Bảng 29: Bảng dự kiến chi phí**

Đơn vị tính: Đồng

STT	Chi tiêu	Số tiền
1	Chi phí mở lớp nâng cao ý thức nhân viên	5.000.000

Số tiền dự tính tiết kiệm được khi thực hiện biện pháp là:

$$38.784.509 - 5.000.000 = 33.784.509 \text{ (đồng)}$$

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp Công ty sẽ giảm được 33.784.509 đồng chi phí quản lý.

Chi phí quản lý sau khi thực hiện biện pháp là:

$$10.780.226.486 - 33.784.509 = 10.746.441.977 \text{ (đồng)}$$

Tương đương với giảm 0,31% so với trước khi thực hiện.

Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm làm cho lợi nhuận tăng lên thêm 33.784.509 (đồng) tương ứng với 0,33%.

**Bảng 30: Dự kiến hiệu quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp**

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Tổng doanh thu	21.604.357.071	21.604.357.071		
2	LNTT	10.166.864.019	10.200.648.528	33.784.509	0,33%
3	Chi phí tài chính	726.689.778	726.689.778		
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	10.780.226.486	10.746.441.977	-33.784.509	-0,31%
5	Tổng chi phí	11.506.916.264	11.473.131.755	-33.784.509	-0,29%
6	Hiệu quả sử dụng chi phí	1,878	1,883	0,005	0,27%
7	Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0,878	0,889	0,011	1,26%

**Nhận xét:**

Dự kiến sau khi chi phí giảm 0,31% sẽ kéo theo lợi nhuận tăng 0,33%. Điều này đã khiến cho hiệu quả sử dụng chi phí và tỷ suất lợi nhuận chi phí của công ty tăng lên.

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 tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh, mở rộng quy mô doanh nghiệp.

## 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 TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp, 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

**Dương Thị Minh Nguyệt**



## **TÀI LIỆU TẠM KHẢO**

1. Giáo trình quản trị tài chính\_Nguyễn Hải Sản của NXB Tài Chính thành phố Hồ Chí Minh năm 2006.
2. Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh của Đại học công nghiệp thành phố Hồ Chí Minh.
3. Giáo trình phân tích báo cáo tài chính\_Đại học kinh tế quốc dân.
4. Các tạp chí, báo chuyên ngành.
5. Báo cáo tài chính của công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp.
6. Các bài luận văn tốt nghiệp khóa trước.

**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
TSLĐ	: Tài sản lưu động
TSNH	: Tài sản ngắn hạn
TSDH	: Tài sản dài hạn
CSH	: Chủ sở hữu
VKD	: Vốn kinh doanh
VNH	: Vốn ngắn hạn
VHD	: Vốn dài hạn
BQ	: Bình quân

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG I. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH</b> .....	3
<b>DOANH</b> .....	3
1. Các kiến thức cơ bản về hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	3
1.1. Khái niệm kết quả .....	3
1.2. Khái niệm hiệu quả .....	3
1.3. Khái niệm, phân loại và vai trò hiệu quả kinh doanh .....	4
2. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp... 8	
2.1. Các nhân tố khách quan .....	8
3. Các bước phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	11
4. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	12
4.1. Phương pháp so sánh.....	12
4.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	12
4.3. Phương pháp số chênh lệch.....	13
4.4. Phương pháp số cân đối .....	13
4.5. Phương pháp tương quan .....	14
5. Các đối tượng phân tích hiệu quả.....	14
6. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	15
6.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát.....	15
6.1.1. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA) .....	15
6.1.2. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) .....	15
6.1.3. Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS) .....	15
6.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn dài hạn và tài sản cố định... 16	
6.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn .....	17
6.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	19
6.5. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí.....	20
6.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp .....	20
6.7. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp .....	23
7. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.....	24

7.1. Sử dụng tốt nguồn nhân lực trong sản xuất kinh doanh.....	24
7.2. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	24
7.3. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động .....	25
7.4. Tăng doanh thu.....	25
7.5. Giảm chi phí.....	26
7.6. Nghiên cứu thị trường .....	26
<b>CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG</b>	
<b>KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH TƯ VẤN HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN</b>	
<b>DOANH NGHIỆP .....</b>	
1. Giới thiệu một số nét về công ty TNHH tư vấn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp .....	27
1.1. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp .....	27
1.2. Chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp.....	28
1.3. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý.....	29
1.4. Phân tích thị trường của công ty .....	34
1.5. Phân tích tình hình kinh doanh của công ty.....	36
1.6. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp.....	38
2. Phân tích kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	39
2.1. Phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh.....	39
2.2. Phân tích bảng cân đối kế toán.....	42
3. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	46
3.1. Phân tích các chỉ tiêu tổng quát.....	46
3.1.1. Khả năng sinh lời so với doanh thu (ROS).....	47
3.1.2. Khả năng sinh lời của tài sản(ROA) .....	47
3.1.3. Khả năng sinh lời trên nguồn vốn chủ sở hữu (ROE).....	48
3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động .....	49
3.2.1. Phân tích cơ cấu và chất lượng lao động .....	49
3.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động .....	50
3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	52
3.4. Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn .....	55
3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng vốn kinh doanh .....	56

3.6. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn.....	59
3.7. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn dài hạn và TSCĐ.....	60
3.8. Các hệ số về khả năng thanh toán .....	62
3.9. Các chỉ số về hoạt động .....	64
3.9.1. Số vòng quay hàng tồn kho:.....	64
3.9.2. Số ngày của một vòng quay hàng tồn kho .....	64
3.9.3. Số vòng quay các khoản phải thu.....	65
3.9.4. Kỳ thu tiền bình quân.....	65
3.9.5. Vòng quay vốn ngắn hạn.....	65
4. Đánh giá chung kết quả hoạt động kinh doanh của công ty .....	67
<b>CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN</b>	
<b>XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TƯ VẤN HỖ TRỢ PHÁT</b>	
<b>TRIỂN DOANH NGHIỆP .....</b>	<b>70</b>
1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới .....	70
2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	71
2.1. Giải pháp 1: Quản lý và sử dụng vốn lưu động có hiệu quả.....	71
2.2. Giải pháp 2: Giảm chi phí quản lý doanh nghiệp .....	74
2.2.1. Cơ sở của biện pháp .....	74
2.2.2. Nội dung của biện pháp.....	75
2.2.3. Dự tính kết quả đạt được .....	77
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>80</b>
<b>TÀI LIỆU TẠM KHẢO .....</b>	<b>81</b>