

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



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Bùi Thị Huyền
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành

HẢI PHÒNG - 2012

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN
DU LỊCH THƯƠNG MẠI NGÔI SAO HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Bùi Thị Huyền
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Bùi Thị Huyền

Mã SV: 120134

Lớp: QT1201N

Ngành: Quản trị Doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty
cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS. NGUYỄN Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT THỰC TẬP

Họ và tên sinh viên: Ngày sinh:/...../.....

Lớp: Ngành: Khóa

Thực tập tại:

Từ ngày:/...../... đến ngày/...../...

1. Về tinh thần, thái độ, ý thức tổ chức kỷ luật:

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

2. Về những công việc được giao:

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

3. Kết quả đạt được:

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

Xác nhận của lãnh đạo cơ sở thực tập

....., ngày tháng năm 2012

Cán bộ hướng dẫn thực tập của cơ sở

MỤC LỤC

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....	1
1.1. Lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:	1
1.1.1. Các quan điểm về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:.....	1
1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	2
1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:	3
1.1.4 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh	4
1.1.4-1. Hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp.....	4
1.1.4-2. Hiệu quả kinh tế - xã hội.....	5
1.2.Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh:	5
1.2.1. Hệ thống chỉ tiêu tổng quát.	5
1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng:	6
1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:	6
1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động:	7
1.2.2.4. Hiệu quả sử dụng lao động:	8
1.2.2.5. Hiệu suất sử dụng chi phí:.....	9
1.2.3. Các chỉ số tài chính:	9
1.2.3.1. Hệ số khả năng thanh toán:	9
1.2.3.2. Tỷ lệ tự tài trợ và tỷ lệ nợ.....	12
1.2.3.3.Các chỉ tiêu sinh lời:.....	12
1.3. Các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh:.....	14
1.3.1. Nhân tố chủ quan:.....	14
1.3.1.1. Lao động:	14
1.3.1.2. Trình độ quản lý lãnh đạo sử dụng vốn:	15
1.3.1.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật:	15
1.3.2. Các nhân tố khách quan:.....	15
1.3.2.1. Các đối thủ cạnh tranh:	15
1.3.2.2. Các ngành có liên quan:.....	16
1.3.2.3. Nhân tố về tính thời vụ, chu kỳ, thời tiết của sản xuất kinh doanh:	16
1.3.2.4. Nhân tố giá cả:	16

1.3.2.5. Chính sách tài chính tiền tệ của Nhà nước:	17
1.3.2.6. Các chính sách khác của Nhà nước:	18
1.3.2.7. Nhân tố pháp luật:.....	18
1.4.Các phương pháp phân tích:	18
1.4.1. Phương pháp so sánh:.....	18
1.4.2. Phương pháp thay thế liên hoàn (Loại trừ dần)	19
1.4.3. Phương pháp tính số chênh lệch:	20
1.4.4. Phương pháp cân đối:.....	21
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN DU LỊCH THƯƠNG MẠI NGÔI SAO HẢI PHÒNG.....	22
2.1. Những nét khái quát về công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng.	22
2.1.1. Một số thông tin cơ bản về Công ty:.....	22
2.1.2.Quá trình hình thành và phát triển của công ty	22
2.1.3.Cơ cấu tổ chức bộ máy và quản lý của công ty:	24
2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức:.....	24
2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ của ban giám đốc, phòng ban.	24
2.1.4. Ngành nghề kinh doanh:	26
2.1.5. Thị trường khách.....	26
2.1.7. Thuận lợi, khó khăn của Công ty:	30
2.1.7.1. Thuận lợi:	30
2.1.4.2. Khó khăn:	31
2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty:	32
2.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản của Công ty:	32
2.2.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty:.....	35
2.2.3.1.2. Đánh giá tình hình thực hiện chi phí:.....	39
2.2.3.1.3. Đánh giá chỉ tiêu lợi nhuận:	42
2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:	44
2.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:	46
2.2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động:	49
2.2.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định:	52

2.2.4. Phân tích chỉ tiêu tài chính:	56
2.2.4.1. Phân tích khả năng thanh toán:	56
2.2.4.2. Các chỉ số nợ:	60
2.2.4.3. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời:	60
2.2.4.4. Đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng.	64
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN DU LỊCH THƯƠNG MẠI NGÔI SAO HẢI PHÒNG	68
3.1. Phương hướng và mục tiêu hoạt động của Công ty:	68
3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng.	70
3.2.1. Biện pháp 1: Quản lý và sử dụng vốn lưu động hiệu quả.	70
3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp:	70
3.2.1.2. Mục đích của biện pháp	72
3.2.1.3. Đơn vị thực hiện biện pháp	72
3.2.1.4. Cách thức thực hiện biện pháp	72
3.2.1.5. Kết quả mong đợi khi thực hiện biện pháp	73
3.2.2. Biện pháp 2 : Tăng cường công tác quảng cáo, xúc tiến bán hàng.....	75
3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp	75
3.2.2.2. Nội dung của biện pháp.....	75
3.2.2.3. Dự kiến kết quả đạt được:	77
3.2.3. Biện pháp3 : Hoàn thiện hệ thống dịch vụ bổ xung: xây dựng phòng massage.	78
3.2.3.1. Cơ sở thực hiện:	78
3.2.3.2. Mục tiêu:	79
3.2.3.3. Nội dung thực hiện:.....	79
3.2.3.4. Ý nghĩa:	85
KẾT LUẬN	86

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Hình 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	24
Bảng 1: Bảng cơ cấu khách của Công ty trong hai năm 2010 - 2011.....	27
Bảng 2: Bảng giá phòng của Khách sạn năm 2011.....	27
Bảng 3: Bảng giá một số tour du lịch của Công ty năm 2011.....	28
Bảng 4: Bảng thống kê lao động của Công ty qua hai năm 2010 – 2011.....	28
Bảng 5: Tổng quỹ tiền lương và lương bình quân năm 2011.....	30
Bảng 6: Bảng cơ cấu tài sản của Công ty.....	32
Bảng 7: Bảng cơ cấu nguồn vốn của Công ty.....	35
Bảng 8: Tình hình thực hiện doanh thu.....	37
Bảng 9: Tình hình thực hiện chi phí.....	39
Bảng 10: Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí.....	40
Bảng 11: Tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận	42
Bảng 12: Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng lao động năm 2010 - 2011	44
Bảng 13: Cơ cấu vốn kinh doanh.....	46
Bảng 14: Hiệu quả sử dụng vốn.....	46
Bảng 15: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	49
Bảng 16: Hiệu quả sử dụng vốn cố định và TSCĐ	52
Bảng 17: Khả năng thanh toán tổng quát.....	57
Bảng 18: Khả năng thanh toán hiện thời.....	58
Bảng 19: Khả năng thanh toán nhanh.....	59
Bảng 20: Các chỉ số nợ.....	60
Bảng 21: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	61
Bảng 22: Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản.....	62
Bảng 23: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu ROE.....	63
Bảng 24: Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	64
Bảng 25 : Bảng chỉ tiêu về khách năm 2012.....	69
Bảng 26: Bảng chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận Công ty năm 2012:.....	70

Bảng 27: Bảng dự kiến kết quả sau khi thực hiện biện pháp.....	74
Bảng 28: Bảng dự báo nhu cầu VLĐ năm 2012	74
Bảng 29: Bảng dự kiến kết quả đạt được khi thực hiện biện pháp:	78
Bảng 30: Bảng khấu hao TSCĐ của dự án	80
Bảng 31: Lịch trình trả nợ	81
Bảng 32: Dòng tiền của dự án.....	82
Bảng 33: Thời gian hoàn vốn đầu tư.....	84
Bảng 34: Bảng giá trị hiện tại thuần của dự án	84

CÁC TỪ VIẾT TẮT SỬ DỤNG TRONG BÀI



DT	: Doanh thu
LNST	: Lợi nhuận sau thuế.
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế.
TSCĐ	: Tài sản cố định
VKD	: Vốn kinh doanh
VCĐ	: Vốn cố định
VLĐ	: Vốn lưu động
ĐTNH	: Đầu tư ngắn hạn
ĐTDH	: Đầu tư dài hạn
Δ	: Chênh lệch tuyệt đối
%	: Chênh lệch tương đối

LỜI MỞ ĐẦU

Ngày nay hoạt động trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý vĩ mô của Nhà nước, các doanh nghiệp cũng có những thuận lợi về điều kiện sản xuất kinh doanh. Nhưng trong xu thế quốc tế hóa toàn cầu hóa đang diễn ra mạnh mẽ trên thế giới và khi Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức Thương mại thế giới WTO dẫn đến sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt, do đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn có sự cố gắng mới có thể đứng vững trên thị trường. Muốn vậy các doanh nghiệp phải có những biện pháp tổ chức tốt, đổi mới công nghệ, hợp lý hóa sản xuất kinh doanh của mình sao cho phù hợp với nhu cầu thị trường.

Hay nói cách khác, cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn tự khẳng định mình một cách có hiệu quả thì mới có khả năng đáp ứng trong cạnh tranh, ổn định và phát triển. Một trong những căn cứ quan trọng để đánh giá kết quả của mỗi doanh nghiệp đó là chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp là mục tiêu cơ bản của quản lý bởi lẽ nó là điều kiện kinh tế cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Vì vậy nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh để tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế là vấn đề quan trọng hiện nay.

Qua quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng, em đã chọn nghiên cứu đề tài: “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng”. Nội dung đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh tại công ty

Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên bài làm của em không tránh khỏi những sai sót. Em mong nhận được sự góp ý của các thầy cô

giáo, các nhân viên trong công ty để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin cảm ơn sự hướng dẫn của Cô giáo – Thạc sĩ Vũ Thị Lành là người trực tiếp Hướng dẫn và các thầy cô giáo trong khoa Quản trị Kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng tập thể lãnh đạo Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng đã chỉ dẫn, tạo điều kiện và giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn!

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

1.1. Lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

1.1.1. Các quan điểm về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

Quan điểm 1: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình sản xuất kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

Quan điểm này phản ánh rõ các nguồn lực và trình độ lợi dụng chúng được đánh giá trong mối quan hệ với kết quả cùng với cực tiểu hóa chi phí. Quan điểm này đã phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động sản xuất kinh doanh, trình độ lợi dụng các nguồn lực này vào hoạt động kinh doanh trong sự biến đổi không ngừng của quá trình kinh doanh. Đồng thời quan điểm này cũng phản ánh hiệu quả không phải là sự so sánh giữa chi phí đầu vào và kết quả đầu ra của một quá trình mà trước tiên hiệu quả sản xuất kinh doanh phải gắn với việc hoàn thành mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp và để đạt được mục tiêu cần phải sử dụng nguồn lực như thế nào, sử dụng chi phí như thế nào cho phù hợp.

Quan điểm 2: Hiệu quả sản xuất kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó

$$HQ = KQ - CP$$

Trong đó:

HQ: hiệu quả đạt được trong một thời kỳ nhất định

KQ: Kết quả đạt được trong thời kỳ đó

CP: Chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó

Quan điểm này phản ánh được mối quan hệ giữa kết quả đạt được với toàn bộ chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó, phản ánh được trình độ sử dụng các yếu tố. Nhưng quan điểm này cũng biểu hiện được mối tương quan về lượng và chất. Để phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, chúng ta phải cố định một trong hai yếu tố: kết quả hoặc chi phí bỏ ra vì khó xác định việc sử dụng các nguồn lực. Mặt

khác, các yếu tố này luôn luôn biến động do sự tác động của các yếu tố bên ngoài lẫn bên trong. Do đó, việc đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh còn hạn chế.

Quan điểm 3: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là quan hệ tỷ lệ giữa phần trăm tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí

$$HQ = KQ/CP$$

Quan điểm này đã biểu hiện được mối quan hệ so sánh tương đối giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Nhưng sản xuất kinh doanh là một quá trình trong đó các yếu tố tăng thêm có liên quan đến các yếu tố có sẵn. Chúng trực tiếp hoặc gián tiếp tác động làm kết quả sản xuất kinh doanh thay đổi. Theo quan điểm này, hiệu quả sản xuất kinh doanh chỉ được xét đến kết quả bổ sung và chi phí bổ sung.

Như vậy, có thể chưa có sự thống nhất trong quan niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh. Nhưng ở các quan niệm khác nhau đó lại có sự thống nhất cho rằng phạm trù hiệu quả kinh doanh phản ánh mặt chất lượng của hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu cuối cùng: *Mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận.*

Qua các quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh, ta đưa ra khái niệm tổng quát về hiệu quả kinh doanh:

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

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Để đạt được mục tiêu kinh doanh các doanh nghiệp phải chú trọng và phát huy tối đa năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất, tiết kiệm mọi

chi phí. Tuy vậy, để hiểu rõ bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phân biệt rõ hai hai niệm: Hiệu quả và Kết quả sản xuất kinh doanh.

Kết quả là phạm trù sản xuất phản ánh những cái thu được sau một khoảng thời gian sản xuất kinh doanh được biểu hiện bằng đơn vị hiện vật(tấn, tạ, yến...) và đơn vị giá trị(đồng, triệu đồng...). Kết quả còn phản ánh quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất hay phản ánh mặt chất lượng của quá trình kinh doanh. Việc xác định hiệu quả kinh doanh cũng rất phức tạp bởi kết quả kinh doanh và hao phí nguồn lực gắn với một thời kỳ cụ thể nào đó đều rất khó xác định một cách chính xác.

Yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt lợi nhuận tối đa với chi phí tối thiểu.

1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

** Đối với doanh nghiệp:*

Hiệu quả là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hiệu quả giữ một vị trí hết sức quan trọng trong điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế “lấy thu bù chi và đảm bảo có lãi” thì doanh nghiệp có tồn tại và phát triển được hay không điều đó phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận và nhiều lợi nhuận hay không? Hiệu quả có tác động đến tất cả các hoạt động, quyết định trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả của quá trình hoạt động 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 doanh nghiệp củng cố được vị trí, cải thiện điều kiện làm việc 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 làm ăn không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp khó đứng vững, tất yếu dẫn đến phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được thành quả to lớn.

*** Đối với kinh tế xã hội:**

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng đối 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 đối với xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp chỉ là một cá thể, nhiều các thể vững mạnh và phát triển cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế xã hội phát triển bền vững.

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì doanh nghiệp mang lại lợi ích cho nền kinh tế xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, trình độ dân trí được đẩy mạnh, tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Khi doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả thì phần thuế đóng vào ngân sách nhà nước tăng giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân tài, mở rộng quan hệ quốc tế. Điều này không những tốt cho doanh nghiệp mà còn tốt đối với sự phát triển kinh tế toàn xã hội.

1.1.4 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Tùy theo phạm vi, kết quả đạt được và chi phí bỏ ra mà có các phạm trù hiệu quả khác nhau như : hiệu quả kinh tế xã hội, hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất trong quá trình kinh doanh. Trong nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, hiệu quả trực tiếp của các doanh nghiệp là hiệu quả kinh tế, còn hiệu quả của ngành hoặc hiệu quả của nền kinh tế quốc dân là hiệu quả kinh tế xã hội. Từ đó ta có thể phân ra 2 loại: hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp và hiệu quả kinh tế - xã hội.

1.1.4-1 Hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp

Khi nói tới doanh nghiệp người ta thường quan tâm nhất, đó là hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp vì các doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động kinh doanh đều với động cơ kinh tế để kiếm lợi nhuận.

➤ Hiệu quả kinh tế tổng hợp

Hiệu quả kinh tế tổng hợp là phạm trù kinh tế biểu hiện tập của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả kinh tế tổng hợp là thước đo hết sức quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cho việc đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

➤ *Hiệu quả kinh tế của từng yếu tố*

Hiệu quả kinh tế từng là yếu tố, là sự thể hiện trình độ và khả năng sử dụng các yếu tố đó trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó là thước đo quan trọng của sự tăng trưởng từng yếu tố và cùng với hiệu quả kinh tế tổng hợp làm cơ sở để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp.

1.1.4-2. Hiệu quả kinh tế - xã hội

Hiệu quả kinh tế - xã hội là hiệu quả mà doanh nghiệp đem lại cho xã hội và nền kinh tế quốc dân. Nó thể hiện qua việc tăng thu ngân sách cho Nhà nước, tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động, nâng cao mức sống của người lao động và tái phân phối lợi tức xã hội.

Tóm lại trong quản lý, quá trình kinh doanh, phạm trù hiệu quả kinh tế được biểu hiện ở các loại khác nhau. Việc phân loại hiệu quả kinh tế là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế, phân tích hiệu quả kinh tế và xác định những biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế.

1.2. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh:

1.2.1. Hệ thống chỉ tiêu tổng quát.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị tổng sản lượng, tổng DT thuần, lợi nhuận thuần, lợi tức gộp... Còn yếu tố đầu vào bao gồm lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay...

Công thức trên phản ánh sức sản xuất (hay sức sinh lời) của các chỉ tiêu phản ánh đầu vào, được tính cho tổng số và cho riêng phần gia tăng.

Hiệu quả kinh doanh lại có thể tính bằng cách so sánh nghịch đảo:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Yếu tố đầu vào}}{\text{Kết quả đầu ra}}$$

Công thức này phản ánh năng suất hao phí của các chỉ tiêu đầu vào nghĩa là để có 1 đơn vị kết quả đầu ra thì hao phí hết mấy đơn vị chi phí (hoặc vốn) ở đầu vào.

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng:

1.2.2.1. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:

Hiệu quả sử dụng vốn(Hv)

Hiệu quả sử dụng vốn là tỷ số giữa DT trong kỳ và tổng số vốn phục vụ kinh doanh.

$$Hv = \frac{\text{Tổng DT trong kỳ}}{\text{Tổng vốn SXKD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng DT, nghĩa là biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của 1 đồng vốn. Hiệu quả sử dụng vốn càng cao thì thể hiện hiệu quả kinh tế càng lớn.

1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn cố định:

$$\frac{\text{Sức sản xuất vốn}}{\text{cố định}} = \frac{\text{DT thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng DT trong kỳ.

$$\frac{\text{Hiệu quả sử dụng}}{\text{VCĐ}} = \frac{\text{LNTT(LNST)}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem lại bao nhiêu đồng LNST.

$$\text{Suất hao phí TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{DT thuần}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh để có 1 đồng DT thuần thì cần bao nhiêu đồng nguyên giá bình quân TSCĐ.

1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

* Phân tích chung:

+ Sức sản xuất của VLĐ:

$$\frac{\text{Sức sản xuất của VLĐ}}{\text{VLĐ}} = \frac{\text{Tổng DT thuần}}{\text{VLĐ bình quân năm}}$$

Sức sản xuất của VLĐ cho biết 1 đồng VLĐ đem lại mấy đồng DT thuần.

+ Sức sinh lợi của VLĐ:

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của VLĐ}}{\text{VLĐ}} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{VLĐ bình quân năm}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VLĐ làm ra mấy đồng lợi nhuận thuần hay lãi gộp trong kỳ

* Phân tích tốc độ luân chuyển của VLĐ:

+ Số vòng quay VLĐ:

$$\text{Số vòng quay VLĐ} = \frac{\text{Tổng số DT thuần}}{\text{VLĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết VLĐ 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:

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

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho VLĐ 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 VLĐ:

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLĐ} = \frac{\text{VLĐ bình quân}}{\text{Tổng số DT thuần}}$$

Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, số vốn tiết kiệm được càng nhiều. Qua chỉ tiêu này ta biết được để có 1 đồng DT thì cần mấy đồng VLĐ.

1.2.2.4. Hiệu quả sử dụng lao động:

Lao động là yếu tố đầu vào cơ bản của sản xuất, hiệu quả sử dụng lao động góp phần nâng cao hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp. Đây là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh, nếu lao động được phân bổ hợp lý, có phân công phân nhiệm rõ ràng sẽ phát huy được năng lực của người lao động. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động trong mỗi doanh nghiệp sẽ mang lại hiệu quả cao hay thấp. Hầu hết doanh nghiệp nào trong nền kinh tế thị trường đều phải sử dụng lao động, nhưng việc sử dụng lao động đó sẽ mang lại hiệu quả ra sao thì cần đánh giá thông qua chỉ tiêu sau:

Hiệu suất sử dụng lao động:

$$\text{Hiệu suất sử dụng lao động} = \frac{\text{DT thuần}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Trong đó:

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

Chỉ tiêu về hiệu suất sử dụng lao động cho biết 1 lao động có thể tạo ra bao nhiêu đồng DT trong kỳ.

Sức sinh lời của lao động:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận/ lao động} &= \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}} \\ \text{Sức sinh lời LĐ} &= \frac{\text{LNST}}{\text{Số lao động bình quân}} \end{aligned}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân trong năm mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận sau thuế.

$$\frac{\text{Sản lượng bình quân trong năm}}{\text{Số LĐ bình quân trong năm}} = \frac{\text{Tổng sản lượng}}{\text{Số LĐ bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 lao động trong năm làm ra được bao nhiêu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ.

1.2.2.5. Hiệu suất sử dụng chi phí:

Chi phí là một chỉ tiêu bằng tiền của tất cả các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh. Nếu giảm chi phí sẽ làm tốc độ VLĐ quay nhanh hơn và là biện pháp quan trọng để hạ giá thành sản phẩm.

* Hệ số chi phí được xác định theo công thức sau:

$$\text{Hệ số chi phí} = \frac{\text{Tổng DT thuần}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng DT. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt vì nó thể hiện mỗi đồng chi phí mà Doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất kinh doanh đã mang lại hiệu quả tốt.

* Doanh lợi trên chi phí:

$$\text{Doanh lợi trên chi phí} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

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

1.2.3. Các chỉ số tài chính:

1.2.3.1. Hệ số khả năng thanh toán:

Hệ số khả năng thanh toán là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả. Chỉ tiêu phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

a, Hệ số thanh toán tổng quát (H_{tq})

$$\text{Khả năng thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, cho biết một đồng đi vay thì có mấy đồng đảm bảo.

Nếu $H_{tq} > 1$: Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt song nếu $H_{tq} > 1$ quá nhiều cũng không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng được hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu $H_{tq} < 1$: Báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có (TSCĐ+ TSLĐ) không đủ trả nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán

b, Hệ số thanh toán tạm thời (nợ ngắn hạn)

Hệ số đánh giá khả năng thanh toán nợ ngắn hạn là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của Tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng và sở hữu, chỉ có Tài sản lưu động là trong kỳ có khả năng chuyển đổi thành tiền. Do đó hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định bằng công thức:

$$\text{Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn } (H_{nh}) = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$H_{nh} = 2$ là hợp lý nhất vì nếu như thế thì doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đồng thời cũng duy trì được khả năng kinh doanh.

$H_{nh} > 2$: Thể hiện khả năng thanh toán nợ NH của doanh nghiệp dư thừa. Nhưng nếu $H_{nh} > 2$ quá nhiều thì hiệu quả kinh doanh sẽ kém đi vì đó là hiện tượng ứ đọng VLĐ

Nếu $H_{nh} < 2$: thể hiện khả năng thanh toán nợ NH của doanh nghiệp còn thấp, nếu $H_{nh} < 2$ quá nhiều thì doanh nghiệp vừa không thanh toán được nợ ngắn hạn, mất uy tín với chủ nợ, lại vừa không có tài sản dự trữ cho kinh doanh.

Tuy nhiên, tính hợp lý của hệ số phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Ngành nghề nào mà Tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản như ngành thương mại thì hệ số này lớn và ngược lại.

c, Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H_n)

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$H_n = 1$ Là hợp lý nhất bởi như vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa không mất đi những cơ hội do khả năng thanh toán nhanh mang lại.

$H_n < 1$: tình hình thanh toán công nợ của doanh nghiệp có thể gặp nhiều khó khăn

$H_n > 1$: Phản ánh tình hình thanh toán không tốt vì tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

d, Hệ số thanh toán lãi vay

Tỉ số này được dùng để đo lường mức độ mà lợi nhuận phát sinh do việc sử dụng vốn để đảm bảo khả năng trả lãi vay như thế nào.

Nếu doanh nghiệp quá yếu về mặt này, các chủ nợ có thể đi đến kiện tụng và có thể đưa đến việc phá sản doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{LNTT} + \text{Lãi nợ vay}}{\text{Lãi nợ vay}}$$

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá khả năng đảm bảo chi trả lãi nợ vay đối với các khoản nợ dài hạn và mức độ an toàn có thể có của người cung cấp tín dụng. Thông thường hệ số này lớn hơn 2 được xem là đảm bảo cho các khoản nợ dài hạn. Tuy nhiên, vấn đề này còn phụ thuộc vào khả năng tạo ra lợi nhuận lâu dài cho doanh nghiệp.

1.2.3.2. Tỷ lệ tự tài trợ và tỷ lệ nợ

Tỷ lệ tự tài trợ thể hiện mối quan hệ so sánh giữa nguồn vốn chủ sở hữu với tổng vốn đơn vị đang sử dụng

$$\text{Tỷ lệ tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng số nguồn vốn}}$$

Tỷ lệ này cho thấy khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp. Khi tỷ lệ tự tài trợ càng cao (thì tỷ lệ nợ càng thấp), cho thấy mức độ tự chủ về tài chính của doanh nghiệp càng cao, ít bị ràng buộc bởi các chủ nợ, hầu hết mọi tài sản của đơn vị được đầu tư bằng vốn chủ sở hữu.

Tỷ lệ nợ so sánh giữa nợ phải trả với nguồn vốn đơn vị đang sử dụng.

$$\text{Tỷ lệ nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng số nguồn vốn}}$$

Các chủ nợ thường thích một tỉ số nợ vừa phải, tỉ số nợ càng thấp, món nợ càng được đảm bảo trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Ngược lại các chủ sở hữu doanh nghiệp thường muốn có một tỉ số nợ cao vì họ muốn gia tăng lợi nhuận nhanh vì việc tăng thêm vốn tự có sẽ làm giảm quyền điều khiển hay kiểm soát của doanh nghiệp.

Nếu tỉ số nợ quá cao, sẽ có nguy cơ khuyến khích sự vô trách nhiệm của chủ sở hữu doanh nghiệp nhất là các doanh nghiệp thể nhân, họ có thể đưa ra những quyết định liều lĩnh, có nhiều rủi ro như đầu cơ, kinh doanh trái phép để có thể sinh lợi thật lớn. Nếu có thất bại họ sẽ mất mát rất ít vì sự góp phần của họ quá nhỏ

1.2.3.3. Các chỉ tiêu sinh lời:

a, Khả năng sinh lời so với doanh thu

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với DT. Phản ánh 1 đồng DT mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên DT} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{DT (thuần)}}$$

Tỉ suất sinh lời của tài sản (ROA)

ROA biểu hiện mối quan hệ giữa chỉ tiêu lợi nhuận so với tài sản và nó được xác định như sau:

$$\text{Tỉ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 100 đồng tài sản đầu tư tại doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu đồng LNTT. Chỉ tiêu này thấp thì khả năng sinh lời của tài sản nhỏ và ngược lại.

Tỉ suất sinh lời kinh tế của tài sản (RE)

Chỉ tiêu tỉ suất sinh lời của tài sản đã phản ánh một cách tổng hợp về hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên kết quả về lợi nhuận còn chịu nhiều tác động bởi cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp. Nếu hai doanh nghiệp trong cùng ngành có điều kiện gần như giống nhau nhưng do các doanh nghiệp áp dụng chính sách tài trợ khác nhau thì sẽ dẫn đến kết quả khác nhau. Do đó khi phân tích muốn thấy rõ hơn hiệu quả hoạt động SXKD người ta dùng thêm chỉ tiêu RE để loại bỏ ảnh hưởng của cấu trúc nguồn vốn.

$$\text{RE} = \frac{\text{LNTT} + \text{CP lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} * 100\%$$

Đây là một chỉ tiêu quan trọng để doanh nghiệp quyết định nguồn tài trợ nếu RE cao hơn lãi suất vay thì doanh nghiệp nên huy động vốn vay từ bên ngoài vì lúc đó nợ sẽ làm tăng thu nhập trên vốn chủ sở hữu lên nhiều lần. Ngược lại thì nên ưu tiên tài trợ bằng vốn chủ sở hữu.

Đối với các nhà đầu tư có thể nghiên cứu tỷ số này để biết trước lợi nhuận của doanh nghiệp trên cơ sở đó xem xét nên đầu tư vào doanh nghiệp nào là hiệu quả nhất.

Khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

Ngoài việc xem xét hiệu quả kinh doanh dưới góc độ sử dụng tài sản, khi phân tích cần xem xét hiệu quả sử dụng vốn dưới góc độ sinh lợi vốn. Đây là một trong những nội dung phân tích được các nhà đầu tư, các nhà tín dụng đặc biệt quan tâm vì nó gắn liền với lợi ích của doanh nghiệp không những trong hiện tại mà còn

quyết định kết quả kinh doanh trong tương lai. Khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu được xác định qua công thức sau:

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCSH bình quân}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 100 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ ra thì mang lại bao nhiêu đồng LNST.

Trong điều kiện thu hút được vốn từ nhiều nguồn khác nhau thì khi chỉ tiêu này càng lớn doanh nghiệp sẽ có cơ hội thu hút được nhiều vốn mới hơn và ngược lại thì khả năng thu hút vốn đầu tư vào doanh nghiệp sẽ khó khăn.

1.3. Các yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể chia thành hai nhóm đó là nhân tố bên trong và nhân tố bên ngoài. Mục tiêu của quá trình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm mục đích lựa chọn các phương án kinh doanh phù hợp. Tuy nhiên nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phải được thực hiện dựa trên tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường.

1.3.1. Nhân tố chủ quan:

1.3.1.1. Lao động:

Trong hoạt động sản xuất cũng như trong hoạt động kinh doanh. Nhân tố lao động nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Lao động ở đây là cả yếu tố chuyên môn, ý thức trách nhiệm, tinh thần lao động... Chuyên môn hoá lao động cũng là vấn đề cần quan tâm sử dụng đúng người đúng việc sao cho phù hợp và phát huy tối đa người lao động trong công việc kinh doanh đó là vấn đề không thể thiếu trong công tác tổ chức nhân sự. Nâng cao trình độ chuyên môn lao động là việc làm cần thiết và liên tục, do đặc thù là hoạt động kinh doanh đơn thuần nên người lao động phải nhanh nhạy, quyết đoán, mạo hiểm. Từ việc kinh doanh, bán hàng, chào hàng, nghiên cứu thị trường... đòi hỏi người lao động phải có năng lực và say mê trong công việc.

1.3.1.2. Trình độ quản lý lãnh đạo sử dụng vốn:

Đây là yếu tố thường xuyên, quan trọng nó có ý nghĩa rất lớn đến phát huy tối đa hiệu quả trong kinh doanh. Người lãnh đạo phải quản lý phải tổ chức phân công và hợp tác lao động hợp lý giữa các bộ phận, cá nhân. Hoạch định sử dụng vốn làm cơ sở cho việc huy động khai thác tối đa mọi nguồn lực sẵn có, bảo toàn và phát triển vốn của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu từ đó có các biện pháp giảm chi phí không cần thiết. Người lãnh đạo phải sắp xếp, đúng người, đúng việc, san sẻ quyền lợi trách nhiệm, khuyến khích tinh thần sáng tạo của mọi người.

Sử dụng khai thác các nguồn vốn, triển khai mọi nguồn lực sẵn có có để tổ chức lưu chuyển vốn, nghiên cứu sự biến động các đồng ngoại tệ mạnh... Các doanh nghiệp có nhiều vốn sẽ có ưu thế về cạnh tranh nhưng sử dụng một cách có hiệu quả, hạn chế ít nhất đồng vốn nhàn rỗi, phát huy hiệu quả trong kinh doanh, đó mới là vấn đề cốt lõi trong sử dụng vốn.

1.3.1.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật:

Cơ sở vật chất là nền tảng quan trọng các hoạt động kinh doanh. Nó có thể đem lại sức mạnh trong kinh doanh. Từ nhà kho bến bãi, phương tiện vận chuyển, thiết bị văn phòng... Nhất là hệ thống này được bố trí hợp lý, thuận tiện. Nó là một cái lợi vô hình, lợi thế kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật tạo ra cho bên đối tác một sự tin tưởng, tạo ra ưu thế cạnh tranh với các đối thủ.

Còn có rất nhiều yếu tố khác dịch vụ mua bán hàng, yếu tố quản trị, nhiên liệu hàng hoá... đó cũng là các yếu tố rất quan trọng, phát huy các mặt tích cực hạn chế và giảm tiêu cực do các yếu tố chủ quan mang lại để phát huy tối đa hiệu quả kinh doanh đòi hỏi phải có một quá trình và bộ máy tổ chức tốt.

1.3.2. Các nhân tố khách quan:

Đó là các nhân tố tác động đến hiệu quả của Công ty nhưng là các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến mọi hoạt động của Công ty.

1.3.2.1. Các đối thủ cạnh tranh:

Trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu cũng như các hoạt động kinh doanh khác trong nền kinh tế thị trường đều phải cạnh tranh. Trong hoạt động sản

xuất kinh doanh luôn luôn xuất hiện các đối thủ cạnh tranh. Mặt khác các đối thủ cạnh tranh luôn luôn thay đổi các chiến lược kinh doanh bằng nhiều biện pháp khác nhau. Luôn đổi mới và thích ứng được sự cạnh tranh mới là yếu tố cần thiết. Phải luôn luôn đề ra các biện pháp thích ứng và luôn có các biện pháp phương hướng đi trước đối thủ là một việc làm luôn được quan tâm.

Đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì nếu doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường cạnh tranh gay gắt, đối thủ cạnh tranh mạnh mẽ tồn tại được thì doanh nghiệp phải ngày càng phát triển bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm, mẫu mã chủng loại đa dạng hay hạ giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng DT, tăng vòng quay của vốn...

1.3.2.2. Các ngành có liên quan:

Các ngành có liên quan cũng như trong lĩnh vực kinh doanh cũng đều có tác động rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu. Hoạt động xuất nhập khẩu nó liên quan đến các ngành khác như ngân hàng, thông tin, vận tải, xây dựng... hệ thống ngân hàng tốt giúp cho hoạt động giao dịch tiền tệ được thuận tiện, hệ thống thông tin liên lạc là yếu tố giúp các bên trao đổi, liên lạc, đàm phán, giao dịch một cách thuận tiện hơn. Các ngành xây dựng, vận tải, kho tàng... nó là vấn đề bổ sung nhưng rất cần thiết.

1.3.2.3. Nhân tố về tính thời vụ, chu kỳ, thời tiết của sản xuất kinh doanh:

Các hàng hoá, các nguyên liệu, việc sản xuất kinh doanh đôi khi bị ảnh hưởng bởi yếu tố thời vụ, kể cả nhu cầu của khách hàng. Vì vậy kết quả kinh doanh có hiệu quả hay không là do doanh nghiệp có bắt được tính thời vụ và có phương án kinh doanh thích hợp hay không. Ví dụ như hàng mây tre đan xuất khẩu thì yếu tố nguyên liệu phải có thời vụ, thu xong lại phải phơi khô và nhu cầu tăng lên vào mùa hè và các nước có khí hậu nhiệt đới, khí hậu nóng.

1.3.2.4. Nhân tố giá cả:

Hầu hết các doanh nghiệp tham gia kinh doanh đều phải chấp nhận giá thị trường. Giá cả thị trường biến động không theo ý muốn của các doanh nghiệp. Do

đó giá cả là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Giá cả thông thường ảnh hưởng bao gồm giá mua và giá bán. Giá mua hàng hoá hoặc sản xuất hàng hoá để xuất khẩu, giá mua thấp doanh nghiệp dễ tìm kiếm thị trường, dễ tiêu thụ hàng hoá, có lợi với các đối thủ cạnh tranh, giảm chi phí đầu vào. Giá bán ảnh hưởng đến trực tiếp của doanh nghiệp. Giá bán là giá của thị trường. Do vậy doanh nghiệp không điều chỉnh được giá bán, mà phải có các chiến lược bán hàng hợp lý mà thôi.

1.3.2.5. Chính sách tài chính tiền tệ của Nhà nước:

Đây là một hệ thống các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, hiệu quả kinh doanh. Sự hỗ trợ của Nhà nước là rất lớn đôi khi nó kìm hãm hoặc thúc đẩy kể cả một ngành.

- Chính sách về thuế: Thuế là một nguồn thu chủ yếu của Nhà nước nhưng nó lại là một chi phí đối với một doanh nghiệp. Do đó chính sách này có tác dụng trực tiếp đến kết quả lợi nhuận của Công ty. Các chính sách giảm thuế, tăng thuế, miễn thuế là các chính sách nhạy cảm đối với các doanh nghiệp.
- Chính sách về lãi suất tín dụng: Trong hoạt động kinh doanh doanh nghiệp thiếu vốn thường phải vay tiền tại các ngân hàng, và lãi suất ngân hàng Nhà nước có thể can thiệp trực tiếp. Nhà nước có thể khuyến khích hoặc kìm hãm đầu tư thông qua chính sách tín dụng, lãi suất... Các chính sách này ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.
- Chính sách về tỷ giá, bù giá, trợ giá: Tỷ giá ngoại tệ phản ánh mối quan hệ tương quan về sức mua. Khi có biến động mạnh Nhà nước có thể thả nổi hoặc can thiệp để ổn định tỷ giá thông qua các ngân hàng bằng cách bán hoặc mua ngoại tệ.

Nhà nước cũng có thể bù giá, trợ giá cho các mặt hàng để duy trì ổn định sản xuất kinh doanh, như trợ giá mặt hàng cà phê hiện nay, thu mua lúa cho nông dân đồng bằng sông Cửu Long. Hình thức trợ giá này ảnh hưởng rất lớn đến tình hình sản xuất cũng như tình hình xuất khẩu.

1.3.2.6. Các chính sách khác của Nhà nước:

Trong hoạt động xuất nhập khẩu nó còn liên quan đến các chính sách thuộc về đường lối chính trị nó ảnh hưởng đến. Nước ta từ khi mở cửa với các nước bên ngoài tạo ra hàng loạt cơ hội cho các nhà đầu tư, cho hoạt động xuất nhập khẩu. Trong quan hệ quốc tế Nhà nước có thể ký hiệp định tránh đánh thuế hai lần... Các chính sách này có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu, tạo ra hàng loạt cơ hội cho các hoạt động xuất nhập khẩu.

1.3.2.7. Nhân tố pháp luật:

Bất cứ một hoạt động nào một cá nhân, tập thể, hay một tổ chức nào đều phải hoạt động theo khuôn khổ pháp luật. Hoạt động xuất nhập khẩu cũng vậy cũng phải tuân theo luật pháp của Nhà nước, tuân theo quy định và luật pháp quốc tế. Các quy định luật lệ này lại có thể thay đổi theo thời gian. Do vậy các tác động rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu, hoạt động xuất nhập khẩu phải tuân thủ đầy đủ các quy định không được phạm luật, luôn tìm hiểu luật pháp, tạo ra một nguyên tắc làm việc, đảm bảo việc hoạt động theo luật một cách tốt nhất, đó cũng là cách phát huy hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

1.4. Các phương pháp phân tích:

1.4.1. Phương pháp so sánh:

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ của chỉ tiêu phân tích. Bản chất của phương pháp này là đối chiếu số lượng thực tế với số kế hoạch, số định mức, số năm trước.

Khi sử dụng phương pháp so sánh này cần nắm giữ 3 nguyên tắc sau:

- Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh
- Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh, gọi là gốc so sánh.

Các gốc so sánh:

+ Tài liệu năm trước (hoặc kỳ trước) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của chỉ tiêu.

+ Các chỉ tiêu được dự kiến (kế hoạch, định mức, dự toán) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức.

+ Khi nghiên cứu khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường ở thể so sánh số thực với mức hợp đồng hoặc tổng nhu cầu.

- Các chỉ tiêu của kỳ so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và kết quả đã đạt được.

❖ Điều kiện so sánh được

Các chỉ tiêu được tính trong cùng một khoảng thời gian hoạch toán phải được tính ở 3 mặt sau:

- + Phải cùng nội dung kinh tế
- + Phải cùng phương pháp tính toán
- + Phải cùng một đơn vị đo lường

Về mặt không gian: Các chỉ tiêu phải được quy đổi về mặt quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau

❖ Kỹ thuật so sánh:

- + So sánh tuyệt đối

Số chênh lệch: $\Delta C = C1 - C_0$

Trong đó: C1 : Số thực tế

C_0 : Số gốc (định mức, kế hoạch)

- + So sánh tương đối: $\Delta C = C1/C_0 \times 100\%$

1.4.2. Phương pháp thay thế liên hoàn (Loại trừ dần)

*Mục đích, điều kiện áp dụng :

Mục đích: Phương pháp thay thế liên hoàn cho phép xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích. Vì vậy, việc đề xuất các biện pháp để phát huy điểm mạnh hay hạn chế khắc phục điểm yếu là rất cụ thể.

Điều kiện: Các nhân tố ảnh hưởng tới chỉ tiêu cần phân tích có quan hệ kinh tế dưới dạng tích số, thương số hoặc kết hợp cả tích và thương.

*Nội dung, trình tự áp dụng : Bao gồm 5 bước:

Bước 1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng.

- . Xác định mối quan hệ của chúng với chỉ tiêu phân tích.
- . Xác định công thức tính chỉ tiêu.

Bước 2: Tính các trị số kỳ phân tích, kỳ gốc.

- . Xác định đối tượng cụ thể cần phân tích.

Bước 3: Sắp xếp các nhân tố trong công thức đảm bảo theo một trật tự nhất định.

- . Nhân tố số lượng đứng trước, chất lượng đứng sau.
- . Trong trường hợp có nhiều nhân tố số lượng thì nhân tố chủ yếu xếp trước, nhân tố thứ yếu xếp sau.
- . Không đảo lộn trình tự này.

Bước 4: Tiến hành thay thế lần lượt từng nhân tố theo trình tự nói trên và xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới chỉ tiêu phân tích.

- . Nguyên tắc: Nhân tố nào đứng trước thay thế trước.
- . Nhân tố được thay thế sẽ lấy giá trị thực tế, còn nhân tố chưa được thay thế thì phải giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc. Mỗi lần thay thế chỉ thay thế một nhân tố. Có bao nhiêu nhân tố thì phải thay thế bấy nhiêu lần.

Bước 5: Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng đối tượng cụ thể của chỉ tiêu phân tích.

Nhận xét, đánh giá, nêu biện pháp.

1.4.3. Phương pháp tính số chênh lệch:

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

Là dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn nên phương pháp tính số chênh lệch tôn trọng đầy đủ nội dung các bước tiến hành của phương pháp thay thế liên hoàn. Chúng chỉ khác ở chỗ là khi xác định các nhân tố ảnh hưởng đơn giản hơn, chỉ việc nhóm các số hạng và tính số chênh lệch các nhân tố sẽ cho ta mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Như vậy phương pháp số chênh lệch chỉ áp dụng trong trường hợp, các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng tích số

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

1.4.4. Phương pháp cân đối:

Trong quá trình hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối; cân đối là sự cân bằng giữa hai mặt của các yếu tố với quá trình kinh doanh.

Ví dụ:

Giữa tài sản (vốn) với nguồn hình thành; các nguồn thu với nguồn chi; nhu cầu sử dụng vốn với khả năng thanh toán; nguồn huy động vật tư với nguồn sử dụng vật tư cho SXKD....

Phương pháp cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập kế hoạch và ngay cả trong công tác hoạch toán để nghiên cứu mối quan hệ cân đối về lượng của yếu tố với lượng các mặt yếu tố và quá trình kinh doanh. Trên cơ sở đó có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN DU LỊCH THƯƠNG MẠI NGÔI SAO HẢI PHÒNG

2.1. Những nét khái quát về công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng.

2.1.1. Một số thông tin cơ bản về Công ty:

Tên đầy đủ: CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN DU LỊCH THƯƠNG MẠI
NGÔI SAO HẢI PHÒNG.

Tên giao dịch: HaiPhong Star Trading- Tourist Hotel Joint Stock Company.

Tên viết tắt: HaiPhong Star & TJSCO.

Địa chỉ: Số 1 Thiên Lô – Phường Đằng Giang- Quận Ngô Quyền - Hải Phòng

Email: hpstarhotel@yahoo.com

Tel: (84) 31.3728022 - 3.729618 – 3728729

Fax: 031.3729506

Mobile: 0903223982

Website: haiphongstarhotel.com

Vốn điều lệ: 36.943.000.000 đồng (Ba Sáu tỷ, chín trăm bốn ba triệu đồng chẵn).

Cổ đông sáng lập:

1. Nguyễn Như Liêm: Số 32 Lê Chân – Hải Phòng.
2. Mai Thị Hồng Liên: Số 68 Hoàng Văn Thụ - Hồng Bàng – Hải Phòng.
3. Vũ Quang Lâm: Số 44 Lương Khánh Thiện – Ngô Quyền – Hải Phòng.

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

Năm 1995 với chức năng, nhiệm vụ được Đảng, Nhà nước và Chính phủ giao cho là đơn vị phục vụ chuyên gia nước ngoài sang giúp Việt Nam khôi phục kinh tế sau chiến tranh trên các lĩnh vực kinh tế, văn hóa, quốc phòng khu vực phía Bắc. Khu chuyên gia Cầu Rào – Hải Phòng, đơn vị trực thuộc Cục chuyên gia được

thành lập để đáp ứng yêu cầu trên tại quyết định số 301 ngày 30/12/1975 của Văn phòng Thủ tướng Chính Phủ.

Do yêu cầu trong việc mở rộng thị trường và phục vụ khách quốc tế, ngày 16/01/1993 thủ tướng Chính Phủ đã sát nhập Cục chuyên gia vào Tổng cục du lịch Việt Nam. Khách sạn Du lịch Đại Dương – Đơn vị trực thuộc Tổng cục Du lịch từ ngày 19/07/1993 yêu cầu ngày càng lớn mạnh của ngành Du lịch Việt Nam.

Trong công cuộc đổi mới nền kinh tế đất nước, với chủ trương tinh giảm các đầu mối kinh doanh sản xuất trong Tổng cục Du lịch, tạo sức mạnh cho kinh doanh, mở rộng thị trường, tháng 10/1999 Tổng cục Du lịch sát nhập Khách sạn Đại Dương vào Công ty Du lịch Hải Phòng. Khách sạn Cầu Rào được đổi tên là Khách sạn Ngôi Sao Hải Phòng, đơn vị trực thuộc Công ty Du lịch Hải Phòng được thành lập theo quyết định số 314/QĐ- TCDL ngày 26 tháng 10 năm 1999 của Tổng cục Du lịch Việt Nam.

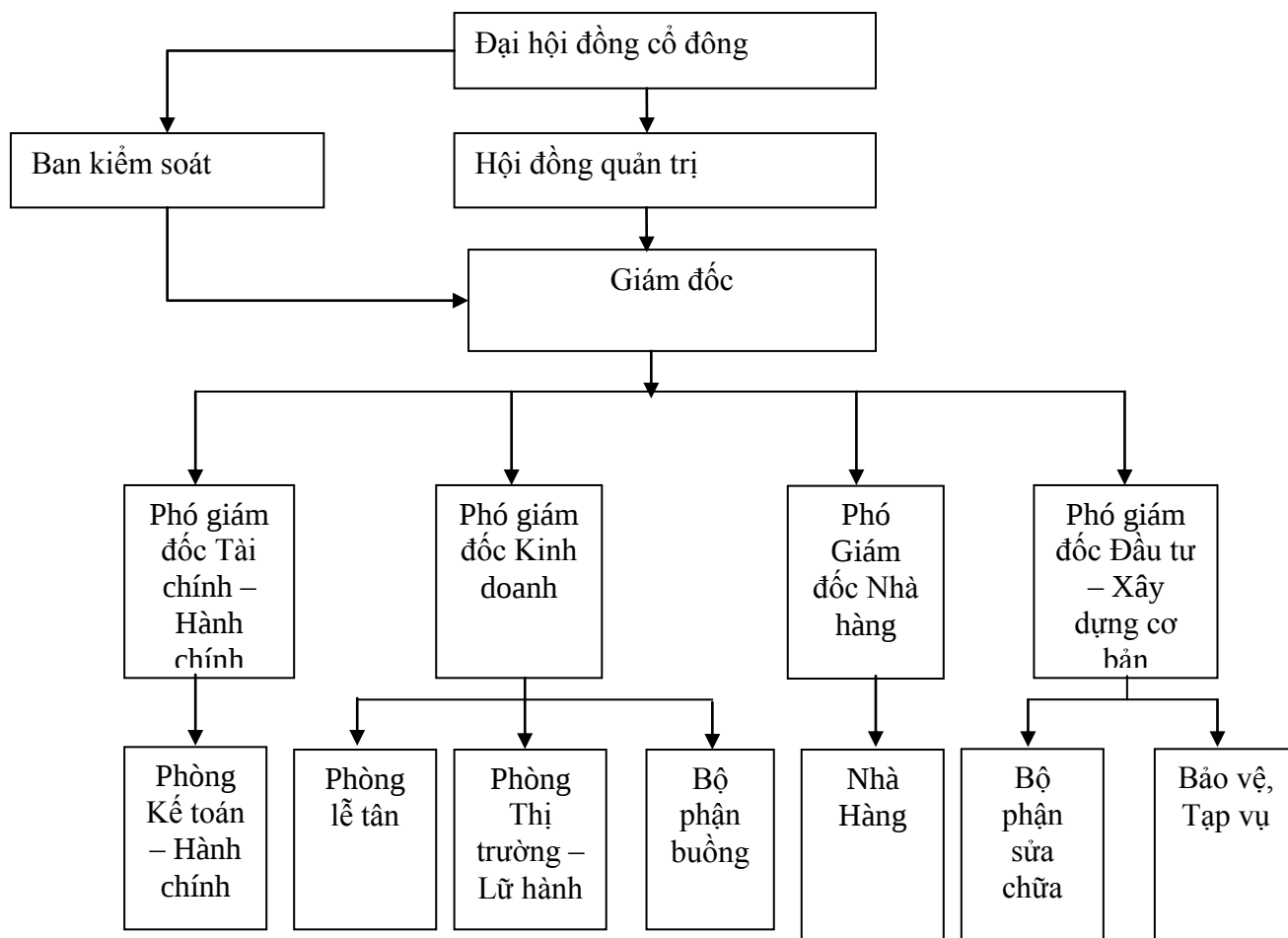
Với đường lối, chính sách mới của Đảng, Nhà nước, Chính Phủ về việc khuyến khích chuyển đổi các loại hình doanh nghiệp Nhà Nước thành các công ty Cổ phần. Năm 2003, Công ty Cổ phần Khách sạn Du lịch Thương Mại Ngôi Sao Hải Phòng (gọi tắt là “Công ty”) được chuyển đổi từ doanh nghiệp Nhà nước Khách sạn Ngôi Sao Hải Phòng theo quyết định số 228/2003/QĐ – TCDL ngày 19/06/2003 của Tổng cục Du lịch.

Sau hơn 8 năm hoạt động theo cơ chế thị trường, và mô hình cổ phần hóa, Công ty ngày càng được mở rộng và phát triển, khẳng định uy tín và thương hiệu trên thị trường. Từ chỗ ban đầu, Công ty chỉ kinh doanh dịch vụ khách sạn, nay đã mở rộng sang kinh doanh lễ hành, nhà hàng, trung tâm dịch vụ...; cơ sở vật chất ngày càng được nâng cao, nhiều công trình mới hiện đại được đưa vào sử dụng như nhà hàng Hương Cảng, trung tâm hội nghị tiệc cưới Mai Hồng Phúc... hứa hẹn sự phát triển hơn nữa của Công ty trong tương lai.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy và quản lý của công ty:

2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức:

Hình 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức.



(Nguồn: Phòng Hành chính – Tổng hợp)

2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ của ban giám đốc, phòng ban.

Giám đốc:

Điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty.

Quyết định về phương hướng, tổ chức, quản lý kinh doanh của Công ty cổ phần phù hợp với quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị của Công ty.

Quyết định tuyển dụng, kỷ luật... chế độ lương của cán bộ công nhân viên của Công ty theo sự phân công của Hội đồng quản trị.

Ký các báo cáo, hợp đồng kinh tế, các chứng từ của công ty.

Phó giám đốc Tài chính – Hành chính:

Phụ trách các bộ phận Tài chính – Công tác Hành chính, lao động, tiền lương – các chế độ chính sách của người lao động – công tác quân chúng của Công ty.

Đảm nhiệm chức vụ Phó Chủ tịch Hội đồng kỷ luật và khen thưởng.

Đảm nhiệm chức vụ kế toán trưởng Công ty.

Thay mặt Giám đốc công ty điều hành mọi hoạt động của công ty khi giám đốc Công ty ủy quyền.

Phó giám đốc Kinh doanh:

Trực tiếp phụ trách Nhà hàng và công tác nghiệp vụ khách sạn, nhà hàng trong Công ty.

Tham gia Ủy viên Hội đồng kỷ luật và khi đưa khen thưởng.

Thay mặt Giám đốc Công ty điều hành mọi hoạt động của công ty khi Giám đốc Công ty ủy quyền.

Phòng Kế toán – Hành chính:

Giúp Giám đốc về công tác quản lý tài chính, phân tích tình hình tài chính của Công ty để giúp Giám đốc có những quyết định đúng đắn trong kinh doanh.

Tổ chức tốt công tác thống kê, kế toán đúng, đủ, kịp thời trong phạm vi Công ty để quản lý tốt đầu vào, đầu ra của Công ty.

Phòng lễ tân: Chịu trách nhiệm đón khách, ghi số lượng khách hàng...

Phòng Thị trường – Lữ hành:

Tham mưu cho Giám đốc về công tác thị trường, chính sách sản phẩm. Các chính sách khuyến khích kinh tế và các biện pháp thu hút khách. Phối hợp với Trung tâm Lữ hành Du lịch Công ty, tổ chức các Tour du lịch cho khách, đưa đón khách.

Bộ phận buồng: Cung cấp phòng nghỉ cho khách, dịch vụ chăm sóc khách hàng...

Nhà hàng:

Phục vụ dịch vụ ăn uống, tổ chức tiệc cưới, hội nghị...

Duy trì và nâng cao chất lượng phục vụ.

Bộ phận sửa chữa: Chịu trách nhiệm thực hiện các chương trình bảo dưỡng thường xuyên, sửa chữa và bảo trì các trang thiết bị và các tiện nghi của khách sạn và trong buồn khách hoạt động tốt và ổn định.

Bảo vệ, Tạp vụ:

Chịu trách nhiệm bảo vệ tài sản... của Công ty.

Phục vụ một số yêu cầu của khách, của ban lãnh đạo Công ty, phòng ban...

2.1.4. Ngành nghề kinh doanh:

- Kinh doanh lưu trú: Hệ thống phòng nghỉ của khách sạn được chia làm nhiều loại: phòng đơn, phòng đôi; phòng loại 1, loại 2, loại 3 với mức tiện nghi trang bị khác nhau.
- Kinh doanh nhà hàng: khách sạn có khả năng đáp ứng nhu cầu ăn uống của khách 24h/24h. Ngoài việc phục vụ ăn uống cho khách lẻ, khách nghỉ tại khách sạn, khách sạn còn phục vụ tiệc. tiệc cưới, tiệc hội nghị...
- Kinh doanh dịch vụ lữ hành nội địa và quốc tế.
- Kinh doanh dịch vụ bổ sung: xông hơi, massage, tổ chức hội nghị. hội thảo, tiệc cưới... Luôn đảm bảo cho khách hàng sự tin tưởng và hài lòng.

2.1.5. Thị trường khách.

Đối tượng khách chính của khách sạn chủ yếu là khách Trung Quốc, và Công ty cũng đang hướng sang thị trường nội địa tiềm năng và một số khách nước ngoài (Hàn Quốc, Nhật...) bao gồm khách du lịch và khách thương mại, khách khác. Trong những năm gần đây lượng khách thương mại đến với khách sạn ngày càng tăng lên và cơ cấu của khách thương mại so với khách du lịch cũng tăng lên.

Tiêu thức phân loại khách của khách sạn dựa vào đặc điểm tiêu dùng của khách và mục đích chuyến đi của khách bao gồm có:

Khách thương mại: Chủ yếu là khách thương gia họ đến để làm việc cho các dự án, nhà máy, để nghiên cứu thị trường và có thể kết hợp để đi du lịch hoặc đi mua sắm...

Khách đi du lịch một cách thuần túy: Là những khách đi du lịch, không phải mục đích kiếm tiền.

Khách khác: Khách hàng trên địa bàn Thành phố sử dụng các dịch vụ nhu tiệc cưới, thuê hội trường, ăn uống...

Do khách sạn chủ yếu tiếp đón khách thương mại và khách du lịch đặc điểm của loại khách này là luôn bận rộn trong thời gian làm việc hay là trong giờ hành chính. Họ có thể cả ngày không có trong khách sạn có thể là họ đi du lịch, đi thăm các điểm thăm quan trong thành phố cũng có khi là họ đi nghiên cứu thị trường, đi họp... Họ về khách sạn chỉ để nghỉ ngơi thư giãn vì thế mà đặc điểm tiêu dùng của họ chỉ là những bữa ăn nhanh, những bữa ăn giản dị tại khách sạn. Cũng có khi họ có nhu cầu massage, thư giãn trong một ngày hoạt động về trí óc hay đi lại nhiều.

Bảng 1: Bảng cơ cấu khách của Công ty trong hai năm 2010 - 2011

Đối tượng khách	Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
	Số lượng	Tỷ lệ(%)	Số lượng	Tỷ lệ(%)	Δ	%
K T.mại	7222	21.8	8062	23.1	838	11.6
K tham quan	21300	64.3	21811	62.5	511	2.4
K khác	4604	13.9	5025	14.4	421	9.1
Tổng	33126	100	34898	100	1772	5.3

(Nguồn: Phòng hành chính – tổng hợp)

Bảng 2: Bảng giá phòng của Khách sạn năm 2011

Loại phòng	Giá phòng Đơn	Giá phòng Đôi	Giá phòng Ba
Standard	300.000	300.000	350.000
Superior	350.000	350.000	400.000
Deluxe	500.000	500.000	550.000
LG	250.000	250.000	300.000

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

Bảng 3: Bảng giá một số tour du lịch của Công ty năm 2011

Loại Tour	Giá
Nửa ngày cho VH-LS Hải Phòng	35\$
Khám phá sâu sắc về Hải Phòng	65\$
Du lịch Đồ Sơn	75\$
Cát Bà – Đảo Ngọc	165\$
Tour du lịch đồng quê (đoàn 20 người trở lên)	25\$

(Nguồn: Phòng kinh doanh)

2.1.6. Quản trị nhân sự

Bảng 4: Bảng thống kê lao động của Công ty qua hai năm 2010 – 2011

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
I. Trình độ học vấn				
Tốt nghiệp THCS	15	15	0	0.0%
Tốt nghiệp PTTH	39	40	1	2.6%
Trình độ Trung cấp	14	15	1	7.1%
Trình độ Cao đẳng	23	25	2	8.7%
Trình độ Đại học	48	51	3	6.3%
Tổng	139	146	7	5.0%
II. Độ tuổi				
1. Từ 20 - 30	79	83	4	5.1%
2. Từ 31 - 45	41	43	2	4.9%
3. Trên 45	19	20	1	5%
Tổng	139	146	7	5.0%
III. Tính chất lao động				
1. Lao động trực tiếp	17	18	1	5.9%
2. Lao động gián tiếp	122	128	6	4.9%
Tổng	139	146	7	5.0%

(Nguồn: Phòng hành chính – tổng hợp)

Qua bảng thống kê lao động của Công ty ta có thể thấy trong năm 2011, lao động của Công ty ra tăng cả về số lượng và chất lượng. Trong cả 2 năm, số lượng lao động trình độ đại học đều chiếm tỷ trọng lớn nhất, năm 2011 là 35%, năm 2010 là 35.5%. Cơ cấu lao động cũng dần chuyển sang nhóm lao động có trình độ cao, được đào tạo chuyên môn, được thể hiện thông qua số lượng lao động được tuyển vào Công ty năm 2011 chủ yếu là lao động có trình độ từ trung cấp trở lên. Điều đó cho thấy Công ty ngày càng chú trọng đến chất lượng của lao động.

Đội ngũ lao động của khách sạn chủ yếu là nữ, chênh lệch 18% tương đương với 26 người. Về độ tuổi lao động thì công ty có đội ngũ lao động trẻ, tập trung ở độ tuổi dưới 40 chiếm tỷ trọng lớn và ngày càng tăng. Đây là một điểm thuận lợi cho Công ty, vì lao động trẻ thường dễ tiếp thu những cái mới, họ năng động, sáng tạo vì thế sẽ giúp ích cho sự phát triển của Công ty trong tương lai.

Công tác tuyển dụng và đào tạo:

Doanh nghiệp thường tuyển dụng theo hình thức:

Thông báo cho công ty xúc tiến việc làm hoặc trên truyền hình Hải Phòng, trên website của Công ty và trên các trang rao vặt khác.

Về công tác đào tạo: khi đã được tuyển dụng thông qua phòng tổ chức sẽ làm quyết định về bộ phận phòng ban nào. Thời hạn đào tạo từ 3 tháng trở nên nếu làm tốt sẽ được ký hợp đồng lâu dài.

Tổng quỹ lương và đơn giá tiền lương

Hiện tại công ty đang áp dụng 2 hình thức trả lương:

- Trả lương theo thời gian được áp dụng cho các phòng ban nghiệp vụ: phòng kế toán, hành chính.
- Trả lương theo hiệu quả sản xuất kinh doanh áp dụng cho các phòng ban còn lại.

Bảng 5: Tổng quỹ tiền lương và lương bình quân năm 2011

Đơn vị: đồng

Chỉ Tiêu	Đơn vị giá	Kế Hoạch	Thực Tế	$\Delta\%$
Tổng quỹ lương	1000 đ	504.000	527.352	104.6%
Số lao động	Người	144	146	101.4%
Lương BQ tháng	Đồng	3.500.000	3.612.000	103.2%

(Nguồn: Phòng nhân sự)

2.1.7. Thuận lợi, khó khăn của Công ty:

2.1.7.1. Thuận lợi:

Khách quan:

Việt Nam là một đất nước giàu tài nguyên du lịch, nền chính trị ổn định được đánh giá là một trong những điểm đến an toàn nhất trên thế giới, chính sách kinh tế mở cửa, sự năng động của tổng cục du lịch và sự thành công của Việt Nam trong quá trình hội nhập. Sự quan tâm của Đảng và Nhà nước trong vấn đề đổi mới quản lý và nâng cao hiệu quả các doanh nghiệp Nhà nước là điều kiện tạo cơ hội tốt cho các doanh nghiệp du lịch phát triển.

Hải phòng là thành phố được Nhà nước phê duyệt quy hoạch phân hạng cấp 1, có thiên nhiên tươi đẹp, nền văn hóa đa dạng giàu bản sắc và là thành phố cảng biển lớn của đất nước có cửa ngõ giao thông thuận tiện, lãnh đạo thành phố đã sớm nhận thức được những điều kiện thuận lợi trên và thể hiện quyết tâm xây dựng tại Hải phòng một nền du lịch mạnh đủ sức cạnh tranh với các trung tâm du lịch lớn của đất nước.

Chủ quan:

Công ty đã có 8 năm hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường kể từ khi công ty chuyển sang hoạt động theo cơ chế Công ty Cổ phần. Do đó, đội ngũ lãnh đạo từ Công ty tới các phòng ban đã thử thách và rèn luyện trong môi trường kinh doanh cạnh tranh gay gắt và ngày càng khó khăn, phức tạp, do đó tạo điều kiện cho đội ngũ lãnh đạo Công ty từng bước nâng cao hơn nữa trình độ nghiệp vụ cũng

như nhận thức xã hội để ngày càng đáp ứng tốt hơn cho Công tác chỉ đạo, điều hành các hoạt động kinh doanh trong công ty.

Người lao động đã từng bước nhận thức được trách nhiệm của mình và thấy được quyền lợi của mình gắn với kết quả kinh doanh của Công ty thông qua phương thức trả lương của Công ty.

Cơ sở vật chất, kỹ thuật của công ty vẫn được bảo dưỡng, quản lý tốt, có khả năng phát huy tác dụng trong kinh doanh. Một số cơ sở vật chất mới được xây dựng như trung tâm hội nghị tiệc cưới Mai Hồng Phúc, nhà hàng Hương Cảng... tạo điều kiện cho Công ty mở rộng kinh doanh.

Công ty nằm cửa ngõ phía Nam Thành phố, vị trí thuận lợi, diện tích sử dụng rộng rãi, là điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh sau này.

2.1.4.2. Khó khăn:

Ở tầng vĩ mô Nhà nước đã có những chính sách mới tạo cơ hội phát triển cho doanh nghiệp nhưng liên tục điều chỉnh đối với các phát sinh trong thực tế, nhất là những vấn đề liên quan đến đất đai, giải phóng mặt bằng, chính sách đối với người lao động, giá điện, nước...

Thành phố chưa có quy hoạch chi tiết và thống nhất về mặt du lịch trên toàn bộ địa bàn. Chưa có các biện pháp mạnh mẽ và hiệu quả đảm bảo tháo gỡ các khó khăn đưa du lịch thành phố trở thành ngành kinh tế mũi nhọn.

Từ 6 tháng cuối năm 2008 nền kinh tế thế giới lâm vào khủng hoảng nghiêm trọng đã tác động không nhỏ tới hoạt động sản xuất, kinh doanh, việc làm trong nước. Công ty đang phải đối mặt với rất nhiều thách thức mới. Suy thoái kinh tế kéo theo mất việc làm, thị trường và thu nhập bị thu hẹp, người tiêu dùng đã đến việc tiếp kiệm chi tiêu. Do đó thị trường khách lưu trú, du lịch, nhà hàng... của Công ty bị thu hẹp, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty không tránh khỏi những khó khăn nghiêm trọng.

Những diễn biến phức tạp của dịch bệnh, thời tiết đã gây tổn thất không nhỏ về lượng khách đến hoạt động lễ hành và lưu trú của Công ty.

Vì nằm gần khu trung tâm thành phố nơi tập trung các khách sạn lớn, các công ty du lịch nên mức độ cạnh tranh trên thị trường ngày càng lớn. Hơn thế hiện nay các khách sạn, nhà hàng, các công ty du lịch ngày càng nhiều với các chính sách kinh doanh mới, cơ sở vật chất tốt hơn, với nhiều dịch vụ mới đã tạo nên môi trường cạnh tranh mới đối với Công ty.

Trên đây là những thách thức lớn đối với công ty, đòi hỏi công ty phải có những chính sách kinh doanh phù hợp để nâng cao được hiệu quả kinh doanh, giữ được uy tín của mình với khách hàng

2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty:

2.2.1. Phân tích cơ cấu tài sản của Công ty:

Bảng 6: Bảng cơ cấu tài sản của Công ty

Năm 2010-2011

Đơn vị: đồng

Tài Sản	Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Δ	%
A.Tài sản ngắn hạn	20,455,601,405	55.5%	24,781,986,816	63.4%	4,326,385,411	21.2
I.Tiền và các khoản tương đương tiền	7,639,987,209	37.3%	10,521,835,994	42.5%	2,881,848,785	37.7
1.Tiền	1,639,987,209	21.5%	1,021,835,994	9.7%	(618,151,215)	-38
2.Các khoản tương đương tiền	6,000,000,000	78.5%	9,500,000,000	90.3%	3,500,000,000	58.3
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	9,496,184,264	46.4%	10,506,504,810	42.4%	1,010,320,546	10.6
1.Đầu tư ngắn hạn	9,529,240,664	100.3%	10,567,514,810	100.6%	1,038,274,146	10.9
2.Dự phòng giảm giá đầu tư	(33,056,400)	-0.3%	(61,010,000)	-0.6%	(27,953,600)	84.6
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	3,182,855,053	15.6%	3,453,639,450	13.9%	270,784,397	8.51
1.Phải thu khách hàng	1,707,748,524	53.7%	1,865,397,581	54.0%	157,649,057	9.23
2.Trả trước cho người bán	720,229,693	22.6%	1,294,827,872	37.5%	574,598,179	79.8

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần khách sạn
du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng*

3.Các khoản phải thu khác	1,403,806,771	44.1%	998,802,484	28.9%	(405,004,287)	-29
4.Dư phòng phải thu khó đòi	(648,929,935)	-20.4%	(705,388,487)	-20.4%	(56,458,552)	8.7
IV.Hàng tồn kho	136,574,879	0.7%	230,006,562	0.9%	93,431,683	68.4
V.Tài sản ngắn hạn khác	0	0%	70,000,000	0.3%	70,000,000	
1.Tài sản ngắn hạn khác	0	0%	70,000,000	100%	70,000,000	
B.Tài sản dài hạn	16,414,827,053	44.5%	14,330,009,104	37%	(2,084,817,949)	-13
I.Tài sản cố định	11,216,463,061	68.3%	9,634,319,049	67.2%	(1,582,144,012)	-14
1.TSCĐ hữu hình	11,216,463,061	100%	9,634,319,049	100%	(1,582,144,012)	-14
- Nguyên giá	32,991,534,747		33,312,070,821		320,536,074	0.97
- Giá trị hao mòn lũy kế	(21,775,071,686)		(23,677,751,772)		(1,902,680,086)	8.74
2.TSCĐ vô hình	945,192,000		945,192,000		0	0
- Nguyên giá	945,192,000		945,192,000		0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế	(945,192,000)		(945,192,000)		0	0
II.Các khoản đầu tư tài chính dài hạn khác	4,154,900,000	25.3%	4,154,900,000	29.0%	0	0
1.Đầu tư tài chính dài hạn	4,154,900,000	100%	4,154,900,000	100%	0	0
III.Tài sản dài hạn khác	1,043,463,992	6.4%	504,790,055	3.5%	(538,673,937)	-52
1.Chi phí trả trước dài hạn	743,463,992	71.2%	240,790,055	47.7%	(502,673,937)	-68
2.Tài sản dài hạn khác	300,000,000	28.8%	300,000,000	59.4%	0	0
Tổng cộng tài sản	36,870,428,458	100%	39,111,995,920	100%	2,241,567,462	6.08

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Qua bảng cơ cấu tài sản ta thấy, tổng tài sản của Công ty năm 2011 tăng lên so với năm 2010. Năm 2011 là 39,111,995,920 đồng tăng 2,241,567,462 đồng tương đương với 6.08% so với năm 2010. Tổng tài sản của công ty tăng lên chủ yếu do những nguyên nhân sau:

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn (TSLĐ và ĐTNH):

Năm 2011 TSLĐ và ĐTNH tăng 21.2% tương đương với 4,326,385,411 đồng so với năm 2010. Tỷ trọng TSLĐ và ĐTNH trong tổng tài sản của Công ty tương đối cao, chiếm khoảng 63.4% trong tổng tài sản (năm 2011) của Công ty. Điều đó tạo cho Công ty khả năng thanh toán ngắn hạn lớn.

- Tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty tăng lên 2,881,848,785 đồng trong năm 2011, tương đương với 37.7%, Tỷ trọng trong tổng TSLĐ và ĐTNH là 42.5%, tăng 5.2%. Trong đó, lượng tiền mặt giảm cả về số lượng và tỷ trọng; các khoản tương đương tiền lại tăng lên về cả số lượng lẫn tỷ trọng, tăng 3,500,000,000 đồng, tương đương với tăng 58.3%, tỷ trọng tăng 11.8% trong TSLĐ và ĐTNH. Điều này cho thấy tiền và các khoản tương đương tiền tăng lên là do các khoản tương đương tiền tăng lên (mà chủ yếu là do đầu tư vào trái phiếu ngắn hạn, năm 2011 so với năm 2010 tăng 2,100,000 đồng). Tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền cao nói lên lượng tiền trong năm của Công ty tương đối cao. Việc này sẽ giúp tăng tính thanh khoản cho Công ty, tuy nhiên lượng tiền mặt quá lớn sẽ làm ứ đọng vốn, giảm khả năng sinh lời của vốn..

- Đầu tư tài chính ngắn hạn năm 2011 tăng lên 1,010,320,546 đồng tương đương 10.6%, tuy nhiên tỷ trọng trong TSLĐ và ĐTNH lại giảm xuống. Các khoản đầu tư và dự phòng giảm giá đầu tư đều tăng lên trong năm 2011, tuy nhiên mức tăng của các khoản dự phòng lại tăng nhiều hơn do tại thời điểm cuối năm 2011 giá trị những loại cổ phiếu mà Công ty đầu tư ở mức thấp khiến cho các khoản dự phòng được điều chỉnh nhiều hơn năm 2010.

- Tỷ trọng các khoản phải thu trong tổng TSLĐ và ĐTNH năm 2011 là 13.9% giảm đi so với năm 2010 (15.6%). Tỷ trọng giảm nhưng so với năm 2010 thì số tiền phải thu vẫn tăng 270,784,397 đồng tương đương 9%. Trong các khoản phải thu của Công ty thì chủ yếu là khoản phải thu của khách hàng như phải thu tiền lãi ngân hàng, phải thu tiền một số dịch vụ (giặt là, ...), phải thu thuế GTGT, phải thu khác...Do đó, Công ty cần có chính sách thu hồi nợ hợp lý và nhanh chóng để tăng nguồn VLĐ, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- Tỷ trọng hàng tồn kho trong tổng TSLĐ và ĐTNH năm 2011 là 0.9% phản ánh số sản phẩm tồn kho, nguyên phụ liệu tồn kho, ...chiếm tỷ trọng nhỏ. Đây là một tỷ trọng hợp lý, do lĩnh vực kinh doanh của Công ty là ngành dịch vụ.

Tài sản dài hạn:

Tài sản dài hạn trong tổng tài sản giảm cả về tỷ trọng và số lượng. Năm 2011 giảm 2,084,817,949 đồng tương đương với 13%, tỷ trọng giảm 7.5% so với năm 2010. Trong đó, TSCĐ giảm 1,582,144,012 đồng, các khoản đầu tư tài chính dài hạn không thay đổi, tài sản dài hạn khác giảm 538,673,937 đồng tương đương với 52%. Điều này cho thấy quy mô TSCĐ của Công ty giảm, mặc dù trong năm vừa qua Công ty có đầu tư thêm vào TSCĐ nhưng không lớn, trong khi đó TSCĐ cũ đã đưa vào sử dụng trong thời gian dài nên khấu hao khá lớn.

2.2.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn của Công ty:

Bảng 7: Bảng cơ cấu nguồn vốn của Công ty.

Năm 2010 - 2011

Đơn vị: đồng

Nguồn vốn	Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Δ	%
A.Nợ phải trả	3,474,388,152	9.4%	2,641,374,259	6.8%	(833,013,893)	-24
I.Nợ ngắn hạn	2,832,653,133	81.5%	2,227,477,240	84.3%	(605,175,893)	-21.4
1.Vay và nợ ngắn hạn	-	0%	-	0%	-	
2.Phải trả cho người bán	144,874,640	4%	190,163,356	8.5%	45,288,716	31.3
3.Người mua trả tiền trước	103,601,931	3%	112,780,133	5.1%	9,178,202	8.9
4.Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	1,737,778,187	50%	974,149,921	43.7%	(763,628,266)	-43.9
5.Phải trả CVN	672,302,444	19%	6,038,726	0.3%	(666,263,718)	-99.1
6.Các khoản phải trả, nộp khác	174,905,931	5%	424,904,132	19.1%	249,998,201	142.9

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần khách sạn
du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng*

7.Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	0%	495,902,672	22.3%	495,902,672	
II.Nợ dài hạn	641,735,019	18.5%	413,897,019	15.7%	(227,838,000)	-35.5
1.Phải trả dài hạn người bán	108,797,019	17%	108,797,019	26.3%	-	0
2.Phải trả dài hạn khác	532,938,000	83%	305,100,000	73.7%	(227,838,000)	-42.8
B.Vốn chủ sở hữu	33,396,040,306	90.6%	36,470,621,661	93.2%	3,074,581,355	9.2
I.Vốn chủ sở hữu	33,396,040,306	100%	36,470,621,661	100%	3,074,581,355	9.2
1.Vốn đầu tư của chủ sở hữu	17,662,969,959	52.9%	17,662,969,959	48.4%	-	0
2.Vốn khác của chủ sở hữu	1,868,174,955	5.6%	1,868,174,955	5.1%	-	0
3.Quỹ đầu tư phát triển	1,537,067,072	4.6%	1,537,067,072	4.2%	-	0
4.Quỹ dự phòng tài chính	1,766,296,996	5.3%	1,766,296,996	4.8%	-	0
5.LNST chưa phân phối	10,561,531,324	31.6%	13,636,112,679	37.4%	3,074,581,355	29.1
II.Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	0.0%	-	0%	-	
Tổng cộng nguồn vốn	36,870,428,458	100%	39,111,995,920	100%	2,241,567,462	6.1

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Nguồn vốn năm 2011 tăng 2,241,568,000 đồng so với năm 2010, tương đương với tỷ lệ tăng là 6%. Nguyên nhân của sự tăng lên này do:

Nợ phải trả của công ty năm 2011 giảm 833,013,893 đồng so với năm 2010 với tỷ lệ giảm là 24%, tỷ trọng trong tổng nguồn vốn giảm 2.6%. Trong đó, nợ ngắn hạn giảm 605,175,893 đồng với tỷ lệ giảm là 21.4%, nợ ngắn hạn giảm chủ yếu là do thuế và các khoản phải nộp ngân sách giảm giảm 763,628,266 đồng so với năm 2010. Tuy nhiên, tỷ trọng trong nợ phải trả lại tăng lên do mức giảm của nợ dài hạn cao hơn giảm 35.5% tương đương với 227,838,000 đồng. Nợ dài hạn giảm chủ

yếu là do các khoản phải trả dài hạn khác giảm, do trong năm Công ty đã đưa vào sử dụng khu trung tâm lễ hành nên giảm được khoản đặt cọc thuê mặt bằng.

Trong khi đó, nguồn vốn chủ sở hữu năm 2011 tăng lên cả về tỷ trọng và số lượng, chủ yếu là nguồn vốn kinh doanh, nguồn vốn kinh doanh tăng 3,074,582,000 đồng tương đương 10% so với năm 2010, tỷ trọng tăng 1.6%. Điều này chứng tỏ, quy mô của Công ty tăng lên là do nguồn vốn bổ xung của chủ sở hữu mà chủ yếu được bổ xung từ LNST chưa phân phối. Điều này đảm bảo an toàn về mặt tài chính cho Công ty trong tình hình kinh tế biến động trong năm 2011, đặc biệt là trong tình trạng lãi suất ngân hàng khá cao.

2.2.3. Phân tích quả sản xuất kinh doanh:

2.2.3.1. Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh:

2.2.3.1.1. Đánh giá bằng chỉ tiêu doanh thu:

Bảng 8: Tình hình thực hiện doanh thu.

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Δ	%
1	Tổng DT bán hàng và CCDV	26,299,879,328	26,364,185,502	64,306,174	0.2%
	Tr.đó : - DT Lũ hành	3,168,192,236	3,128,236,500	(39,955,736)	-1.3%
	- DT khách sạn	22,307,113,603	22,333,914,300	26,800,697	0.1%
	- DT khác	824,573,489	902,034,702	77,461,213	9.4%
2	Các khoản giảm trừ DT	517,889,585	405,944,793	(111,944,792)	-21.6%
3	DT thuần về bán hàng và CCDV	25,781,989,743	25,958,204,707	176,214,964	0.7%
4	DT hoạt động tài chính	1,866,008,423	2,367,192,038	501,183,615	26.9%
5	DT từ hoạt động khác	129,435,186	30,654,721	(98,780,465)	-76.3%
6	Tổng doanh thu	27,777,433,352	28,356,051,466	578,618,114	2.1%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Qua bảng số liệu trên ta thấy DT bán hàng và CCDV là nguồn thu chính, chủ yếu và thường xuyên của công ty. Trong tổng DT thuần của công ty thì DT bán hàng và CCDV luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất (năm 2010 là 94.6%, năm 2011 là 93%). Tổng DT thuần về bán hàng và CCDV của Công ty năm 2011 tăng

176,214,964 đồng tức là tăng 0.7% so với năm 2010. Tổng DT bán hàng và CCDV tăng do ảnh hưởng của các nhân tố sau: Tổng DT thuần bán hàng và CCDV tăng nhẹ 64,306,174 đồng, trong đó DT lữ hành giảm 39,955,736 đồng, DT khách sạn tăng 26,800,697 đồng, DT khác (DT nhà hàng, trung tâm hội nghị tiệc cưới...) tăng nhiều nhất tăng 77,461,213 đồng tương đương 9.4%. Đây là một tín hiệu tốt, chứng tỏ trong tình hình kinh tế khó khăn Công ty vẫn duy trì ổn định và vẫn có biện pháp thúc đẩy DT.

Các khoản giảm trừ DT giảm 111,944,792 đồng, tương ứng 21,6%. Trong đó, chiết khấu thương mại tăng 39,800,000 đồng, thuế tiêu thụ đặc biệt giảm 151,744,792 đồng. Điều này cho thấy việc tiêu thụ sản phẩm và cung cấp dịch vụ của công ty gia tăng đáng kể.

DT hoạt động tài chính của công ty năm 2011 tăng 501,183,615 đồng so với năm 2010, tăng tương ứng tăng 26.9%. DT tài chính của công ty là DT thu được từ các nguồn như lãi tiền gửi ngân hàng, tiền cho vay, lãi bán ngoại tệ, cổ tức lợi nhuận được chia. Việc tăng nhẹ của năm 2011 so với năm 2010 chủ yếu là do sự tăng lên tiền lãi ngân hàng và tiền cho vay trong năm.

DT hoạt động tài chính tăng thì DT từ hoạt động khác lại giảm mạnh năm 2011 giảm 98,780,465 đồng tương ứng giảm 76.3% so với năm 2010. Nguyên nhân là do năm 2010, Công ty đã thu hồi được một khoản nợ khó đòi nên làm cho DT từ hoạt động tài chính cao hơn so với các năm, do đó năm 2011 mặc dù DT giảm nhưng đây không phải là khuyết điểm của Công ty.

Từ tất cả những điều trên đã làm cho tổng DT của Công ty năm 2011 tăng 578,618,114 đồng tức là tăng 2.1% so với năm 2010.

2.2.3.1.2. Đánh giá tình hình thực hiện chi phí:

Bảng 9: Tình hình thực hiện chi phí

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1. Giá vốn và CP QLDN	17,839,985,610	17,409,959,899	(430,025,711)	-2.4%
- Giá vốn	10,919,938,677	14,348,646,104	3,428,707,427	31.4%
- CP bán hàng và quản lý DN	6,920,046,933	3,061,313,795	(3,858,733,138)	-55.8%
2. CP hoạt động tài chính	109,833	28,828,235	28,718,402	26147%
- CP tài chính khác	109,833	28,828,235	28,718,402	26147%
3. CP hoạt động khác	-	231,454,248	231,454,248	
4. Tổng chi phí	17,840,095,443	17,670,242,382	(169,853,061)	-0.95%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Đối với đơn vị sản xuất kinh doanh thì lúc nào chi phí giá vốn hàng bán cũng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí. Cụ thể năm 2010 giá vốn chiếm 61.2% tổng chi phí, năm 2011 chiếm 61.2% tổng chi phí. Điều đó cho thấy, giá vốn hàng bán là một chi phí quyết định đến lợi nhuận của công ty, do vậy công ty cần có biện pháp kiểm soát giá vốn hàng bán chặt chẽ. Trong khi đó tỷ trọng của các chi phí còn lại chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng chi phí. Cho nên sự tăng giảm của các chi phí này sẽ không ảnh hưởng bằng sự tăng giảm của chi phí giá vốn hàng bán đối với lợi nhuận.

So với năm 2010, năm 2011 doanh thu tăng 0.7% còn giá vốn tăng 31.4 % do đó ta thấy tốc độ tăng giá vốn lớn hơn nhiều tốc độ tăng DT, xét tỷ số này ta được: $31.4/0.7$ lớn hơn 1. Điều đó chứng tỏ giá vốn của doanh nghiệp còn cao sẽ dẫn đến tăng chi phí sản xuất, tăng giá thành sản phẩm và do đó giảm lợi nhuận. Vì thế doanh nghiệp cần tiến hành các biện pháp nhằm giảm giá vốn hàng bán để tăng lợi nhuận.

Trong năm 2011 chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp giảm 3,858,733,138 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 55.8% , trong khi DT của Công ty vẫn tăng. Chi

phí này giảm là do sự nỗ lực của toàn bộ nhân viên của Công ty trong việc tiết kiệm chi phí làm giảm chi phí, góp phần làm tăng lợi nhuận.

Chi phí hoạt động tài chính tăng 28,718,402 đồng và hoàn toàn là do chi phí hoạt động tài chính khác tăng lên. Trong năm 2010, Công ty hoàn nhập dự phòng tài chính ngắn hạn khá lớn làm cho chi phí tài chính giảm đáng kể; năm 2011 Công ty cũng thu hồi được khoản trích dự phòng tài chính vào đầu năm nhưng đến cuối năm Công ty lại trích lập dự phòng nên chi phí tài chính khác có sự tăng đột biến giữa hai năm. Tuy nhiên, chi phí tài chính của Công ty như vậy là không đáng kể và tỷ trọng chi phí tài chính trong tổng chi phí cũng rất thấp 0.16% năm 2011, đây là do Công ty không có các khoản chi phí lãi vay.

Tổng hợp các khoản chi phí, ta thấy tổng chi phí của doanh nghiệp giảm 169,853,061 đồng tương đương giảm 0.95%. Để thấy được việc giảm chi phí như vậy đã thực sự hiệu quả chưa ta đi phân tích một số chỉ tiêu sau:

Bảng 10: Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1. Tổng DT trong kỳ	25,781,989,743	25,958,204,707	176,214,964	0.7%
2. Tổng CP trong kỳ	17,840,095,443	17,670,242,382	(169,853,061)	-1.0%
3. Tổng LNtt trong kỳ	9,937,337,909	10,917,481,332	980,143,423	9.9%
4. Sức sản xuất của CP(1/2)	1.45	1.47	0.024	1.7%
5. Sức sinh lời CP (3/2)	0.56	0.62	0.06	10.9%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy trong năm 2011 hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã bị ảnh hưởng bởi các khoản chi phí thay đổi. Tổng DT tăng 176,214,964 đồng tương ứng là 0.7%. DT tăng trong khi tổng chi phí giảm làm cho lợi nhuận của công ty tăng. Tuy nhiên mức tăng này chưa cao.

Ta thấy tổng chi phí của công ty năm 2011 giảm so với năm 2010 là 169,853,061 đồng tương ứng là 1% làm cho sức sản xuất của CP tăng lên. Cụ thể năm 2011 một đồng chi phí bỏ ra thu được 1,47 đồng DT thuần, năm 2010 cứ một đồng chi phí bỏ ra thu được 1,45 đồng DT thuần.

Sức sinh lời của chi phí năm 2011 cũng tăng 0.6 lần so với năm 2010 tương ứng với 10.9%. Cụ thể năm 2011 cứ 100 đồng chi phí bỏ ra thu được 62 đồng lợi nhuận, năm 2010 cứ 100 đồng chi phí bỏ ra thu được 56 đồng lợi nhuận. Điều đó chứng tỏ năm 2011 việc sử dụng chi phí của công ty hiệu quả hơn so với năm 2010.

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí chịu tác động của hai nhân tố: tổng chi phí và doanh thu / lợi nhuận. Sau đây ta sẽ xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí.

Các ký hiệu sử dụng:

- + DT_i, LN_i: doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i.
- + TCP_i: Tổng chi phí năm i.
- + ΔSSX_{TCP} , ΔSSL_{TCP} : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm i+1 và năm i.
- + $\Delta SSX_{TCP}(X)$, $\Delta SSL_{TCP}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của chi phí năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X.

Sức sản xuất của tổng chi phí:

Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng CP tới sức sản xuất của tổng CP:

$$\begin{aligned} \Delta SSX_{TCP} &= \frac{DT_{2010}}{TCP_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TCP_{2010}} = \frac{25,781,989,743}{17,670,242,382} - \frac{25,781,989,743}{17,840,095,443} = 0.014 \\ (TCP) \end{aligned}$$

Xét ảnh hưởng của nhân tố DT tới sức sản xuất của tổng CP:

$$\begin{aligned} \Delta SSX_{TCP} &= \frac{DT_{2011}}{TCP_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TCP_{2011}} = \frac{25,958,204,707}{17,670,242,382} - \frac{25,781,989,743}{17,670,242,382} = 0.01 \\ (DT) \end{aligned}$$

DT năm 2011 tăng 176,214,964 đồng so với DT năm 2010, DT tăng đã làm cho sức sản xuất của tổng CP tăng lên 0.01 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng CP và DT lên sức sản xuất của

tổng CP của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TCP} = 0.014 + 0,01 = 0,024.$$

Sức sinh lời của Tổng CP:

Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng CP tới sức sinh lợi của tổng CP:

$$\frac{\Delta SSL_{TCP}}{(TCP)} = \frac{LN_{2010}}{TCP_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{TCP_{2010}} = \frac{9,937,337,909}{17,670,242,382} - \frac{9,937,337,909}{17,840,095,443} = 0.005$$

Xét ảnh hưởng của nhân tố LN tới sức sinh lợi của tổng CP:

$$\frac{\Delta SSL_{TCP}}{(LN)} = \frac{LN_{2011}}{TCP_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{TCP_{2011}} = \frac{10,917,481,332}{17,670,242,382} - \frac{9,937,337,909}{17,670,242,382} = 0.055$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng CP và LN lên sức sinh lợi của tổng CP của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TCP} = 0.005 + 0.055 = 0.06$$

2.2.3.1.3. Đánh giá chỉ tiêu lợi nhuận:

Bảng 11: Tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.Lợi nhuận gộp	14,862,051,066	11,609,776,603	(3,252,274,463)	-21.9%
2.Lợi nhuận từ HĐ tài chính	1,865,898,590	2,338,363,803	472,465,213	25.3%
3.Lợi nhuận từ HĐ SXKD	9,807,902,723	10,886,826,611	1,078,923,888	11.0%
4.Lợi nhuận khác	129,435,186	30,654,721	(98,780,465)	-76.3%
5.Lợi nhuận kế toán trước thuế	9,937,337,909	10,917,481,332	980,143,423	9.9%
6.Lợi nhuận sau thuế	8,201,179,585	8,320,385,724	119,206,139	1.5%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Lợi nhuận gộp thu được từ hoạt động kinh doanh cao là do hoạt động đặc trưng của công ty là sản xuất kinh doanh. Năm 2011 so với năm 2010 giảm 3,252,274,463 đồng (21.9%) . Lợi nhuận hoạt động kinh doanh mang lại chủ yếu từ kinh doanh khách sạn..Ngoài ra còn các hoạt động khác như dịch vụ nhà hàng,

lũ hành... Nguyên nhân chính làm cho lợi nhuận này giảm là do giá vốn hàng bán tăng trong năm 2011.

Với hoạt động tài chính, Công ty cũng thu được lợi nhuận khá cao, năm 2011 tăng 472,465,213 đồng tương đương với 25.3% so với năm 2010. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính cũng chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng LNTT của Công ty, chiếm 21.4% năm 2011. Đồng thời nó cũng là nhân tố chính giúp cho lợi nhuận của Công ty năm 2011 tăng lên so với năm 2010. (Lợi nhuận gộp và lợi nhuận khác đều giảm.)

Lợi nhuận khác tùy tình hình kinh doanh từng năm mà thu được lợi nhuận từ khoản này. Năm 2011 lợi nhuận khác của Công ty giảm so với năm 2010 là 98,780,465 đồng tương ứng giảm 76.3% .

Ngoài ra, một khoản mục tác động không nhỏ đến lợi nhuận đó là thuế thu nhập doanh nghiệp. Có thể nói tỉ trọng thuế thu nhập doanh nghiệp cũng nói lên được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Cả hai năm 2010, 2011, Công ty được Nhà nước ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp theo luật ưu đãi đầu tư. Điều hiển nhiên ta thấy, lợi nhuận trước thuế cao thì thuế thu nhập doanh nghiệp cao, lợi nhuận trước thuế thấp thì thuế thu nhập doanh nghiệp thấp. Qua bảng phân tích ta thấy, lợi nhuận trước thuế năm 2011 cao hơn năm 2010 là 980,143,423 đồng nhúng LNST năm 2011 chỉ cao hơn năm 2010 là 119,206,139 đồng. Nguyên nhân là do chịu ảnh hưởng bởi thuế thu nhập doanh nghiệp. Công ty là doanh nghiệp nhà nước hoạt động đa ngành nghề, mỗi ngành nghề chịu ảnh hưởng bởi một mức thuế khác nhau, mỗi năm lại có những chính sách ưu đãi khác nhau. Vì vậy thuế thu nhập doanh nghiệp trên bảng phân tích là tổng hợp của nhiều hoạt động, các hoạt động có mức thuế dao động từ 20% – 30%.

Qua 2 năm sản xuất kinh doanh, LNST của công ty vẫn chưa tăng cao. Năm 2011 so với năm 2010 LNST chỉ tăng 1.5% do sự biến động của nền kinh tế thế giới, trong nước, sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp làm cho việc kinh doanh ngày một khó khăn hơn. Tuy nhiên, tốc độ tăng lợi nhuận của Công ty vẫn

cao hơn tốc độ tăng DT, đây là một dấu hiệu tốt chứng tỏ Công ty đã khai thác tốt các nguồn lực của mình như vốn, lao động.

2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:

❖ *Đánh giá hiệu quả sử dụng lao động:*

Bảng 12: Bảng đánh giá hiệu quả sử dụng lao động năm 2010 - 2011

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Δ	%
1. Tổng LĐ	LD	139	146	7	5.04%
2. Tổng DT thuần	Đồng	25,781,989,743	25,958,204,707	176,214,964	0.68%
3. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	8,201,179,585	8,320,385,724	119,206,139	1.45%
4. Sức sản xuất của LĐ(2/1)	Đ/LĐ	185,481,941	177,795,923	(7,686,018)	-4.14%
5. Sức sinh lời của LĐ(3/1)	Đ/LĐ	59,001,292	56,988,943	(2,012,349)	-3.41%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Qua bảng phân tích trên ta thấy số lượng lao động năm 2011 tăng không đáng kể so với năm 2010, năm 2011 chỉ tăng 5.04 % so với năm 2010. Tuy nhiên DT thuần năm 2011 lại tăng với tỷ lệ thấp hơn mức tăng lao động, năm 2011 chỉ tăng 0.68% làm cho sức sản xuất của lao động giảm. Năm 2011 bình quân 1 lao động tạo ra 177,795,923 đồng DT, giảm 7,686,018 đồng so với năm 2010.

Sức sinh lời của lao động cũng giảm 2,012,349 đồng tương ứng với 3.41% so với năm 2010, nguyên nhân là do lợi nhuận tăng với tỷ lệ thấp hơn tỷ lệ tăng lao động khiến cho lợi nhuận mỗi lao động tạo ra trong năm 2011 thấp hơn năm 2010. Sức sản xuất của lao động chịu tác động của hai nhân tố là số lao động và DT và sức sinh lời của lao động chịu tác động từ hai nhân tố là số lao động và lợi nhuận. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của lao động.

Các kí hiệu:

- + DT_i , LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i.
- + LD_i : số lao động bình quân năm i.
- + ΔSSX_{ld} , ΔSSL_{ld} : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của lao động năm i+1 và năm i.

+ $\Delta SSX_{ld}(X)$, $\Delta SSL_{ld}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X .

Sức sản xuất của lao động:

$$\Delta SSX_{LD} = \frac{DT_{2011}}{LD_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{LD_{2010}}$$

Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sản xuất của lao động:

$$\Delta SSX_{LD} \text{ (LD)} = \frac{DT_{2010}}{LD_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{LD_{2010}} = \frac{25,781,989,743}{146} - \frac{25,781,989,74}{139} = -8,892,970$$

Như vậy lao động đã ảnh hưởng tới sức sản xuất của lao động. Lao động tăng lên 7 người đã làm sức sản xuất của lao động giảm 8,892,970 đồng.

Xét ảnh hưởng của nhân tố DT lên sức sản xuất của lao động:

$$\Delta SSX_{LD} \text{ (DT)} = \frac{DT_{2011}}{LD_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{LD_{2011}} = \frac{25,958,204,707}{146} - \frac{25,781,989,74}{146} = 1,206,952$$

DT tăng nhẹ nên cũng làm cho sức sản xuất của lao động tăng nhẹ, tăng lên 1,206,952 đồng. Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và DT lên sức sản xuất của lao động của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{LD} = -8,892,970 + 1,206,952 = -7,686,018$$

Sức sinh lợi của lao động:

Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sinh lời của lao động:

$$\Delta SSL_{LD} \text{ (LD)} = \frac{LN_{2010}}{LD_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{LD_{2010}} = \frac{8,201,179,585}{146} - \frac{8,201,179,585}{139} = -2,828,829$$

Xét ảnh hưởng của nhân tố Lợi nhuận lên sức sinh lời của lao động:

$$\Delta SSL_{LD} \text{ (DT)} = \frac{LN_{2011}}{LD_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{LD_{2011}} = \frac{8,320,385,724}{146} - \frac{8,201,179,585}{146} = 816,480$$

Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố lao động và lợi nhuận lên sức sinh lời của lao động: $\Delta SSL_{LD} = -2,828,829 + 816,480 = -2,012,349$

Kết luận: Trong năm 2011 công ty sử dụng lao động kém hiệu quả hơn so với năm 2010 thể hiện ở sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm 2011 đều giảm so với năm 2010.

2.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:

Để có thể đánh giá một cách chính xác về tình hình sử dụng vốn của công ty ta sẽ đi vào phân tích các bảng sau.

Bảng 13: Cơ cấu vốn kinh doanh
Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		So sánh	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Δ	%
1.Vốn kinh doanh	36,870,428,458	100%	39,111,995,920	100%	2,241,567,462	6.1%
2.Vốn lưu động	20,455,601,405	55%	24,781,986,816	63%	4,326,385,411	21.2%
3.Vốn cố định và DTDH	16,414,827,053	45%	14,330,009,104	37%	(2,084,817,949)	-12.7%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Qua bảng ta thấy hầu hết các chỉ tiêu đều tăng, trong đó VKD năm 2011 tăng lên 6.1% về tuyệt đối là 2,241,567,462 đồng so với năm 2010. Mức tăng này tương đối lớn, thể hiện khả năng tài chính của doanh nghiệp.

VKD tăng là do VLĐ tăng, cụ thể là VLĐ năm 2011 tăng so với năm 2010 là 21.2 % tương ứng với số tuyệt đối là 4,326,385,411 đồng. Tuy nhiên vốn cố định và ĐTDH lại giảm 12.7% tương ứng với số tuyệt đối là 2,084,817,949 đồng vì TSCĐ của Công ty đã đưa vào sử dụng lâu nên mức khấu hao lớn.

Ta thấy tỷ trọng VLĐ (năm 2011 là 63%) chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn là hoàn toàn phù hợp với ngành nghề kinh doanh của công ty.

Bảng 14: Hiệu quả sử dụng vốn.

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	So sánh	
			Số tiền	%
1.Doanh thu thuần	25,781,989,743	25,958,204,707	176,214,964	0.7%
2. Lợi nhuận	8,201,179,585	8,320,385,724	119,206,139	1.5%
3. VKD bình quân	33,339,212,913	37,991,212,189	4,651,999,276	14%
4. Sức sản xuất của VKD(1/3)	0.77	0.68	(0.09)	-11.6%
5. sức sinh lời của VKD(2/3)	0.25	0.22	(0.03)	-11%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Qua bảng ta thấy VKD bình quân năm 2011 tăng so với năm 2010 là 4,651,999,276 đồng tương ứng tăng 14%, từ đó ta thấy tốc độ tăng của VKD tăng rất lớn so với tốc độ tăng của DT.

Tỷ số thể hiện sức sản xuất của VKD phản ánh cứ một đồng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu được 0,77 đồng DT vào năm 2010 và 0.68 đồng năm 2011 tỷ số này cho thấy năm 2011 đã giảm 0,09 đồng so với năm 2010, nguyên nhân chủ yếu là do VKD bình quân năm 2008 tăng 4,651,999,276 đồng trong khi DT tăng lên có 176,214,964 đồng nên làm cho sức sản xuất VKD giảm đi.

Ta thấy sức sinh lời của VKD là khá thấp so với trung bình ngành là 0.32, cứ 1 đồng VKD thì chỉ tạo ra được 0,25 đồng lợi nhuận năm 2010 và 0,22 đồng năm 2011. So sánh ta thấy năm 2011 sức sinh lời của VKD giảm đi 0,03 đồng so với năm 2010 tương ứng là 11%. VKD của công ty tăng nhưng hiệu quả sử dụng lại giảm, thể hiện nguồn VKD của Công ty chưa được sử dụng có hiệu quả.

Sức sản xuất của VKD chịu tác động của hai nhân tố là DT và VKD bình quân và sức sinh lợi của VKD chịu tác động từ hai nhân tố là lợi nhuận và VKD bình quân. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của VKD.

Các kí hiệu:

+ DT_i , LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i.

+ VKD_i : vốn kinh doanh bình quân năm i.

+ ΔSSX_{vkd} , ΔSSL_{vkd} : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của VKD năm i+1 và năm i.

+ $\Delta SSX_{vkd}(X)$, $\Delta SSL_{vkd}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của VKD năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X.

Sức sản xuất của VKD:

Xét ảnh hưởng của nhân tố VKD bình quân lên sức sản xuất của VKD:

$$\frac{\Delta SSX_{vkd}}{(VKD)} = \frac{DT_{2010}}{VKD_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{VKD_{2010}} = \frac{25,781,989,743}{37,991,212,189} - \frac{25,781,989,743}{33,339,212,913} = -0.095$$

VKD bình quân của Công ty năm 2011 tăng lên làm cho sức sản xuất của VKD giảm đi 0.095 lần so với năm 2010.

Xét ảnh hưởng của nhân tố DT lên sức sản xuất của VKD:

$$\frac{\Delta SSX_{vkd}}{(DT)} = \frac{DT_{2011}}{VKD_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{VKD_{2010}} = \frac{25,958,204,707}{37,991,212,189} - \frac{25,781,989,743}{37,991,212,189} = 0.005$$

DT năm 2011 tăng lên 176,214,964 đồng làm cho sức sản xuất của VKD tăng lên 0.005 lần so với năm 2010.

Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố DT và VKD bình quân lên sức sản xuất của VKD ta có : $\Delta SSX_{vkd} = 0.005 + (-0.095) = -0.09$

Sức sinh lời của VKD:

Xét ảnh hưởng của nhân tố VKD bình quân lên sức sinh lời của VKD:

$$\frac{\Delta SSL_{vkd}}{(VKD)} = \frac{LN_{2011}}{VKD_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{VKD_{2010}} = \frac{8,201,179,585}{37,991,212,189} - \frac{8,201,179,585}{33,339,212,913} = -0.033$$

VKD bình quân năm 2011 tăng 4,651,999,276 đồng làm sức sinh lời của VKD giảm 0.033 lần so với năm 2010.

Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lời của VKD:

$$\frac{\Delta SSL_{vkd}}{(LN)} = \frac{LN_{2011}}{VKD_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{VKD_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{37,991,212,189} - \frac{8,201,179,585}{37,991,212,189} = 0.003$$

Lợi nhuận năm 2011 tăng 119,206,139 đồng làm sức sinh lời của VKD tăng 0.003 lần so với năm 2010.

Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố lợi nhuận và VKD bình quân lên sức sinh lời của VKD ta có : $\Delta SSL_{vkd} = 0.003 + (-0.033) = -0.03$

Kết luận: Trong năm 2011 công ty sử dụng VKD kém hiệu quả hơn so với năm 2010 thể hiện ở sức sản xuất và sức sinh lợi của VKD năm 2011 đều giảm so với năm 2010.

2.2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

Bảng 15: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.Tiền	7,639,987,209	10,521,835,994	2,881,848,785	37.72%
2.Đầu tư tài chính ngắn hạn	9,496,184,264	10,506,504,810	1,010,320,546	10.64%
3.Các khoản phải thu ngắn hạn	3,182,855,053	3,453,639,450	270,784,397	8.51%
4.Hàng tồn kho	136,574,879	230,006,562	93,431,683	68.41%
5.Tài sản ngắn hạn khác	-	70,000,000	70,000,000	
6.Doanh thu thuần	25,781,989,743	25,958,204,707	176,214,964	0.68%
7.VLĐ bình quân năm	16,191,726,697	22,618,794,111	6,427,067,414	39.69%
8.Lợi nhuận thuần	8,201,179,585	8,320,385,724	119,206,139	1.45%
9.Sức sản xuất của VLĐ (6/7)	1.59	1.15	-0.44	-27.93%
9.Sức sinh lợi của VLĐ (8/7)	0.51	0.37	-0.14	-27.37%
10.Số vòng quay của VLĐ	1.59	1.15	-0.44	-27.93%
11.Số ngày 1 vòng quay VLĐ(360/10)	226	314	87.60	38.75%
12.Hệ số đảm nhiệm VLĐ(7/6)	0.63	0.87	0.24	38.75%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Qua bảng tính trên ta thấy hầu hết các chỉ tiêu năm 2011 đều tăng lên so với năm 2010. Điều này thể hiện trong năm 2011 Công ty đã có chính sách tăng VLĐ vào quá trình SXKD. Cụ thể đó được thể hiện như sau:

Tiền mặt năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là 2,881,848,785 đồng tương ứng 37.72%, điều này là do doanh nghiệp đã tăng các khoản tương đương tiền, như đầu tư vào trái phiếu ngắn hạn...

Trong năm qua công ty chưa làm tốt công tác hoàn tất các khoản phải thu cụ thể : năm 2011 các khoản phải thu là 3,453,639,450 đồng tăng 270,784,397 đồng so với năm 2010 và các khoản phải thu vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản của công ty. Đồng thời hàng tồn kho của trong ty cũng tăng lên đáng kể. Do đó công ty

cần xem xét lại nguyên nhân và tìm cách khắc phục nhằm tăng việc thu hồi công nợ và giảm lượng hàng tồn kho.

VLĐ bình quân năm 2011 tăng lên 39.69 % so với năm 2010 tương ứng là 6,427,067,414 đồng. Việc tăng VLĐ là tốt nhưng để đánh giá việc sử dụng VLĐ có thực sự hiệu quả không thì ta cần căn cứ vào những chỉ tiêu đánh giá sau:

- Sức sinh lợi của VLĐ

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VLĐ làm ra mấy đồng lợi nhuận thuần trong kỳ.

Sức sinh lợi của VLĐ năm 2011 đã giảm so với năm 2010. Năm 2010 một đồng VLĐ làm ra 0.51 đồng lợi nhuận thuần, nhưng năm 2011 một đồng VLĐ chỉ làm ra 0.37 đồng lợi nhuận thuần, đã giảm xuống 0.14 tương ứng giảm 27.37% so với năm 2010, đây là một kết quả không tốt.

Sức sinh lợi của VLĐ chịu tác động từ hai nhân tố là lợi nhuận và VLĐ bình quân. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sinh lợi của VLĐ.

Các kí hiệu:

+LN_i: doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i.

+ VLĐ_i: vốn kinh doanh bình quân năm i.

+ ΔSSL_{VLĐ}: chênh lệch sức sinh lợi của VLĐ năm i+1 và năm i.

+ΔSSL_{vld}(X): chênh lệch sức sinh lợi của VLĐ năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X.

Xét ảnh hưởng của nhân tố VLĐ bình quân lên sức sinh lợi của VLĐ:

$$\begin{aligned} \Delta \text{SSL}_{\text{vld}} \\ (\text{VLĐ}) &= \frac{\text{LN}_{2010}}{\text{VLĐ}_{2011}} - \frac{\text{LN}_{2010}}{\text{VLĐ}_{2010}} = \frac{8,201,179,585}{22,618,794,111} - \frac{8,201,179,585}{16,191,726,697} = -0.144 \end{aligned}$$

VLĐ bình quân năm 2011 tăng 39.69% so với năm 2010 tương ứng tăng 6,427,067,414 đồng làm cho sức sinh lợi của VLĐ giảm 0.144 lần.

Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của VLĐ:

$$\frac{\Delta \text{SSL}_{\text{vld}}}{(\text{LN})} = \frac{\text{LN}_{2011}}{\text{VLĐ}_{2011}} - \frac{\text{LN}_{2010}}{\text{VLĐ}_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{22,618,794,111} - \frac{8,201,179,585}{22,618,794,111} = 0.004$$

Lợi nhuận thuần năm 2011 tăng 1.45% so với năm 2010 tương ứng tăng 119,206,139 đồng làm cho sức sinh lời của VLĐ tăng 0.004 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố lợi nhuận và VLĐ bình quân lên sức sinh lời của VLĐ ta có : $\Delta \text{SSL}_{\text{vld}} = 0.004 + (-0.144) = -0.14$

Như vậy, tuy cả 2 yếu tố đều tăng nhưng tốc độ tăng của lợi nhuận thuần ít hơn tốc độ tăng của VLĐ bình quân rất nhiều gần gấp 30 lần. Đã làm cho sức sinh lợi của VLĐ giảm tới 0.14 lần tương ứng 27.37%.

- Số vòng quay của VLĐ

Số vòng quay của VLĐ năm 2011 đã giảm 27.93% so với năm 2010. Năm 2010 VLĐ của doanh nghiệp quay được 1.6372 vòng nhưng năm 2008 VLĐ chỉ quay được 1.59 vòng, cho thấy năm 2011 hiệu suất sử dụng VLĐ giảm khá nhiều trong năm 2011, giảm 0.44 lần. Do năm 2011 DT thuần tăng 0.7% mà VLĐ bình quân tăng những 39.69% so với năm 2010. Như vậy công ty cần có biện pháp quản lý và sử dụng VLĐ có hiệu quả hơn.

- Số ngày một vòng quay VLĐ

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho VLĐ quay được 1 vòng.

Số ngày một vòng quay VLĐ năm 2011 là: 314

Số ngày một vòng quay VLĐ năm 2010 là: 226

Qua kết quả tính toán trên ta thấy việc sử dụng VLĐ của công ty là không hiệu quả vì: số ngày một vòng quay VLĐ năm 2011 cao hơn 88 ngày so với số ngày một vòng quay VLĐ năm 2010.

- Hệ số đảm nhiệm VLĐ

Hệ số đảm nhiệm VLĐ năm 2011: 0.87

Hệ số đảm nhiệm VLĐ năm 2010: 0.63

Qua chỉ tiêu này ta biết được để có 1 đồng DT thuần thì cần 0.63 đồng VLĐ bình quân năm 2010 và cần 0.87 đồng VLĐ bình quân năm 2011. Như vậy năm

2011 công ty sử dụng mất lượng VLD nhiều hơn để tạo ra 1 đồng DT so với năm 2010 là 0.24 đồng, tương đương với 38.75%.

Việc tính toán các chỉ tiêu trên cho thấy các chỉ số về hiệu quả sử dụng VLD năm 2011 đã thấp hơn so với năm 2010, như vậy có thể nói năm 2011 công tác quản lý VLD là chưa thực sự hiệu quả, chưa tương xứng với tiềm năng của nó, ban lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty cần phải nỗ lực tìm tòi, cải thiện, nâng cao hiệu quả sử dụng VLD hơn nữa.

2.2.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định:

Vốn cố định là một loại vốn đầu tư vào TSCĐ của doanh nghiệp, nói cách khác vốn cố định chính là TSCĐ bằng tiền. Đặc điểm nổi bật của TSCĐ là được tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh, tạo ra sản phẩm, hàng hoá mà vẫn giữ nguyên được hình thái ban đầu cho đến khi hỏng không còn giá trị sử dụng, giá trị của nó được chuyển dần vào giá trị sản phẩm.

Để thấy được điều đó hiệu quả sử dụng VCD của công ty ta phải dựa vào 1 số chỉ tiêu cụ thể sau:

Bảng 16: Hiệu quả sử dụng vốn cố định và TSCĐ

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.Doanh thu thuần	25,781,989,743	25,958,204,707	176,214,964	0.68%
2.Vốn cố định bình quân	17,147,486,215	15,372,418,079	-1,775,068,136	-10.35%
3.Lợi nhuận trước thuế	9,937,337,909	10,917,481,332	980,143,423	9.86%
4.Nguyên giá bq TSCĐ	33,051,136,636	33,151,802,784	100,666,149	0.30%
5.Sức sản xuất của VCD(1/2)	1.50	1.69	0.19	12%
6.Sức sinh lời của VCD(3/2)	0.58	0.71	0.13	23%
7.Hiệu suất sử dụng TSCĐ(1/4)	0.780	0.783	0.003	0.38%
8.Sức sinh lời của TSCĐ(3/4)	0.30	0.33	0.03	10%
9.Suất hao phí TSCĐ(4/1)	1.282	1.277	-0.005	-0.38%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Vốn cố định bình quân năm 2011 là 15,372,418,079 đồng, năm 2010 là 17,147,486,215 đồng, như vậy vốn cố định đã giảm 1,775,068,136 đồng tương đương với 10.35%. Vốn cố định năm 2011 giảm là do khấu hao TSCĐ trong năm lớn hơn phần TSCĐ Công ty đầu tư thêm. Để đánh giá việc vốn cố định giảm có ảnh hưởng như thế nào tới hiệu quả sử dụng vốn, ta phân tích một số chỉ tiêu sau:

- Sức sản xuất của VCD:

Chỉ tiêu này phản ánh cứ trung bình 1 đồng vốn cố định thì tạo ra được bao nhiêu đồng DT thuần trong kỳ.

Từ bảng số liệu trên ta thấy, sức sản xuất của VCD của Công ty năm sau cao hơn năm trước. Năm 2010, cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra thì thu được 1.5 đồng DT thuần trong kỳ và đến năm 2011 thì cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra thu được 1.69 đồng DT thuần. Điều này cho thấy công ty tuy giảm đầu tư vào vốn cố định nhưng tình hình sử dụng vốn cố định lại hiệu quả cao hơn năm trước.

Các kí hiệu:

+ DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i .

+ VCD_i : vốn kinh doanh bình quân năm i .

+ $\Delta SSX_{vcd}, \Delta SSL_{vcd}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của VCD năm $i+1$ và năm i .

+ $\Delta SSX_{vcd}(X), \Delta SSL_{vcd}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của VCD năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X .

Sức sản xuất của VCD chịu tác động của hai nhân tố là DT và VCD bình quân. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất VCD.

Xét ảnh hưởng của nhân tố VCD bình quân lên sức sản xuất của VCD:

$$\frac{\Delta SSX_{vcd}}{(VCD)} = \frac{DT_{2010}}{VCD_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{VCD_{2010}} = \frac{25,781,989,743}{15,372,418,079} - \frac{25,781,989,743}{17,147,486,215} = 0.174$$

Xét ảnh hưởng của nhân tố DT lên sức sản xuất của VCD:

$$\frac{\Delta SSX_{vcd}}{(DT)} = \frac{DT_{2011}}{VCD_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{VCD_{2010}} = \frac{25,958,204,707}{15,372,418,079} - \frac{25,781,989,743}{15,372,418,079} = 0.016$$

Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố DT và VCD bình quân lên sức sản xuất của VCD ta có : $\Delta SSX_{vcd} = 0.016 + 0.174 = 0.19$

Như vậy, sức sản xuất của VCD tăng là do vốn cố định của công ty năm 2011 giảm 12% so với năm 2010 trong khi đó DT thuần năm 2011 vẫn tăng 0.68%, mặc dù tỷ lệ tăng không cao nhưng cũng góp phần nâng cao hiệu sức sản xuất của VCD của Công ty.

- Sức sinh lời của VCD:

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCD trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng LNTT.

Trong năm 2010 cứ 1 đồng VCD bỏ ra thì sẽ thu về được 0.58 đồng LNTT, năm 2011 cứ 1 đồng VCD bỏ ra sẽ thu về được 0.71 đồng LNTT. Như vậy, sức sinh lời của VCD đã tăng so với năm 2010, tăng 23%, sức sản xuất của VCD tăng 12% so sánh với sức sinh lời của VCD thì ta thấy tốc độ tăng của sức sinh lời của VCD tăng gần gấp hai tốc độ tăng của hiệu sức sản xuất của VCD chứng tỏ doanh nghiệp đã có biện pháp cắt giảm chi phí để tìm cách nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

Sức sinh lời của VCD chịu tác động của hai nhân tố là lợi nhuận và VCD bình quân. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sinh lời của VCD.

Xét ảnh hưởng của nhân tố VCD bình quân lên sức sinh lời của VCD:

$$\frac{\Delta SSL_{vcd}}{(VCD)} = \frac{LN_{2010}}{VCD_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{VCD_{2010}} = \frac{8,201,179,585}{15,372,418,079} - \frac{8,201,179,585}{17,147,486,215} = 0.06$$

VCD bình quân năm 2011 giảm 1,775,068,136 đồng làm sức sinh lời của VCD tăng 0.06 lần so với năm 2010.

Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lời của VCD:

$$\frac{\Delta \text{SSL}_{\text{vcd}}}{(\text{LN})} = \frac{\text{LN}_{2011}}{\text{VCD}_{2011}} - \frac{\text{LN}_{2010}}{\text{VCD}_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{37,991,212,189} - \frac{8,201,179,585}{37,991,212,189} = 0.07$$

Lợi nhuận năm 2011 tăng 119,206,139 đồng làm sức sinh lời của VCD tăng 0.07 lần so với năm 2010.

Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố lợi nhuận và VCD bình quân lên sức sinh lời của VCD ta có : $\Delta \text{SSL}_{\text{vcd}} = 0.07 + 0.06 = 0.13$

- Hiệu suất sử dụng TSCĐ

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng DT thuần

Kết quả trên cho thấy năm 2010 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại được 0.78 đồng DT thuần, năm 2011 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại 0.783 đồng DT thuần. Như vậy hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2011 đã tăng so với năm 2010, tăng 0.003%. Do năm 2011 nguyên giá bình quân TSCĐ chỉ tăng 100,666,149 đồng so với năm 2010, ứng với tăng 0.3% nhưng DT thuần năm 2011 lại tăng gấp đôi tăng 0.68%. Cho thấy, dù trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn, nhiều biến động như năm 2011, công ty đã làm tốt công tác bán hàng và tiêu thụ sản phẩm, lượng khách hàng vẫn duy trì ổn định.

- Sức sinh lời TSCĐ

Chỉ tiêu sức sinh lợi của TSCĐ cho biết 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần

Chỉ tiêu sức sinh lợi của TSCĐ cho biết năm 2010 cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem lại 0.3 đồng lợi nhuận thuần, năm 2011 cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem lại 0.33 đồng lợi nhuận thuần. Như vậy sức sinh lợi TSCĐ của năm 2011 đã tăng so với năm 2010 như vậy là công ty hoạt động có hiệu quả hơn so với năm trước. Nguyên nhân là do nguyên giá TSCĐ năm 2011 đã được công ty đầu tư thêm tăng 100,666,149 đồng tương ứng tăng 0.3% nhưng LNTT năm 2011 tăng với mức lớn hơn tăng 9.86% tương ứng tăng 980,143,423 đồng so với năm 2010 nên giúp cho

sức sinh lợi TSCĐ năm 2011 tăng 10% so với năm 2010. Như vậy việc đầu tư thêm TSCĐ vào phục vụ sản xuất là hiệu quả.

- Suất hao phí TSCĐ

Chỉ tiêu này cho thấy để có được 1 đồng DT thuần cần bao nhiêu đồng nguyên giá bình quân TSCĐ

Năm 2010 để tạo ra được 1 đồng DT thuần thì cần 1.282 đồng nguyên giá TSCĐ, năm 2011 để tạo ra được 1 đồng DT thuần thì chỉ cần 1.277 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ. Như vậy năm 2011 để tạo ra được 1 đồng DT thuần công ty đã phải bỏ ra lượng TSCĐ ít hơn năm 2010, như vậy việc quản lý TSCĐ của Công ty là hiệu quả.

2.2.4. Phân tích chỉ tiêu tài chính:

2.2.4.1. Phân tích khả năng thanh toán:

Các ký hiệu:

- TTS_i , N_i , NNH_i , $TSLĐ$ và $ĐTNH_i$, $(TSLĐ \text{ và } ĐTNH - HTK)_i$: Tổng tài sản, nợ phải trả, nợ ngắn hạn, tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn năm i
- Htq_i ; Hnh_i ; Htt_i : Hệ số thanh toán tổng quát, ngắn hạn, tức thời (nhanh) năm i
- ΔHtq ; ΔHnh ; ΔHtt : Chênh lệch hệ số thanh toán tổng quát, ngắn hạn, tức thời năm $i+1$ và năm i .
- $\Delta Htq(x)$; $\Delta Hnh(x)$; $\Delta Htt(x)$: Chênh lệch hệ số thanh toán tổng quát, ngắn hạn, tức thời năm $i+1$ và năm I do ảnh hưởng bởi nhân tố X .

Khả năng thanh toán tổng quát:

Bảng 17: Khả năng thanh toán tổng quát

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1. Tổng tài sản	36,870,428,458	39,111,995,920	2,241,567,462	6.08%
2. Nợ phải trả	3,474,388,152	2,641,374,259	(833,013,893)	-23.98%
3. Khả năng thanh toán tổng quát (lần)	10.61	14.81	4.20	39.53%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Hệ số thanh toán tổng quát của Công ty cho thấy các khoản huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Tuy nhiên, hệ số thanh toán tổng quát của Công ty quá cao, điều này chưa hẳn là tốt, năm 2010 Công ty cứ đi vay 1 đồng thì có đến 10.61 đồng tài sản đảm bảo còn năm 2011 cứ đi vay 1 đồng thì có 14.81 đồng tài sản đảm bảo. Điều này chứng tỏ vốn vay của Công ty rất thấp và Công ty chưa tận dụng hết các cơ hội chiếm dụng vốn.

Khả năng thanh toán tổng quát của Công ty năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

Tổng tài sản tăng làm cho khả năng thanh toán tổng quát tăng:

$$\Delta H_{Tq} = \frac{TTS_{2011}}{N_{2010}} - \frac{TTS_{2010}}{N_{2010}} = \frac{39,111,995,920}{3,474,388,152} - \frac{36,870,428,458}{3,474,388,152} = 0.7$$

Nợ phải trả giảm đi làm cho khả năng thanh toán tổng quát tăng:

$$\Delta H_{Tq} = \frac{TTS_{2011}}{N_{2011}} - \frac{TTS_{2011}}{N_{2010}} = \frac{39,111,995,920}{2,641,374,259} - \frac{39,111,995,920}{3,474,388,152} = 3.5$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của tổng tài sản và nợ phải trả tới khả năng thanh toán tổng quát ta có : $\Delta H_{Tq} = 0.7 + 3.5 = 4.20$

Khả năng thanh toán hiện thời (nợ ngắn hạn):

Bảng 18: Khả năng thanh toán hiện thời

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chi tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.TSLĐ và ĐTNH	20,455,601,405	24,781,986,816	4,326,385,411	21.15%
2.Tổng nợ ngắn hạn	2,832,653,133	2,227,477,240	(605,175,893)	-21.36%
3.Khả năng thanh toán hiện thời(lần)	7.22	11.13	3.90	54.07%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn tăng bởi trong năm 2011 TSLĐ chiếm 63.4% trong tổng tài sản, đây là 1 tỷ lệ lớn. Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty đang ở mức cao (>2 quá nhiều), thể hiện khả năng thanh toán của Công ty dư thừa, điều này sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh do VLĐ bị ứ đọng.

Nguyên nhân là cho khả năng thanh toán nợ ngắn hạn tăng là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

TSLĐ và ĐTNH tăng lên làm cho khả năng thanh toán hiện thời tăng lên:

$$\Delta H_{nh} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}_{2011}}{\text{NNH}_{2010}} - \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}_{2010}}{\text{NNH}_{2010}} = \frac{24,781,986,816}{2,832,653,133} - \frac{20,455,601,405}{2,832,653,133} = 1.53$$

Tổng nợ ngắn hạn giảm đi làm cho khả năng thanh toán hiện thời tăng :

$$\Delta H_{nh}(\text{NNH}) = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}_{2011}}{\text{NNH}_{2011}} - \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}_{2011}}{\text{NNH}_{2010}} = \frac{24,781,986,816}{2,227,477,240} - \frac{24,781,986,816}{2,832,653,133} = 2.37$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố tới hệ số thanh toán ngắn hạn ta có:

$$\Delta H_{nh} = 1.53 + 2.37 = 3.9$$

Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Bảng 19: Khả năng thanh toán nhanh.

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.TSLĐ và ĐTNH	20,455,601,405	24,781,986,816	4,326,385,411	21.15%
2.Hàng tồn kho	136,574,879	230,006,562	93,431,683	68.41%
3.TSLĐ và ĐTNH – HTK	20,319,026,526	24,551,980,254	4,232,953,728	20.83%
4.Tổng nợ ngắn hạn	2,832,653,133	2,227,477,240	(605,175,893)	-21.36%
5.Khả năng thanh toán nhanh(lần)	7.2	11.0	3.8	53.66%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Hệ số khả năng thanh toán nhanh của Công ty năm 2011 tăng so với năm 2010, chứng tỏ Công ty đã nâng cao khả năng thanh toán nhanh của mình, tuy nhiên đây lại là một dấu hiệu không tốt. Trong cả 2 năm 2010, 2011 hệ số thanh toán nhanh của Công ty đều ở mức quá cao (>1 nhiều lần), chứng tỏ tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Khả năng thanh toán nhanh tăng lên do ảnh hưởng của hai nhân tố:

TSLĐ và ĐTNH – HTK tăng lên làm cho khả năng thanh toán nhanh tăng lên:

$$\Delta H_{tt} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}_{2011} - \text{HTK}_{2011}}{\text{NNH}_{2010}} - \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}_{2010} - \text{HTK}_{2010}}{\text{NNH}_{2010}} = \frac{24,551,980,254 - 20,319,026,526}{2,832,653,133} - \frac{24,551,980,254 - 20,319,026,526}{2,832,653,133} = 1.43$$

Tổng nợ ngắn hạn giảm làm cho khả năng thanh toán nhanh tăng:

$$\Delta H_{tt} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}_{2011} - \text{HTK}_{2011}}{\text{NNH}_{2011}} - \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}_{2010} - \text{HTK}_{2010}}{\text{NNH}_{2010}} = \frac{24,551,980,254 - 24,551,980,254}{2,227,477,240} - \frac{24,551,980,254 - 24,551,980,254}{2,832,653,133} = 2.37$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố TSLĐ và ĐTNH – HTK và nợ ngắn hạn tới hệ số thanh toán nhanh ta có :

$$\Delta H_{tt} = 1.43 + 2.37 = 3.8$$

2.2.4.2. Các chỉ số nợ:

Bảng 20: Các chỉ số nợ

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.Nợ phải trả	3,474,388,152	2,641,374,259	(833,013,893)	-23.98%
1.Nguồn vốn CSH	33,396,040,306	36,470,621,661	3,074,581,355	9.21%
2.Tổng nguồn vốn	36,870,428,458	39,111,995,920	2,241,567,462	6.08%
2.Hệ số nợ (%)	9.4%	6.8%	-2.7%	-28.33%
3.Tỷ suất tự tài trợ(%)	90.6%	93.2%	2.7%	2.95%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Tỷ số nợ của Công ty năm 2010 là 9.4 % trong khi tỷ suất tự tài trợ chiếm tới 90.6% trong tổng nguồn vốn công ty. Tức là nguồn vốn tự có của Công ty cao hơn rất nhiều nguồn vốn đi vay từ bên ngoài. Trong năm 2011, nguồn vốn chủ của Công ty tăng lên, trong khi nguồn vốn vay lại giảm đi làm cho hệ số nợ giảm xuống còn 6.8% trong khi đó tỷ suất tự tài trợ tăng lên 2.7% và chiếm 93.6% trong tổng nguồn vốn. Tỷ suất tự tài trợ cao chứng tỏ tài sản của Công ty được tài trợ chủ yếu bằng vốn CSH, tức là Công ty có khả năng tự chủ tài chính cao. Việc Công ty đầu tư kinh doanh chủ yếu bằng vốn chủ có ý nghĩa đặc biệt trong giai đoạn kinh tế suy thoái vừa qua, nó giúp Công ty hạn chế rủi ro, giảm nguy cơ phá sản. Tuy nhiên, trong thời gian tới Công ty cần có sự điều chỉnh cho phù hợp để nâng cao khả năng sinh lời của vốn.

2.2.4.3. Nhóm các chỉ tiêu sinh lời:

Các kí hiệu:

- DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của Công ty năm i .
- $TTS_i, VCSH_i$: Tổng tài sản, vốn chủ sở hữu của Công ty năm i
- $\Delta ROS_i, \Delta ROA_i, \Delta ROE_i$: chênh lệch ROS, ROA, ROE năm $i+1$ và năm i
- $\Delta ROS_{(x)}, \Delta ROA_{(x)}, \Delta ROE_{(x)}$: chênh lệch ROS năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

Bảng 21: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.LNST	8,201,179,585	8,320,385,724	119,206,139	1.45%
2.DT thuần	25,781,989,743	25,958,204,707	176,214,964	0.68%
3.ROS (%)	31.81%	32.05%	0.24%	0.76%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Năm 2010 thì cứ 100 đồng DT mang lại cho Công ty là 31.81 đồng lợi nhuận thuần nhưng đến năm 2011 thì cứ 100 đồng DT thu được 32.05 đồng lợi nhuận, tăng lên 24 đồng.

Xét ảnh hưởng của nhân tố LNST và DT tới tỷ suất lợi nhuận DT:

Ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận tới ROS:

$$\frac{\Delta \text{ROS}}{(\text{LN})} = \frac{\text{LN}_{2011}}{\text{DT}_{2010}} - \frac{\text{LN}_{2010}}{\text{DT}_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{25,781,989,743} - \frac{8,201,179,585}{25,781,989,743} = 0.46$$

LNST của Công ty năm 2011 tăng 119,206,139 đồng làm cho 100 đồng DT mang lại cho Công ty thêm 0.46 đồng so với năm 2010.

Ảnh hưởng của nhân tố DT tới ROS:

$$\frac{\Delta \text{ROS}}{(\text{DT})} = \frac{\text{LN}_{2011}}{\text{DT}_{2011}} - \frac{\text{LN}_{2011}}{\text{DT}_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{25,958,204,707} - \frac{8,320,385,724}{25,781,989,743} = -0.22$$

DT năm 2011 tăng lên làm cho ROS giảm đi 0.22% so với năm 2010

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố DT và lợi nhuận tới tỷ suất lợi nhuận doanh thu ta có: $\Delta \text{ROS} = 0.46\% + (-0.22\%) = 0.24\%$.

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)

Bảng 22: Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.LNST	8,201,179,585	8,320,385,724	119,206,139	1.45%
2.Tổng TS bình quân	33,339,212,913	37,991,212,189	4,651,999,276	13.95%
3.ROA(%)	24.6%	21.9%	-2.7%	-10.97%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Xét ảnh hưởng của nhân tố LNST lên sức sinh lời của tổng tài sản:

$$\frac{\Delta ROA}{(LN)} = \frac{LN_{2011}}{TTS_{2010}} - \frac{LN_{2010}}{TTS_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{33,339,212,913} - \frac{8,201,179,585}{33,339,212,913} = 0.36$$

Lợi nhuận của doanh nghiệp năm 2011 tăng 119,206,139 đồng so với năm 2010 đã làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản tăng 0.36 đồng.

Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản tới sức sinh lợi của tổng tài sản:

$$\frac{\Delta ROA}{(LN)} = \frac{LN_{2011}}{TTS_{2011}} - \frac{LN_{2011}}{TTS_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{37,991,212,189} - \frac{8,320,385,724}{33,339,212,913} = -3.06$$

Tổng tài sản tăng lên đã làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản giảm xuống 3.06 nghĩa là khi tài sản tăng lên 100 đồng thì sức sinh lợi của tổng tài sản giảm xuống 8 đồng.

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố tổng tài sản và LNST tới sức sinh lợi của tài sản như sau:

$$\Delta ROA = (-3.06) + 0.36 = -0.27$$

Như vậy, năm 2011, cứ 100 đồng tài sản chỉ mang lại 21.9 đồng Lợi nhuận, giảm 0.27 đồng so với năm 2010, chứng tỏ trong năm 2011 Công ty đã sử dụng tổng tài sản chưa hiệu quả.

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

Bảng 23: Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu ROE

Năm 2010 -2011

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Δ	%
1.LNST	8,201,179,585	8,320,385,724	119,206,139	1.45%
2.Nguồn vốn CSH	30,646,622,438	34,933,330,984	4,286,708,546	13.99%
3.ROE(%)	26.76%	23.82%	-2.94%	-11.00%

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Xét ảnh hưởng của LNST tới tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ:

$$\frac{\Delta ROE}{(LN)} = \frac{LN_{2011}}{VCSH_{2010}} - \frac{LN_{2010}}{VCSH_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{30,646,622,438} - \frac{8,201,179,585}{30,646,622,438} = 0.39$$

Lợi nhuận năm 2011 tăng lên làm cho ROA tăng lên 0.39% so với năm 2010, tức là 100 đồng vốn chủ sở hữu thu thêm được 0.39 đồng lợi nhuận.

Xét ảnh hưởng của nhân tố VCSH tới tỷ suất sinh lợi vốn chủ:

$$\frac{\Delta ROE}{(VCHS)} = \frac{LN_{2011}}{VCSH_{2011}} - \frac{LN_{2011}}{VCSH_{2010}} = \frac{8,320,385,724}{34,933,330,984} - \frac{8,320,385,724}{30,646,622,438} = -3.33$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố LNST và VCSH lên tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu:

$$\Delta ROE = 0.39 + (-3.33) = -2.94$$

Như vậy qua sự phân tích trên ta có thể nhận thấy hiệu quả sử dụng vốn CSH của Công ty năm 2011 thấp hơn so với năm 2010, biểu hiện qua sự giảm sút của tỷ suất sinh lời của VCSH. Năm 2010, cứ 100 đồng vốn CSH được đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ tạo cho Công ty 26.76 đồng lợi nhuận nhưng đến năm 2011 chỉ còn có 23.82 đồng, giảm 2.94 đồng lợi nhuận.

2.2.4.4. Đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng.

Bảng 24: Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

Năm 2010 -2011					Đơn vị: đồng	
STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
					Δ	%
I	Hiệu quả sử dụng CP					
1	Sức sản xuất của chi phí	Lần	1.45	1.47	0.02	1.65
2	Sức sinh lợi của chi phí	Lần	0.56	0.62	0.06	10.92
II	Hiệu quả sử dụng lao động					
1	Sức sản xuất của lao động	đồng	185,481,941	177,795,923	(7,686,018)	-4.14
2	Sức sinh lợi của lao động	đồng	59,001,292	56,988,943	(2,012,349)	-3.41
III	Hiệu quả sử dụng vốn					
1	Sức sản xuất của VKD	Lần	0.77	0.68	-0.09	-11.65
2	Sức sinh lợi của VKD	Lần	0.25	0.22	-0.03	-10.97
3	Sức sản xuất của VLĐ	Lần	1.59	1.15	-0.44	-27.93
4	Sức sinh lợi của VLĐ	Lần	0.51	0.37	-0.14	-27.37
5	Sức sinh lợi của VCD	Lần	1.50	1.69	0.19	12.31
6	Sức sản xuất của VCD	Lần	0.58	0.71	0.13	22.55
IV	Phân tích chỉ tiêu tài chính					
1	Khả năng thanh toán					
	Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	10.61	14.81	4.20	39.53
	Khả năng thanh toán hiện thời	Lần	7.22	11.13	3.90	54.07
	Khả năng thanh toán nhanh	Lần	7.17	11.02	3.85	53.66
	Khả năng thanh toán tức thời	Lần	2.70	4.72	2.03	75.14
2	Chỉ số nợ					
	Tỷ lệ nợ	%	9.4%	6.8%	-2.7%	-28.33
	Tỷ số tự tài trợ	%	90.6%	93.2%	2.7%	2.95
3	Nhóm chỉ tiêu sinh lời					
	Tỷ suất LN/DT	%	31.81%	32.05%	0.24%	0.76
	Tỷ suất sinh lời của tổng TS	%	24.6%	21.9%	-2.7%	-10.9
	Tỷ suất sinh lời VCSH	%	26.76%	23.82%	-2.94%	-11.00

(Nguồn: Phòng kế toán – tài chính)

Qua việc phân tích tình hình tài chính Công ty ta thấy : Xét một cách tổng quát thì tình hình tài chính của Công ty trong các năm vừa qua có chiều hướng chuyển biến như sau :

Về khả năng thanh toán :

Khả năng thanh toán của Công ty năm 2 qua tăng, và giữ ở mức cao, do nợ phải trả của Công ty ở mức thấp, tài sản trong Công ty được đầu tư chủ yếu bằng vốn chủ sở hữu. Điều này giúp Công ty có mức độ tự chủ tài chính cao. Tuy nhiên, như vậy Công ty sẽ không tận dụng được các lợi ích từ các nguồn vốn vay (hiệu quả giảm thuế, chi phí vốn, đòn bẩy tài chính...). Vì vậy, trong thời gian tới Công ty cần có sự điều chỉnh để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Chỉ tiêu sinh lời :

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu tăng trong năm 2011. Điều này thể hiện nỗ lực của Công ty trong việc sử dụng hiệu quả chi phí, giảm chi phí đầu vào. Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu và tỷ suất sinh lời tổng tài sản đều giảm. Chứng tỏ trong năm 2011 Công ty chưa sử dụng nguồn vốn có hiệu quả, Công ty cần đẩy mạnh công tác quản lý để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và sử dụng tài sản trong những năm tiếp theo.

**Về cơ cấu tài sản- nguồn vốn :*

Tài sản ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng trên 50% trong tổng tài sản do tính chất của Công ty là kinh doanh dịch vụ nên cần lượng VLD lớn.

Cơ cấu nguồn vốn chưa được hợp lý, có sự mất cân đối giữa tỷ trọng VCSH và vốn vay. Trong cả hai năm 2010 – 2011, VCSH đều chiếm tỷ trọng trên 90% trong tổng nguồn vốn. Điều này giúp Công ty hạn chế rủi ro về vốn trong tình trạng kinh tế biến động và lãi suất ngân hàng cao trong thời gian vừa qua. Tuy nhiên, Công ty cần xem xét để thay đổi cơ cấu cho phù hợp trong thời gian tới.

Những mặt đạt được:

Qua việc phân tích thực trạng kinh doanh của Công ty ở trên ta có thể thấy những thành tựu mà Công ty đạt được như sau:

Trong giai đoạn kinh tế khó khăn của những năm qua, Công ty vẫn duy trì ổn

định được hoạt động kinh doanh; DT, lợi nhuận của Công ty vẫn tăng, đặc biệt tốc độ tăng của lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng của tổng DT thuần, đây là thành tích của Công ty trong việc thực hiện tốt việc giảm thiểu chi phí.

Khả năng thanh toán của Công ty rất khả quan. Điều này giúp Công ty tạo niềm tin cho các nhà đầu tư và nhà cung cấp tín dụng, tạo điều kiện cho Công ty tăng vốn kinh doanh thông qua hoạt động vay vốn để mở rộng kinh doanh trong tương lai.

Công ty sử dụng các loại chi phí để phục vụ cho hoạt động kinh doanh là tương đối hợp lý và hiệu quả. Điều đó được thể hiện qua sức sản xuất và sức sinh lời của chi phí đều tăng trong năm 2011. Tuy mức tăng không nhiều nhưng nó cũng góp phần đem lại lợi nhuận tương đối cao cho Công ty.

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty là rất tốt, Công ty đã áp dụng nhiều biện pháp nhằm giảm thiểu sự hao phí đồng thời không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ.

Công ty có chế độ trả lương, khen thưởng, kỷ luật hợp lý, phù hợp với hao phí sức lao động mà nhân viên bỏ ra, thúc đẩy mọi người hăng say làm việc.

Thu nhập bình quân của nhân viên tăng qua các năm, điều đó tạo niềm tin và động viên nhân viên gắn bó với Công ty hơn.

Nguồn lực trong Công ty ngày một trẻ hóa, tăng về số lượng và trình độ chuyên môn nghiệp vụ. Công tác đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ nhân viên trong Công ty được tổ chức hàng năm và ngày càng đem lại hiệu quả cao trong công việc.

Những hạn chế, tồn tại:

Sự đầu tư cho nghiên cứu thị trường của Công ty đã có nhưng vẫn còn ít và chưa thực sự đem lại hiệu quả.

Công tác tuyên truyền, quảng cáo dịch vụ và hình ảnh của Công ty chưa được đẩy mạnh. Mặc dù Công ty đã có trang web riêng nhưng còn sơ sài, đơn giản chưa thu hút được khách hàng do đó chưa hoạt động hiệu quả. Trong thời gian tới, Công ty cần đẩy mạnh quảng cáo, hoàn thiện trang web để thu hút khách hàng đến với

Công ty nhiều hơn, đem lại DT cao hơn.

Các khoản phải thu của Công ty khá nhiều và có xu hướng tăng dần qua các năm. Điều đó khiến Công ty bị chiếm dụng vốn làm ảnh hưởng không nhỏ đến VKD trong kỳ và hoạt động kinh doanh của Công ty.

Cơ cấu VKD có sự chênh lệch lớn, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng VKD.

Tốc độ tăng của DT và lợi nhuận chưa tương xứng với lượng vốn được đầu tư thêm làm cho tỷ suất sinh lời của tài sản và vốn chủ giảm.

Hiệu quả sử dụng lao động giảm trong khi lợi nhuận tăng là vì công ty đã có chính sách tuyển thêm trong năm lao động, cho thấy chính sách này của công ty là chưa phù hợp, Công ty cần xem xét kỹ nhu cầu lao động của mình để nâng cao hiệu quả sử dụng lao động.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN DU LỊCH THƯƠNG MẠI NGÔI SAO HẢI PHÒNG

3.1. Phương hướng và mục tiêu hoạt động của Công ty:

Phương hướng phát triển chung:

Tiếp tục khai thác các tiềm năng của Công ty như cơ sở vật chất, trình độ của lao động và thương hiệu của Công ty để giữ vững tốc độ tăng trưởng trong kinh doanh của Công ty trong những năm tới. Trước tình hình số lượng khách du lịch giảm sút như hiện nay, khách sạn cần đầu tư nhiều hơn cho cơ sở vật chất kỹ thuật hay cho hoạt động quảng cáo; giữ vững chất lượng sản phẩm dịch vụ, cũng như trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ lao động hiện có để duy trì và nâng cao lợi nhuận của Công ty. Điều này nhằm mục đích giữ vững được tiêu chuẩn khách sạn 3 sao của Công ty cũng như nâng cao uy tín thương hiệu của Công ty.

Trong bối cảnh của cuộc khủng hoảng tài chính như hiện nay, Công ty cần có những sách lược kinh doanh linh hoạt nhằm vượt qua được những khó khăn trước mắt giữ vững được tốc độ tăng trưởng của Công ty. Từng bước mở rộng thị trường khách, đổi mới cơ sở vật chất kỹ thuật, nhất là các thiết bị trong buồng ngủ của khách, tăng sức cạnh tranh của Công ty tại môi trường kinh doanh du lịch của thành phố.

Ổn định tình hình tài chính của Công ty, đảm bảo việc làm cũng như thu nhập nhằm nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên tại Công ty. Duy trì và từng bước phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty.

Cố gắng phấn đấu hoàn thành tốt các mục tiêu đề ra và các nghĩa vụ của Công ty đối với nhà nước tạo công ăn việc làm cho người lao động, nghiêm chỉnh chấp hành đầy đủ các quy định cũng như chính sách của nhà nước về kinh doanh khách sạn, lữ hành, nhà hàng...

Phương hướng cụ thể của Công ty:

Củng cố và nâng cao chất lượng dịch vụ của các dịch vụ cơ bản của Công ty như: dịch vụ lưu trú, dịch vụ lễ hành, nhà hàng... đồng thời hoàn thiện hệ thống dịch vụ bổ xung để đa dạng hóa các dịch vụ đáp ứng tối đa nhu cầu của khách. Nâng cấp hệ thống sân tennis, hoàn thiện khu quầy bar, khu massage trong khuôn viên khách sạn.

Đối tượng khách chính mà Công ty hướng tới là khách du lịch trong nước và khách quốc tế. Thị trường khách mục tiêu là khách Trung Quốc và thị trường khách các nước có nhiều hoạt động kinh doanh buôn bán với nước ta như Hàn Quốc, Đài Loan, Mỹ...; thị trường khách du lịch trên địa bàn thành phố.

Cải tạo, nâng cấp cơ sở vật chất khách sạn: đầu tư nâng cấp phòng nghỉ, nhà hàng, cách bày trí trong khách sạn sao cho phù hợp với nhu cầu của khách.

Nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên trong Công ty đáp ứng nhu cầu giao tiếp và phục vụ khách.

Thực hiện chương trình quảng bá lớn mang tính chiến lược, đưa hình ảnh của Công ty đến với đông đảo khách trong và ngoài nước.

Chỉ tiêu phát triển của Công ty:

Phần đầu lượng khách ăn nghỉ tại khách sạn tăng từ 15-20%, thu hút lượng khách có khả năng thanh toán cao, tăng 30%; DT khách sạn tăng từ 15-20%, công suất buồng đạt 75%; DT từ hoạt động lễ hành, hoạt động khác phần đầu tăng trưởng đều khoảng 15%/ năm.

Bảng 25 : Bảng chỉ tiêu về khách năm 2012

Đối tượng khách	Năm 2012		Tốc độ tăng trưởng so với năm 2011
	Lượt khách	Tỷ trọng(%)	
Khách thương mại	9,674	22.9%	23%
Khách tham quan	26,828	63.6%	20%
Khách khác	5,678	13.5%	20%
Tổng	42,180	100%	21.50%

(Nguồn: Phòng kế hoạch – tài chính)

Bảng 26: Bảng chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận Công ty năm 2012:

Đơn vị: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2012	Tốc độ tăng trưởng
1	Tổng DT bán hàng và CCDV	30,846,097,037	17%
	Tr.đó : - DT Lũ hành	3,597,471,975	15%
	- DT khách sạn	26,211,285,155	17%
	- DT khác	1,037,339,907	15%
2	Các khoản giảm trừ DT	474,955,408	15%
3	DT thuần về bán hàng và CCDV	30,371,141,630	17%
4	DT hoạt động tài chính	2,722,270,844	15%
5	DT từ hoạt động khác	100,000,000	
6	Tổng doanh thu	33,193,412,473	17%
7	Lợi nhuận trước thuế	12,664,278,345	16%
8	LNST	9,498,208,759	14.2%

(Nguồn: Phòng kế hoạch – tài chính)

3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng.

3.2.1. Biện pháp 1: Quản lý và sử dụng vốn lưu động hiệu quả.

3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp:

Các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh nói chung cũng như Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng nói riêng vốn là yếu tố cực kỳ quan trọng, dù ở bất kỳ cấp độ nào thì yêu cầu đặt ra là phải có vốn để tiến hành hoạt động kinh doanh. Tất cả các đồng tiền đi vào quá trình sản xuất kinh doanh đại diện cho hàng hoá là tài sản của nền kinh tế quốc dân, tham gia vào quá trình đầu tư kinh doanh và sản sinh ra giá trị thặng dư được gọi là vốn. Vốn được biểu hiện bằng tiền nhưng phải là tiền với mục đích sinh lời. Sử dụng vốn và các loại

vốn của doanh nghiệp để sử dụng kịp thời các nhu cầu sản xuất kinh doanh, theo nguyên tắc bảo toàn có hoàn trả

Qua việc phân tích thực trạng kinh doanh của Công ty ở phần 2 cho thấy VLD của Công ty sử dụng chưa có hiệu quả. Cụ thể năm 2010 lượng VLD của công ty là 16,191,726,697 đồng và năm 2011 là 16,191,726,697 đồng. Số vòng quay VLD năm 2010 là 1.59 vòng, số vòng quay VLD năm 2011 là 1.15 vòng như vậy số vòng quay VLD năm 2011 giảm so với năm 2010 là 0.44 vòng. Sức sinh lợi của VLD giảm 0.14 lần tương đương với 27.3%.

Công ty muốn kinh doanh hiệu quả thì trước hết phải xác định nhu cầu về VLD hợp lý. Cơ sở để hoạch định nhu cầu VLD có hợp lý hay không chính là yếu tố chi phí và trình độ người điều hành công ty. Nếu doanh nghiệp duy trì một tỷ lệ tồn đọng cao thì mức rủi ro sẽ lớn nhưng có thể lợi nhuận sẽ cao, nếu doanh nghiệp có các khoản phải thu lớn thì doanh nghiệp lại ở trong tình trạng bị chiếm dụng vốn, trong khi có thể doanh nghiệp lại bị thiếu hụt cho kinh doanh và do đó doanh nghiệp lại huy động thêm vốn dẫn đến chi phí sử dụng vốn cao.

Để đảm bảo cho việc sử dụng vốn được hợp lý và tiết kiệm, công ty phải tránh tình trạng tồn đọng vốn, luôn chú trọng đến việc thu hồi vốn thông qua các khoản phải thu giảm, giảm tồn đọng vốn cho công ty. VLD phải đảm bảo cho quá trình kinh doanh được diễn ra liên tục, đúng kế hoạch và tránh gián đoạn, như vậy sẽ mất đi cơ hội kinh doanh. Tối thiểu hoá việc tiền mặt dự trữ, chi phí cơ hội cho tiền mặt dự trữ là thấp nhất, đảm bảo lượng tiền mặt tối thiểu, đủ cho tiền mặt phục vụ sản xuất kinh doanh được diễn ra liên tục. Đảm bảo cho 2 động cơ là động cơ kinh doanh và động cơ dự phòng. Tăng số vòng quay của VLD từ việc tăng DT và giảm số VLD đủ cho quá trình kinh doanh là việc làm thường xuyên, cần thiết, tiết kiệm và có hiệu quả kinh tế cao. Việc này có ý nghĩa quan trọng và tác động thiết thực, nó có các đặc điểm sau:

- Tránh được tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng vốn hợp lý và tiết kiệm
- Đáp ứng nhu cầu kinh doanh của công ty được tiến hành bình thường và liên tục

- Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu VLD của doanh nghiệp.

Nếu xác định nhu cầu vốn quá cao sẽ không khuyến khích doanh nghiệp khai thác các khả năng tiềm tàng, tìm mọi biện pháp cải tiến hoạt động sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả sử dụng VLD; gây nên tình trạng ứ đọng vật tư hàng hoá; vốn chậm luân chuyển và phát sinh các chi phí không cần thiết làm tăng giá thành sản phẩm.

Ngược lại, nếu doanh nghiệp xác định nhu cầu vốn quá thấp sẽ gây nhiều khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp thiếu vốn sẽ không đảm bảo sản xuất kinh doanh liên tục, gây lên những thiệt hại do ngừng sản xuất, không có khả năng thanh toán và thực hiện các hợp đồng đã ký kết với khách hàng.

Để xác định nhu cầu hợp lý ta phải dựa trên các cơ sở sau:

- Dựa vào kết quả thống kê VLD bình quân năm báo cáo, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm kế hoạch, khả năng tốc độ luân chuyển năm kế hoạch để xác định nhu cầu VLD bình quân năm kế hoạch.

- Xác định được tỷ lệ phần trăm tăng, giảm số ngày luân chuyển VLD của năm kế hoạch so với năm báo cáo.

- Xác định tốc độ luân chuyển VLD, số vòng quay, mức luân chuyển.

3.2.1.2. Mục đích của biện pháp

Xác định nhu cầu VLD thường xuyên để đảm bảo hoạt động kinh doanh của Công ty được tiến hành liên tục, tiếp kiệm và có hiệu quả kinh tế cao.

3.2.1.3. Đơn vị thực hiện biện pháp

Người thực hiện là trưởng phòng kinh doanh, giám đốc hợp tác cùng các phòng ban khác trong công ty

3.2.1.4. Cách thức thực hiện biện pháp

Để xác định nhu cầu VLD cho kế hoạch, ta áp dụng phương pháp xác định nhu cầu VLD gián tiếp vì nó có ưu điểm là tương đối đơn giản, ước tính được tương đối

nhANH chóng nhu cầu VLĐ năm kế hoạch để xác định nguồn tài trợ cho phù hợp, phù hợp với điều kiện kinh doanh trong nền kinh tế thị trường

Công thức tính toán như sau:

$$V_{kh} = V_{th} \times \frac{DT_{kh}}{Dt_{th}} \times (1 \pm t\%)$$

Trong đó: V_{kh} : Nhu cầu VLĐ năm kế hoạch

V_{th} : VLĐ của năm thực hiện

DT_{kh} : Doanh thu của năm kế hoạch

Dt_{th} : Doanh thu của năm thực hiện

$t\%$: Tỷ lệ tăng (giảm) số ngày luân chuyển VLĐ năm kế hoạch so với năm thực hiện.

Tỷ lệ tăng (giảm) số ngày luân chuyển VLĐ năm kế hoạch so với năm thực hiện được xác định theo công thức:

$$t\% = \frac{K_1 - K_0}{K_0} \times 100\%$$

Trong đó:

K_1 : Kỳ luân chuyển VLĐ vốn năm kế hoạch

K_0 : Kỳ luân chuyển VLĐ năm thực hiện

3.2.1.5. Kết quả mong đợi khi thực hiện biện pháp

Như vậy với công thức như trên ta có thể áp dụng để xác định nhu cầu VLĐ bình quân năm 2011 cho Công ty như sau: VLĐ bình quân của Công ty năm 2010 là 16,191,726,697 đồng, DT đạt 25,781,989,743 đồng. Nếu năm 2011 Công ty giảm kỳ luân chuyển vốn 10% so với năm 2010 (tức $t\% = 10$) và với DT năm 2011 là 25,958,204,707 đồng. Vậy lượng VLĐ bình quân cần thiết trong năm 2011 là:

$$V_{2011} = 16,191,726,697 \times \frac{25,958,204,707}{25,781,989,743} \times (1 - 10\%) = 14,672,154,644$$

Như vậy, để đạt được DT là 25,958,204,707 đồng thì công ty chỉ cần lượng VLĐ bình quân là 14,672,154,644 đồng. Chứ không phải là 22,618,794,111 đồng, đã tiết kiệm được 7,946,639,466 đồng.

Bảng 27: Bảng dự kiến kết quả sau khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Δ	(%)
1. VLĐ bình quân	Đồng	22,618,794,111	14,672,154,644	(7,946,639,466)	-35.1%
2. Số vòng quay VLĐ	Vòng	1.15	1.77	0.62	53.9%
3. Số ngày 1 vòng quay VLĐ	Ngày/ vòng	314	204	(110)	-35.0%
4. SSL của VLĐ	Lần	0.37	0.57	0.20	54.1%
5. SSX của VLĐ	Lần	1.15	1.77	0.62	53.9%

Sau khi thực hiện biện pháp ta thấy số vòng quay của VLĐ tăng lên và sức sinh lợi của VLĐ cũng tăng lên làm cho VLĐ hoạt động có hiệu quả hơn. Như vậy việc dự báo chính xác nhu cầu vốn sẽ giúp Công ty chủ động trong kinh doanh và sử dụng vốn hiệu quả hơn. Từ đó ta có thể xác định nhu cầu vốn và hiệu quả sử dụng vốn năm 2012 như sau:

Bảng 28: Bảng dự báo nhu cầu VLĐ năm 2012

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch	
				Δ	(%)
1. DT thuần	Đồng	25,958,204,707	30,371,099,507	4,412,894,800	17%
2. Lợi nhuận thuần	Đồng	8,320,385,724	9,734,851,297	1,414,465,573	17%
3. VLĐ bình quân	Đồng	22,618,794,111	23,817,623,231	1,198,829,121	5.3%
4. Số vòng quay VLĐ	Vòng	1.15	1.30	0.15	13.0%
5. Số ngày 1 vòng quay VLĐ	Ngày/ vòng	314	282	(32)	-10%
6. SSL của VLĐ	Lần	0.37	0.41	0.04	10.8%
7. SSX của VLĐ	Lần	1.15	1.30	0.15	13.0%

3.2.2. Biện pháp 2 : Tăng cường công tác quảng cáo, xúc tiến bán hàng

3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp

Trên thị trường hiện nay thực tế cho thấy cầu thì ít mà cung lại nhiều dẫn đến tình trạng các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh cùng ngành cạnh tranh với nhau rất gay gắt. Mỗi đối thủ đều tạo dựng cho mình 1 chỗ đứng trên thị trường và không ngừng nâng cao uy tín. Công ty cổ phần khách sạn Ngôi sao Hải Phòng cũng không ngoại lệ, để giữ được chỗ đứng trên thị trường và tiến đến cạnh tranh giành thị phần của các đối thủ cạnh tranh công ty cần tiến hành củng cố vị thế và nâng cao uy tín của mình trên thương trường.

Vì vậy, việc tiến hành hoạt động quảng cáo, xúc tiến bán hàng sẽ giúp công ty đi trước 1 bước trong việc tìm kiếm khách hàng tiềm năng để cung ứng sản phẩm khi họ có nhu cầu, đồng thời xây dựng và giữ gìn được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng truyền thống đảm bảo cho sự phát triển của công ty.

3.2.2.2. Nội dung của biện pháp

Công ty cần tiến hành lựa chọn phương thức quảng cáo hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh công ty có thể áp dụng các công cụ marketing sau:

- Marketing bằng Catalog

Thông qua catalog Công ty có thể giới thiệu cho khách hàng các thông tin về doanh nghiệp, về sản phẩm của doanh nghiệp mình qua các mẫu hàng kèm theo, gửi quà biếu cho khách hàng tốt nhất và dành lợi nhuận cho những công việc từ thiện.

Khi thực hiện biện pháp này công ty cần xác định rõ địa điểm đưa catalog đến tay khách hàng. Catalog có thể được phát ngay tại các trụ sở, địa điểm giao dịch, các nhà hàng nơi khách hàng đến xem hoặc mua sản phẩm của công ty, có thể phát tại các hội trợ triễn lãm hoặc tại cổng trường học, cổng công ty.

Các mẫu in trên catalog cần được chọn lọc một cách kỹ lưỡng sao cho bao quát được tất cả các chủng loại sản phẩm, đồng thời cũng phải là những mẫu thể hiện được chất lượng, mẫu mã sản phẩm tốt nhất của công ty.

❖ Chi phí thực hiện (giả sử cho 1000 tờ catalog)

- Chi phí in catalog: $3000\text{đ}/\text{tờ} * 1000 = 3,000,000\text{đ}$
- Chi phí cho nhân viên phát tờ rơi: $100,000\text{đ}/\text{người/ngày} * 3 \text{ người} * 2 \text{ ngày} = 600,000\text{đ}$

Mỗi năm công ty có thể tiến hành 3 đợt mỗi đợt 2 ngày. Đợt 1 là vào đầu hè trước 30/4 một tháng, đợt 2 trước mùa cưới nửa tháng, đợt 3 vào cuối năm trước khi công nhân nghỉ tết.

⇒ Tổng chi phí: $(3,000,000 + 600,000) * 3 = 10,800,000\text{đ}$

• Tiến hành quảng cáo trên đài truyền hình Hải Phòng

- Thực hiện quay băng hình
- Mỗi năm thực hiện 1 đợt vào tháng 9, đầu mùa cưới.

❖ Chi phí thực hiện

- Chi phí quay băng hình quảng cáo về công ty là: 6,000,000đ
- Khoảng thời gian từ 20^h10 – 20^h30 (sau thời sự Hải Phòng và dự báo thời tiết)
- Đơn giá 30 giây là: 10,000,000đ (theo bảng khung giá quảng cáo của truyền hình Hải Phòng)
- Mỗi đợt 7 ngày: $10,000,000 * 7 = 70,000,000\text{đ}$

⇒ Tổng chi phí: $6,000,000 + 70,000,000\text{đ} = 76,000,000\text{đ}$

• Đăng báo an ninh Hải Phòng

- Một lần đăng (đăng ½ trang, đen trắng + 1 ảnh màu): 7,500,000đ
- Mỗi đợt đăng 7 ngày: $7 * 7,500,000 = 52,500,000\text{đ}$
- Mỗi năm 2 đợt: $2 * 52,500,000 = 105,00,000\text{đ}$. Đợt 1 vào trước 30/4 một tháng, đợt hai vào đầu tháng 9 nửa tháng.

⇒ Chi phí đăng báo: 105,00,000đ

• In lịch gửi tới nhân viên công ty và các khách hàng truyền thống (dự kiến 300 tờ)

- Mục đích gửi tới các khách hàng của công ty, các nhân viên trong công ty treo tại các phòng ban, treo tại nhà của mình.

- Thời gian thực hiện : cuối năm

❖ Chi phí thực hiện:

- Một tờ lịch: 15,000đ/tờ

- In 200 tờ: $300 * 15,000 = 4,500,000đ$

⇒ Chi phí in lịch = 4,500,000đ

⇒ Tổng chi phí của biện pháp = $10,800,000 + 76,000,000 + 105,00,000 + 4,500,000 = 196,300,000 đ$

3.2.2.3. Dự kiến kết quả đạt được:

Theo nghiên cứu thị trường, dựa vào kinh nghiệm của những doanh nghiệp đi trước khi thực hiện hoạt động trên, xét tình hình hoạt động của Công ty trong những năm qua, dự kiến DT của Công ty sau khi thực hiện biện pháp này sẽ tăng 15%, tức là sẽ đạt 32,609,459,186 đồng.

Các khoản chi phí dự kiến sẽ là:

Giá vốn hàng bán tăng tương ứng 15%:

$$14,348,646,104 * 1.15 = 16,500,943,019 \text{ đồng}$$

Chi phí bán hàng tăng:

- Chi phí nghiên cứu thị trường: 75,000,000 đồng.
- Chi phí marketing: 198,300,000 đồng

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 20%:

$$3,061,313,795 * 1.2 = 3,673,576,554 \text{ đồng}$$

Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp:

$$75,000,000 + 198,300,000 + 3,673,576,554 = 3,944,876,554 \text{ đồng.}$$

Chi phí khác: 50,000,000 đồng.

⇒ Tổng chi phí:

$$16,500,943,019 + 3,944,876,554 + 50,000,000 = 20,495,819,574 \text{ đồng.}$$

Sau khi trừ đi các khoản chi phí, LNTT tăng làm cho LNST của Công ty tăng, thể hiện ở bảng sau:

Bảng 29: Bảng dự kiến kết quả đạt được khi thực hiện biện pháp:

Đơn vị: đồng.

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Δ	%
1. Tổng doanh thu	28,356,051,466	32,609,459,186	4,253,407,720	15.00%
2. Tổng chi phí	17,670,242,382	20,495,819,574	2,825,577,192	15.99%
3. Lợi nhuận trước thuế	10,917,481,332	12,113,639,612	1,196,158,280	10.96%
4. Lợi nhuận sau thuế	8,320,385,724	9,085,229,709	764,843,985	9.19%
5. ROA	0.22	0.24	0.02	9.19%
6. ROE	0.24	0.26	0.02	9.19%

Sau khi thực hiện biện pháp, ta thấy LNST, khả năng sinh lời của tổng tài sản, khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu đều tăng lên 9.19% so với trước khi thực hiện biện pháp. Không chỉ giúp tăng khả năng sinh lời cho Công ty, biện pháp còn giúp củng cố vị thế, nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh của Công ty; tạo sự tin tưởng cho khách hàng cũng như tiếp cận và thu hút khách hàng mới...

3.2.3. Biện pháp3 : Hoàn thiện hệ thống dịch vụ bổ xung: xây dựng phòng massage.

3.2.3.1. Cơ sở thực hiện:

Trong những năm vừa qua, Công ty đã đầu tư thêm nhiều TSCĐ như nhà hàng Hương Cảng, khu trung tâm hội nghị tiệc cưới Mai Hồng Phúc... nhưng hoạt động kinh doanh khách sạn chưa được quan tâm đúng mức. Trong khi đó kinh doanh khách sạn là nguồn mang lại DT chính cho Công ty. Vì vậy, việc hoàn thiện hệ thống dịch vụ bổ xung là cần thiết, việc mở rộng, phát triển những dịch vụ mới sẽ vừa làm tăng tính hấp dẫn, vừa tạo vị thế trên thị trường cạnh tranh làm tăng DT cho khách sạn. Hiện nay, khách sạn đã có hệ thống sân tennis, quầy bar để phục vụ khách ăn nghỉ cũng như khách trên địa bàn thành phố. Ngoài việc nâng cao chất lượng dịch vụ của các hoạt động hiện có, Công ty có thể đầu tư thêm hệ thống phòng massage cho khách.

3.2.3.2. Mục tiêu:

Nâng cao khả năng cạnh tranh của khách sạn, khẳng định vị thế, qua đó giúp tăng DT cho khách sạn và Công ty.

3.2.3.3. Nội dung thực hiện:

Việc thực hiện dự án được tiến hành như sau:

- TSCĐ có giá trị là 1,500 triệu đồng. Chi phí lắp đặt chạy thử là 200 triệu đồng. Nguyên giá TSCĐ là 1,700 triệu đồng.

- Tổng vốn đầu tư dự kiến là 2,000 triệu đồng, trong đó 1,700 triệu đồng để mua sắm TSCĐ còn 300 triệu đồng để đầu tư vào VLĐ ròng. Thời gian đầu tư dự kiến là trong 10 năm, kết thúc dự án vào cuối năm thứ 10, Vốn đầu tư được bỏ một lần vào năm 2012.

- TSCĐ được khấu hao đều trong 10 năm mỗi năm 10% khi kết thúc dự án TSCĐ sẽ được bán thanh lí với giá ước tính (sau khi đã trừ đi chi phí bán hàng) là 150 triệu đồng.

- Công ty vay ngân hàng Vietcombank 60% tổng vốn đầu tư vào dự án với lãi suất 22%/ năm. Vốn vay trả đều hàng năm, vào cuối mỗi năm trong 10 năm, bắt đầu từ năm 2012, lãi vay trả vào cuối các năm trên dư nợ đầu năm.

- Công ty dự kiến hàng năm hệ thống phòng massage này sẽ mang lại cho Công ty:

- Doanh thu của phòng Massage là 1,200 triệu năm đầu tiên.
- Doanh thu khác: 100 triệu đồng năm 1.
- Tổng doanh thu dự án mang lại trong năm 1: 1,300 triệu đồng.
- Dự kiến doanh thu tăng 10%/ năm đến năm 6 và giảm dần 5%/ năm trong những năm cuối dự án.

- Chi phí biến đổi (chi phí trực tiếp, giá vốn) chiếm 50% DT bán hàng

- Chi phí cố định (chưa có khấu hao, lãi vay và thuế) mỗi năm 65 triệu đồng

Công ty phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 25%, thuế GTGT 10%.

- Thời gian hoàn vốn yêu cầu là 8 năm.

Tính lãi suất chiết khấu:

Ta có công thức $k = i \times \text{tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng vốn} + t \times \text{tỷ trọng vốn vay trong tổng vốn}$.

Trong đó:

i: chi phí sử dụng vốn chủ ($i=24\%/ \text{năm}$)

t: chi phí sử dụng vốn vay ($t= 22\%/ \text{năm}$)

Ta có : $k = 24\% \times 40\% + 22\% \times 60\% = 22.8 \%/ \text{năm}$

Bảng 30: Bảng khấu hao TSCĐ của dự án

Đơn vị: triệu đồng

Năm	Nguyên giá TSCĐ	Tỷ lệ khấu hao	Mức khấu hao	Giá trị còn lại	Giá trị thanh lý ròng
Năm 1	1700	10%	170	1530	-
Năm 2	1700	10%	170	1360	-
Năm 3	1700	10%	170	1190	-
Năm 4	1700	10%	170	1020	-
Năm 5	1700	10%	170	850	-
Năm 6	1700	10%	170	680	-
Năm 7	1700	10%	170	510	-
Năm 8	1700	10%	170	340	-
Năm 9	1700	10%	170	170	-
Năm 10	1700	10%	170	0	150

Ta có tổng khấu hao sau 10 năm là: $170 \times 10 = 1700$ (Triệu đồng)

Vậy giá trị còn lại TSCĐ = Nguyên giá – khấu hao

$= 1700 - 1700 = 0$ (triệu đồng)

Giá trị thanh lý ròng = Giá trị thanh lý TSCĐ – Giá trị còn lại = 150 triệu đồng.

Bảng 31: Lịch trình trả nợ

Đơn vị: triệu đồng

Năm	Dư nợ đầu kỳ	Trả nợ gốc	Lãi vay phải trả	Tổng phải trả	Dư nợ cuối kỳ
Năm 1	1,200	120	264	384	1,080
Năm 2	1,080	120	238	358	960
Năm 3	960	120	211	331	840
Năm 4	840	120	185	305	720
Năm 5	720	120	158	278	600
Năm 6	600	120	132	252	480
Năm 7	480	120	106	226	360
Năm 8	360	120	79	199	240
Năm 9	240	120	53	173	120
Năm 10	120	120	26	146	-

Khi vay vốn Công ty phải trả vốn vay hàng năm theo dư nợ đầu năm. Tổng số tiền vay ngân hàng là 1,200 triệu đồng. Tiền gốc được trả đều hàng năm là 120 triệu đồng.

Để đánh giá dự án đầu tư trên có hiệu quả hay không ta xem xét chỉ tiêu NPV của dự án đầu tư. Nếu $NPV > 0$ thì dự án có hiệu quả, mang lại lợi nhuận và có thể quyết định đầu tư. Nếu $NPV < 0$ thì dự án đó không hiệu quả, ta xem xét và tìm dự án khác.

Vậy, để đánh giá chỉ tiêu NPV của dự án, ta xem xét thông qua bảng dòng tiền sau

Bảng 32: Dòng tiền của dự án

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
1.DT bán hàng, cung cấp dịch vụ	1,300	1,495	1,719	1,977	2,274
2.VAT đầu ra	130	150	171.9	197.7	227.4
3.Doanh thu thuần	1,170	1,346	1,547.3	1,779.4	2,046.3
4.Chi phí biến đổi	650	748	859.6	988.6	1,136.9
5.Lãi gộp	520	598	687.7	790.9	909.5
6.Khấu hao TSCĐ	170	170	170	170	170
7.Chi phí cố định(chưa lãi vay)	65	65	65.0	65.0	65.0
8.EBIT	285	363	452.7	555.9	674.5
9.Lãi vay	264	238	211	185	158
10.LN từ hoạt động kinh doanh	21	125	241.7	370.9	516.5
11.Giá trị thanh lý ròng TSCĐ	-	-	-	-	-
12.Lợi nhuận trước thuế	21	125	241.7	370.9	516.5
13.Thuế thu nhập doanh nghiệp	5	31.3	60.4	92.7	129.1
14.Lợi nhuận sau thuế	16	93.7	181.3	278.1	387.4
15.Giá trị còn lại của TSCĐ	-	-	-	-	-
16.Thu hồi VLD ròng	-	-	-	-	-
17.Khấu hao TSCĐ	170	170	170	170	170
18.Hoàn vốn vay	120	120	120	120	120
19. Thu nhập ròng	66	143.8	231.3	328.1	437.4
20.Thu nhập ròng hiện tại (i=22.8%)	53.5	95.3	124.9	144.3	156.6

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần khách sạn
du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng*

Chỉ tiêu	Năm 6	Năm 7	Năm 8	Năm 9	Năm 10
1.DT bán hàng, cung cấp dịch vụ	2,615	2484.0	2359.8	2241.8	2129.7
2.VAT đầu ra	261.5	248.4	236.0	224.2	213.0
3.Doanh thu thuần	2,353.3	2,235.6	2,123.8	2,017.7	1,916.8
4.Chi phí biến đổi	1,307.4	1,242.0	1,179.9	1,120.9	1,064.9
5.Lãi gộp	1,045.9	993.6	943.9	896.7	851.9
6.Khấu hao TSCĐ	170	170	170	170	170
7.Chi phí cố định(chưa lãi vay)	65.0	65.0	65.0	65.0	65.0
8.EBIT	810.9	758.6	708.9	661.7	616.9
9.Lãi vay	132	106	79	53	26
10.LN từ hoạt động kinh doanh	678.9	652.6	629.9	608.7	590.9
11.Giá trị thanh lý ròng TSCĐ	-	-	-	-	150
12.Lợi nhuận trước thuế	678.9	652.6	629.9	608.7	740.9
13.Thuế thu nhập doanh nghiệp	169.7	163.2	157.5	152.2	185.2
14.Lợi nhuận sau thuế	509.2	489.5	472.4	456.6	555.7
15.Giá trị còn lại của TSCĐ	-	-	-	-	-
16.Thu hồi VLĐ ròng	-	-	-	-	300
17.Khấu hao TSCĐ	170	170	170	170	170
18.Hoàn vốn vay	120	120	120	120	120
19. Thu nhập ròng	559.2	539.5	522.4	506.6	905.7
20.Thu nhập ròng hiện tại (i=22.8%)	163.1	128.1	101.0	79.8	116.1

Bảng 33: Thời gian hoàn vốn đầu tư

Đơn vị: triệu đồng

Năm	Thu nhập ròng	Thu nhập ròng hiện tại	Số vốn chưa thu hồi
Năm 0	(800)	0	(800)
Năm 1	66	53.7	(746.3)
Năm 2	143.8	95.4	(650.9)
Năm 3	231.3	124.9	(526.0)
Năm 4	328.1	144.3	(382)
Năm 5	437.4	156.6	(225.1)
Năm 6	559.2	163.1	(62)
Năm 7	539.5	128.1	-

Bảng 34: Bảng giá trị hiện tại thuần của dự án

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Giá trị
NPV (i=22.8%)	362.8
NPV (i=30%)	52.9
NPV (i=33%)	(42.2)
IRR	0.32

Qua bảng trên ta có

Ta có tổng thu nhập ròng hiện tại là 1,162.8 triệu đồng

Vậy giá trị hiện tại thuần $NPV = 1,162,8 - 800 = 362.8$ triệu đồng > 0 .

Như vậy, lãi thực tế cuối cùng mà dự án mang lại được sau khi đã trừ đi tất cả các khoản chi phí là 362.8 triệu đồng.

Tỉ suất sinh lợi nội bộ: $IRR (i_1=30\%, i_2= 33\%) = 32\% > 30\%$

Thời gian hoàn vốn đầu tư:

$$\text{Thời gian hoàn vốn} = 6 + \frac{62}{128.1} \times 12 = 6 \text{ năm 6 tháng}$$

3.2.3.4. Ý nghĩa:

Dự án đầu tư này có $NPV > 0$, và thời gian hoàn vốn là 6 năm 6 tháng nhỏ hơn thời gian hoàn vốn yêu cầu của dự án. Toàn bộ thu nhập của dự án không những bù đắp đủ chi phí ban đầu mà còn đem lại lợi nhuận cho Công ty. Tỷ suất sinh lời nội bộ $IRR = 32\% > 30\%$. Chứng tỏ dự án hoàn toàn khả thi và đem lại lợi ích cho Công ty.

Ngoài ra với dịch vụ bổ xung mới này sẽ cải thiện được chất lượng của dịch vụ của doanh nghiệp, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Qua đó, nâng cao khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường du lịch của thành phố.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng đã có rất nhiều nỗ lực trong công tác quản lý nói chung, trong công tác quản lý tài chính nói riêng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả đạt được là công ty luôn đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi, tạo công ăn việc làm ổn định cho đời sống cán bộ công nhân viên trong công ty.

Trong năm 2011 vừa qua trong các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thì có chỉ tiêu tăng nhưng cũng có chỉ tiêu giảm do nền kinh tế có nhiều biến động, tuy vậy nhưng năm 2011 công tác tiết kiệm chi phí của công ty lại tốt hơn năm trước đây là một trong những sự nỗ lực trong công tác quản lý tài chính của công ty.

Qua một số phần nhận xét và phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty, với sự cố gắng của bản thân, kết hợp những kiến thức đã học với tình hình thực tế em mạnh dạn đưa ra một số biện pháp có tính chất tham khảo nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, góp phần thúc đẩy sự phát triển của công ty. Mong rằng những đóng góp nhỏ bé này của em có thể áp dụng vào công ty, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và tạo sức cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Do trình độ và thời gian nghiên cứu có hạn nên khoá luận của em đã dừng lại ở đây. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp chân thành của thầy cô giáo, tập thể lãnh đạo công ty và các bạn để khoá luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của tập thể lãnh đạo công ty, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học dân lập Hải Phòng, đặc biệt là sự hướng dẫn tận tình chỉ bảo của cô giáo - Ths. Vũ Thị Lành.

Hải phòng, ngày 29 tháng 06 năm 2012

Sinh viên thực hiện

Bùi Thị Huyền

TÀI LIỆU THAM KHẢO



- TS. Nguyễn Đăng Nam & PGS-TS. Nguyễn Đình Kiệm, *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính – 2001.
- PGS.TS. Lê Văn Tâm, *Giáo trình quản trị doanh nghiệp*, NXB thống kê – 2000.
- PGS.TS Phạm Thị Gái, *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB thống kê – 2004.
- PGS.TS Ngô Thế Chi, *Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê – 2001.
- PGS.TS Nguyễn Năng Phúc, *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học kinh tế quốc dân – 2008.
- Nguyễn Hải Sản, *Quản trị tài chính*, NXB thống kê – 2003
- TS. Trần Ngọc Thơ, *Tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB thống kê – 2003
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng
- Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng năm 2011, 2010.
- Và các tài liệu khác của Công ty cổ phần khách sạn du lịch thương mại Ngôi Sao Hải Phòng.
- Khóa luận tốt nghiệp của sinh viên khóa 9, 10, 11 trường Đại học Dân Lập Hải Phòng.
- Tài liệu mạng trên trang tailieu.vn