

**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 : Vũ Văn Quyên
Giảng viên hướng dẫn : Th.S Phan Thị Thu Huyền**

HẢI PHÒNG - 2016

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT
KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
HÀ THỊNH**

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

**Sinh viên : Vũ Văn Quyển
Giảng viên hướng dẫn : Th.S Phan Thị Thu Huyền**

HẢI PHÒNG - 2016

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Vũ Văn Quyên

Mã SV:1212402040

Lớp: QT1601N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại
Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh

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).

Phần 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Phần 2: Mô tả và phân tích thực trạng về hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh

Phần 3: Đề xuất một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh

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

- Số liệu về kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh năm 2013, 2014, 2015

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Phan Thị Thu Huyền

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:

Học hàm, học vị:

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 10 tháng 10 năm 2016

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 31 tháng 12 năm 2016

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2016

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT 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 2016

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....	3
1.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	3
1.2. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh.....	3
1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.	4
1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.	5
1.5. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	6
1.5.2. Hiệu quả chi phí bộ phận và chi phí tổng quát.	6
1.5.3. Hiệu quả kinh tế các biệt và kinh tế quốc dân:	7
1.6. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:	7
1.7. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	8
1.8. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	8
1.8.1. Nhân tố khách quan.....	8
1.8.1.1. Môi trường kinh tế	8
1.8.1.2. Môi trường pháp lý.....	9
1.8.1.3. Nhân tố môi trường tự nhiên.....	9
1.8.1.4. Nguyên vật liệu và công tác bảo đảm nguyên vật liệu	9
1.8.2. Nhân tố chủ quan.....	9
1.8.2.1. Lực lượng lao động	10
1.8.2.2. Cơ sở vật chất kỹ thuật.....	10
1.8.2.3. Nhà cung ứng	11
1.8.1.4. Đối thủ cạnh tranh	12
1.9. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	13
1.9.1. Các phương pháp phân tích.....	13
1.9.1.1. Phương pháp so sánh:.....	13
1.9.1.1.1. So sánh tuyệt đối	14
1.9.1.1.2. So sánh tương đối.....	14
1.9.1.1.3. So sánh số bình quân.....	15
1.9.1.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	15
1.9.1.3. Phương pháp liên hệ.....	15
1.9.1.4. Phương pháp chi tiết.....	16
1.9.1.5. Phương pháp cân đối.....	17

1.9.1.6. Phương pháp hồi qui tương quan.....	17
1.10. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	17
1.10.1. Chỉ tiêu tổng quát.....	17
1.10.1.1. Tổng lợi nhuận.....	17
1.10.1.2. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu.....	18
1.10.2. Chỉ tiêu sử dụng vốn.....	18
1.10.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	18
1.10.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	19
1.10.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	19
1.10.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.....	20
1.10.4. Hiệu suất sử dụng máy móc, trang thiết bị.....	21
1.10.5. Hiệu suất sử dụng lao động.....	21
1.10.6. Chỉ tiêu tài chính căn bản.....	22
1.10.6.1. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán.....	22
1.10.6.2. Các tỷ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản.....	23
1.10.6.3. Các tỷ số sinh lời.....	24
1.10.6.4. Các tỷ số phản ánh hiệu suất hoạt động.....	25
CHƯƠNG II: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TRÁCH	
NHIỆM HỮU HẠN HÀ THỊNH.....	27
2.1. Khái quát về Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh.....	27
2.1.1. Thông tin chung về công ty.....	27
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp.....	27
2.1.3. Ngành nghề kinh doanh.....	28
2.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty xăng dầu Hà Thịnh.....	28
2.2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức quản lý:.....	28
2.2.2. Sơ đồ tổ chức quản lý:.....	28
2.2.3. Chức năng, vai trò, nhiệm vụ của các Phòng, Ban.....	29
2.3. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh.....	32
2.3.1. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh thông qua các chỉ tiêu tổng quát.....	32
2.3.2. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	36
2.3.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	36
2.3.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	40
2.3.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	44

2.3.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.....	46
2.3.4. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.....	48
2.3.5. Chỉ tiêu hiệu quả tài chính cơ bản.....	51
2.4. Những thuật lợi – khó khăn.....	60
2.4.1. Thuận lợi	60
2.4.2. Khó khăn	61
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH	
DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÀ THỊNH.....	
3.1. Phương hướng phát triển tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh	62
3.1.1. Mục tiêu phát triển	62
3.1.2. Phương hướng kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh .	63
3.2. Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh.....	64
3.2.1. Biện pháp thanh lý một số tàu cũ hoạt động không hiệu quả	64
3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp	64
3.2.2. Biện pháp giảm bớt các khoản vốn vay	66
3.2.2.2. Mục tiêu của biện pháp	66
3.2.2.3. Nội dung của biện pháp.....	67
3.2.2.4. Kết quả dự kiến thu được	67
KẾT LUẬN	70
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	71

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường và nhất là trong xu thế hội nhập về kinh tế hiện nay, sự cạnh tranh diễn ra rất gay gắt. Các doanh nghiệp muốn tồn tại, đứng vững trên thị trường, muốn sản phẩm của mình có thể cạnh tranh được với sản phẩm của các doanh nghiệp khác thì không còn cách nào khác là phải tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh sao cho có hiệu quả. Do vậy, tìm ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề đang được rất nhiều các doanh nghiệp quan tâm, chú trọng. Để hoạt động kinh doanh của công ty đạt hiệu quả thì nhà quản lý cần phải nhanh chóng nắm bắt những tín hiệu của thị trường, xây dựng thương hiệu, tạo lợi thế cạnh tranh... xác định đúng nhu cầu về vốn, tìm kiếm và huy động nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu kịp thời, sử dụng vốn hợp lý, đạt hiệu quả cao nhất. Đồng thời các nhà quản lý bao giờ cũng phải quan tâm đến hiệu quả kinh doanh và mong muốn hiệu quả kinh doanh ngày càng cao, quản lý kinh tế thực chất là để tạo ra hiệu quả cao nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hiện nay, khi mà thương mại quốc tế ngày càng phát triển thì các doanh nghiệp không chỉ phải cạnh tranh ở thị trường nội địa mà còn phải cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động trong nước mình. Nhiều tổ chức kinh tế lớn trên thế giới đã hình thành và phát triển như: EU, WTO, APEC, ASEAN...

Đã thu hút sự tham gia của nhiều nước trong đó có Việt Nam. Đây là cơ hội và cũng là thách thức cho các doanh nghiệp của ta, bởi các doanh nghiệp nước ngoài có ưu thế hơn về vốn, công nghệ, trình độ tổ chức quản lý, trình độ chuyên môn... Trong những năm qua, chúng ta đã phải nhập rất nhiều hàng hóa, phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng, nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất... với giá cả rất đắt. Chính vì vậy một số doanh nghiệp đã không đủ sức đứng vững trên thị trường, lâm vào tình trạng phá sản, giải thể, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước.

Trong bối cảnh đó, Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh đã có ý thức được rất rõ vai trò, vị trí của mình trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu. Chính vì vậy, một mặt Công ty đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, khai thác mở rộng thị trường, mặt khác đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tới mức tối đa với tiêu chí chiếm lĩnh thị trường xăng dầu. Với mong muốn sử dụng những kiến thức học tập trong nhà

trường cùng những hiểu biết của mình về thực tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh. Do đó em chọn đề tài:” Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh” cho luận văn tốt nghiệp của mình với mục đích để thực hành những kiến thức đã học và qua đó xin đưa ra một số kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Kết cấu khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lí luận về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Chương 2: Thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh Tại công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh.

Tuy nhiên do nhận thức và trình độ có hạn, thời gian thực tập ngắn nên đề tài của em không tránh khỏi sai sót và hạn chế. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo và góp ý để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng đặc biệt là sự giúp đỡ của giảng viên Th.S Phan Thị Thu Huyền cùng tập thể các cán bộ nhân viên các Phòng, Ban của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh đã giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này.

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

1.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay mục tiêu lâu dài bao trùm các doanh nghiệp là kinh doanh có hiệu quả và tối đa hóa lợi nhuận. Môi trường kinh doanh luôn biến đổi đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có những chiến lược kinh doanh thích hợp. Công việc kinh doanh là một nghệ thuật đòi hỏi sự tính toán nhanh nhạy, biết nhìn nhận vấn đề ở tầm chiến lược. Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn gắn liền với hoạt động kinh doanh, vì vậy phải xem xét nó trên nhiều góc độ. Hiện nay có nhiều quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Một là: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp để đạt hiệu quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất (PGS – TS Phạm Thị Gái – Giáo trình phân tích kinh doanh).

Hai là: Hiệu quả sản xuất kinh doanh diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng một loại hàng hóa khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trên đường giới hạn của nó.

(P. Samuelsons và W.Nordhaus – Giáo trình kinh tế học)

Ba là: Hiệu quả kinh tế phản ánh chất lượng, hoạt động kinh tế và được xác định bằng kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

➤ Từ các định nghĩa trên ta có thể rút ra định nghĩa về hiệu quả kinh doanh như sau:

“ Hiệu quả sản xuất 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 phí các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh”.

1.2. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong thời đại ngày nay, hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với cuộc sống của con người. “ Nếu loại bỏ các phần khác nhau nói về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì hoạt động sản xuất kinh doanh có thể hiểu là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của chủ thể kinh doanh trên thị trường”

Hoạt động kinh doanh có đặc điểm:

+ Do một chủ thể thực hiện và gọi là chủ thể kinh doanh, chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp

+ Kinh doanh phải gắn với thị trường, các chủ thể kinh doanh có mối quan hệ mật thiết với nhau, đó là quan hệ với các bạn hàng, với chủ thể cung cấp đầu vào, với khách hàng, với đối thủ cạnh tranh, với Nhà nước. Các mối quan hệ này giúp cho các chủ thể kinh doanh duy trì hoạt động kinh doanh đưa doanh nghiệp của mình ngày càng phát triển.

+ Kinh doanh phải có sự vận động của dòng vốn: Vốn là yếu tố quyết định cho công việc kinh doanh, không có vốn thì không thể có hoạt động kinh doanh. Chủ thể kinh doanh sử dụng vốn mua nguyên liệu, thiết bị sản xuất, thuê lao động...

+ Mục đích chủ yếu của hoạt động kinh doanh là lợi nhuận.

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

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một đại lượng so sánh: so sánh giữa đầu vào và đầu ra, so sánh giữa đầu ra với đầu vào, so sánh giữa chi phí kinh doanh bỏ ra với kết quả kinh doanh thu được...

Dùng trên góc độ xã hội, chi phí xem xét phải là chi phí xã hội do có sự kết hợp của các yếu tố lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động theo một tương quan cả về số lượng và chất lượng trong quá trình kinh doanh để tạo ra sản phẩm, dịch vụ đủ tiêu chuẩn cho tiêu dùng. Cũng như vậy, kết quả thu được phải là kết quả tốt, kết quả có ích. Kết quả đó có thể là 1 đại lượng vật chất được tạo ra do có sự chi phí hay mức độ được thỏa mãn của nhu cầu (số lượng sản phẩm, nhu cầu đi lại, giao tiếp, trao đổi...) và có phạm vi xác định (tổng trị giá sản xuất, giá trị sản lượng hàng hóa thực hiện...)

Từ đó có thể khẳng định, bản chất của hiệu quả chính là hiệu quả của lao động xã hội được xác định bằng cách so sánh lượng kết quả hữu ích cuối cùng thu được với lượng hao phí lao động xã hội.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phải được xem xét một cách toàn diện, cả về mặt thời gian và không gian trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Hiệu quả đó bao gồm cả hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

Về mặt thời gian, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ, từng kỳ kinh doanh không được làm giảm sút hiệu quả của các giai đoạn, các thời kỳ và các kỳ kinh doanh tiếp theo.

Về mặt không gian, hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể coi là đạt toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận mang lại hiệu quả và không làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung.

Về mặt định lượng, hiệu quả sản xuất kinh doanh phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi.

Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Đó là đã trung riêng có, thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh ngày càng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế của mỗi doanh nghiệp và trong toàn xã hội nói chung, được thể hiện cụ thể qua các khía cạnh sau:

✓ *Đối với nền kinh tế quốc dân*: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng. Nó phản ánh yêu cầu của quy luật tiết kiệm thời gian, phản ánh trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện các quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất ngày càng cao, quan hệ sản xuất ngày càng hoàn thiện thì hiệu quả sản xuất ngày càng được nâng cao.

✓ *Đối với doanh nghiệp*: Hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp nếu được xem xét một cách tuyệt đối chính là lợi nhuận. Nó chính là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển, để tái mở rộng sản xuất, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp và giúp doanh nghiệp thực hiện các nghĩa vụ với Nhà nước. Doanh nghiệp lấy hiệu quả sản xuất kinh doanh làm căn cứ để đánh giá việc sử dụng lao động, vốn, nguyên vật liệu, trình độ quản lý cũng như việc kết hợp các yếu tố trên một cách hợp lý. Từ đó các doanh nghiệp sẽ có biện pháp quản lý thích hợp để điều chỉnh khi cần thiết. Do vậy hiệu quả chính là căn cứ quan trọng và chính xác để doanh nghiệp đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

✓ *Đối với người lao động*: Hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ giúp cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Do vậy hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say sản xuất, quan tâm đến hiệu quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt được hiệu quả kinh tế cao hơn. Mỗi người lao động làm ăn có hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, dẫn tới hiệu quả của cả nền kinh tế quốc dân.

✓ *Với những lý do đó*, đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao nhận thức về hiệu quả sản xuất kinh doanh và không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp, bởi đó chính là động lực cơ bản và cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của chính doanh nghiệp.

1.5. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh được biểu hiện ở nhiều dạng khác nhau, chính vì vậy việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả. Theo các cách phân loại dựa trên những tiêu chí khác nhau giúp ra hình dung một cách tổng quát về hiệu quả sản xuất kinh doanh, do vậy có các cách phân loại sau:

1.5.1. Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối:

Trong công tác quản lý hiệu quả sản xuất kinh doanh, việc xác định hiệu quả nhằm giúp 2 mục đích:

Thứ nhất: Phân tích, đánh giá trình độ quản lý và sử dụng các loại chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thứ hai: Là phân tích luận chứng về kinh tế xã hội của các phương án khác nhau trong nhiệm vụ cụ thể nào đó khi chọn lấy một phương án có lợi nhất.

✓ *Hiệu quả tuyệt đối:*

Là hiệu quả được tính toán cho từng phương án bằng cách xác định mức lợi ích thu được so với chi phí bỏ ra. Chẳng hạn tính toán lượng lợi nhuận thu được từ đồng chi phí hoặc một đồng vốn bỏ ra. Về mặt lượng, hiệu quả này biểu hiện ở các chỉ tiêu khác nhau: năng suất lao động, lợi nhuận, thời hạn hoàn vốn...

✓ *Hiệu quả tương đối:*

Là hiệu quả được xác định bằng cách sắp xếp tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc các kết quả ở các phương án với nhau, các chỉ tiêu sắp xếp được sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả các phương án để chọn phương án có lợi nhất về kinh tế.

Tuy nhiên việc xác định ranh giới hiệu quả của các doanh nghiệp phải được xem xét một cách toàn diện cả về mặt không gian và thời gian trong mối quan hệ chung với hiệu quả của toàn nền kinh tế quốc dân.

1.5.2. Hiệu quả chi phí bộ phận và chi phí tổng quát.

✓ *Hiệu quả chi phí tổng hợp:*

Thể hiện mối quan hệ tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

✓ *Hiệu quả chi phí bộ phận:*

Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh như: lao động, máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu... Việc tính toán hiệu quả chi phí tổng hợp cho thấy hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp hay của nền kinh tế quốc dân. Việc tính toán và phân tích hiệu quả của những chi phí bộ phận cho thấy sự tác động của những nhân tố bộ phận sản xuất kinh doanh đến hiệu quả kinh tế chung. Về nguyên tắc, hiệu quả của chi phí tổng hợp phụ thuộc vào chi phí của các bộ phận. Việc giảm chi phí bộ phận, sẽ giúp cho giảm chi phí tổng hợp, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.3. Hiệu quả kinh tế các biệt và kinh tế quốc dân:✓ *Hiệu quả kinh tế các biệt:*

Là hiệu quả thu được từ hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh, biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là lợi nhuận và mỗi doanh nghiệp thu được và chất lượng hiện những yêu cầu do toàn xã hội đặt ra nó.

✓ *Hiệu quả kinh tế quốc dân:*

Là đạt hiệu quả được tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Về cơ bản đó là giá trị thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước căn bản thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí.

Giữa hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có mối quan hệ và tác động qua lại lẫn nhau. Trong việc thực hiện cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, không những cần tính toán và đạt hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp mà còn cần phải đạt được hiệu quả của nền kinh tế quốc dân. Mức hiệu quả kinh tế quốc dân lại phụ thuộc vào mức hiệu quả các biệt. Nghĩa là phụ thuộc vào sự cố gắng của người lao động, của mỗi doanh nghiệp đồng thời hoạt động của cơ quan quản lý Nhà nước cũng có tác động trực tiếp đến hiệu quả cá biệt, ngược lại một chính sách sai lầm cũng dẫn tới kìm hãm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

Đối với toàn bộ nền kinh tế xã hội: Hiệu quả sản xuất kinh doanh càng được nâng cao thì quan hệ sản xuất càng được củng cố, lực lượng sản xuất phát triển góp phần thúc đẩy nền kinh tế xã hội phát triển.

Đối với doanh nghiệp: Hiệu quả sản xuất kinh doanh không những là thước đo giá trị chất lượng, phản ánh trình độ tổ chức và quản lý sản xuất kinh

doanh của doanh nghiệp mà còn là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Ngoài ra, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là nhân tố thúc đẩy cạnh tranh và tự hoàn thiện bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để đảm bảo cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển lâu dài.

Đối với người lao động: Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động có việc làm ổn định, đời sống tinh thần vật chất cao, thu nhập cao và ngược lại. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp tác động đến người lao động. Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích được người lao động làm việc hưng phấn hơn, hăng say hơn. Vì hiệu quả sản xuất kinh doanh chi phối rất nhiều tới thu nhập của người lao động, ảnh hưởng trực tiếp tới đời sống vật chất, tinh thần của người lao động.

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

Theo quá trình phân tích trên thì mục đích của quá trình phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

✓ Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Vì những thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kì tài liệu nào của doanh nghiệp mà phải qua quá trình phân tích mới thấy được.

✓ Thông qua quá trình phân tích ta thấy được hững mặt mạnh và mặt yếu của công ty đó và từ đó có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh đồng thời khắc phục những mặt yếu, đề ra những phương án kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

1.8. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đó chính là việc nâng cao hiệu quả tất cả các hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự tác động của rất nhiều các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm mục đích thấy được sự ảnh hưởng có tính tích cực hay tiêu cực của các nhân tố đó, xây dựng những chiến lược cho doanh nghiệp nhằm tận dụng những thuận lợi và có biện pháp khắc phục những khó khăn để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.8.1. Nhân tố khách quan

1.8.1.1. Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế là nhân tố khách quan tác động rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trước hết phải kể đến các chính sách đầu tư,

chính sách phát triển kinh tế, chính sách cơ cấu... của Nhà nước. Một thay đổi nhỏ trong chính sách của Nhà nước cũng có thể ảnh hưởng rất lớn đến các doanh nghiệp thuộc các ngành vùng kinh tế nhất định. Việc tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh, không để các ngành, vùng kinh tế nào phát triển theo xu hướng cung vượt cầu, việc xử lý tốt các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, quan hệ tỷ giá hối đoái, việc đưa ra các chính sách thuế phù hợp với trình độ kinh tế và đảm bảo tính công bằng,... đều là những vấn đề hết sức quan trọng, tác động rất lớn đến kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp có liên quan.

1.8.1.2. Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý gồm: Luật, văn bản dưới luật,... Mọi quy định pháp luật của quốc gia mà rõ ràng, đầy đủ, nhất quán và mở rộng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tính nghiêm minh của luật pháp thể hiện trong môi trường thực tế ở mức độ nào cũng tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

1.8.1.3. Nhân tố môi trường tự nhiên

Môi trường tự nhiên bao gồm các nhân tố như khí hậu, thời tiết, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý... Những nhân tố này ảnh hưởng rất lớn tới quy trình công nghệ, tiến độ thực hiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng mang tính mùa vụ hay trong lĩnh vực khai thác.

1.8.1.4. Nguyên vật liệu và công tác bảo đảm nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng không thể thiếu được đối với các doanh nghiệp sản xuất. Số lượng, chủng loại, chất lượng, giá cả và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới sử dụng hiệu quả nguyên vật liệu. Cụ thể nếu việc cung ứng nguyên vật liệu diễn ra suôn sẻ thích hợp thì sẽ không làm ảnh hưởng giai đoạn quá trình sản xuất do đó sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp sản xuất thường chiếm tỷ lệ lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, sử dụng tiết kiệm được lượng nguyên vật liệu giúp doanh nghiệp có thể hạ giá thành nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.8.2. Nhân tố chủ quan

Là nhóm nhân tố mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được cũng như có thể điều chỉnh ảnh hưởng của nó.

1.8.2.1. *Lực lượng lao động*

Đi cùng với sự thay đổi của phương thức sản xuất thì khoa học kỹ thuật công nghệ đã trở thành lực lượng lao động trực tiếp, áp dụng kỹ thuật tiên tiến là điều kiện tiên quyết để tăng hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp. Tuy nhiên dù máy móc hiện đại đến đâu cũng đều do con người tạo ra. Nếu không có lao động sáng tạo của con người thì không thể có các máy móc thiết bị đó. Mặt khác máy móc thiết bị dù có hiện đại đến đâu cũng đều do con người tạo ra. Nếu không có lao động sáng tạo của con người thì không thể có các máy móc thiết bị đó. Mặt khác, máy móc thiết bị dù có hiện đại đến mấy cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, trình độ kỹ thuật, trình độ sử dụng máy móc của người lao động. Thực tế cho thấy nhiều doanh nghiệp do trình độ của người lao động thích nghi với máy móc hiện đại đòi hỏi phải trải qua quá trình đào tạo trong thời gian dài và tốn kém do đó năng suất không cao dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể dẫn đến thua lỗ.

Trong sản xuất kinh doanh lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng làm cho sản phẩm (dịch vụ) của doanh nghiệp có thể bán được tạo ra cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, đến trình độ sử dụng các nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật liệu...) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

1.8.2.2. *Cơ sở vật chất kỹ thuật*

Cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho hành trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp giúp cho doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu càng góp phần đem lại hiệu quả kinh doanh cao bấy nhiêu.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay lãng phí nguyên vật liệu. Trình độ kỹ thuật và công nghệ hiện đại góp phần làm giảm chi phí sản xuất ra một đơn vị sản phẩm do đó làm hạ giá thành sản phẩm giúp doanh nghiệp có thể đưa ra cho mình chiếm lĩnh thị trường đáp ứng được nhu cầu của khách hàng về chất lượng và giá thành sản phẩm. Vì vậy nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất cao có công nghệ tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp tiết kiệm được lượng nguyên vật liệu nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm còn nếu như trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hay công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp thấp làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.8.2.3. Nhà cung ứng

Các nhà cung cấp thường cung cấp cho doanh nghiệp: nguyên vật liệu, máy móc thiết bị nhiên liệu, lao động, vốn...Nói chung là cung cấp các yếu tố đầu vào. Hoạt động của các nhà cung cấp sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như chất lượng, giá cả, số lượng sản phẩm... Vì vậy việc nghiên cứu các nhà cung cấp, việc tìm các nhà cung cấp tốt sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm được áp lực từ các nhà cung cấp và có hoạt động đối phó thích hợp để tiến hành sản xuất kinh doanh.

Có thể coi các nhà cung cấp như một nguy cơ khi đòi tăng giá hoặc giảm chất lượng sản phẩm cung cấp làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp giảm xuống. Trái lại nếu nhà cung cấp yếu thường mang lại cho doanh nghiệp cơ hội đạt lợi thế cạnh tranh về giá hoặc về chất lượng trên thị trường tiêu dùng.

Áp lực của nhà cung cấp được thể hiện trong các trường hợp sau:

- Khi nhà cung cấp độc quyền cung ứng
- Khi nhà cung cấp có ưu thế về chuyên biệt hóa sản phẩm cung cấp khiến công ty khó lựa chọn được nhà cung ứng khác.
- Khi nhà cung ứng có khả năng hội nhập dọc thuận chiều nghĩa là nhà cung cấp có thể tham gia vào ngành kinh doanh của doanh nghiệp và trực tiếp cạnh tranh với doanh nghiệp
- Khi công ty khách hàng không thể tự lo được đầu vào sản xuất theo phương thức hội nhập dọc ngược chiều để tránh áp lực của nhà cung cấp.

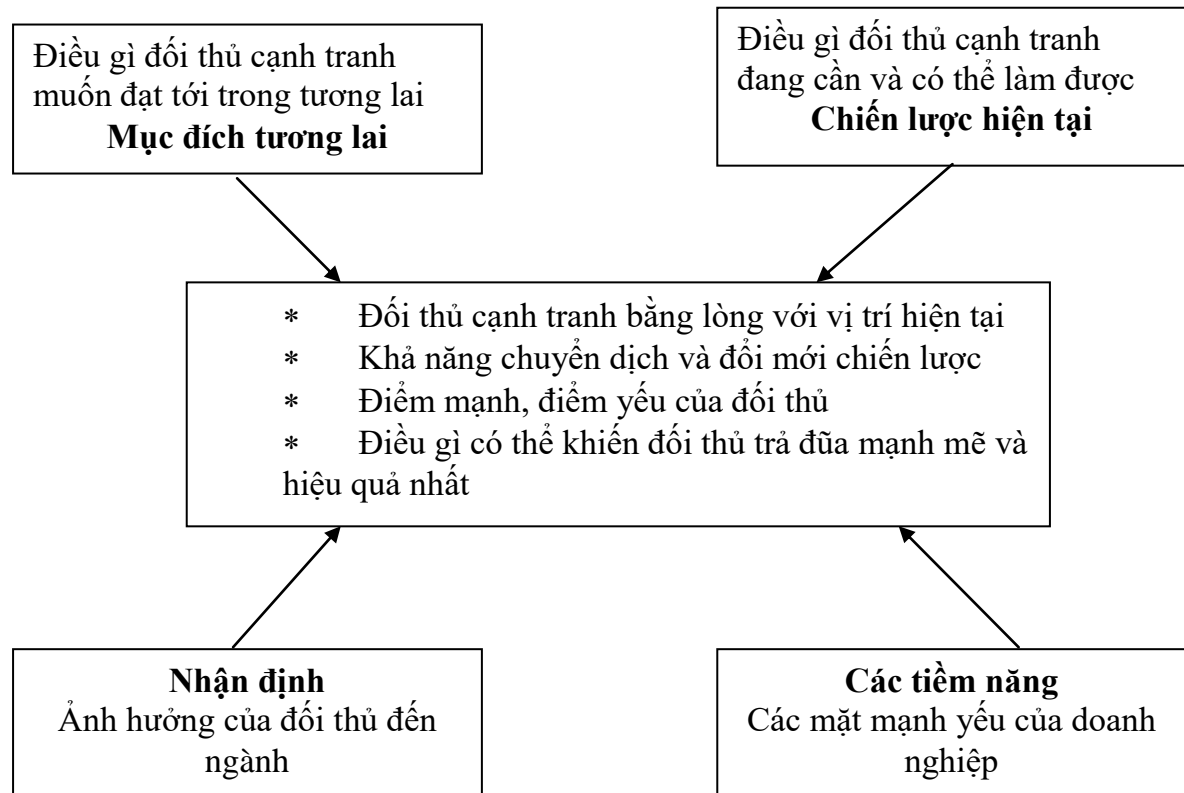
Doanh nghiệp nên tránh được sự mặc cả hoặc sức ép của nhà cung cấp và xây dựng mối quan hệ đôi bên cùng có lợi hoặc dự trữ nguồn cung cấp đa dạng khác nhau.

1.8.1.4. Đối thủ cạnh tranh

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành là yếu tố quan trọng tạo ra cơ hội hoặc mối đe dọa cho các doanh nghiệp. Nếu sự cạnh tranh này là yếu tố các doanh nghiệp có cơ hội nâng giá nhằm thu lợi nhuận cao hơn. Nếu sự cạnh tranh này là gay gắt dẫn đến sự cạnh tranh quyết liệt về giá cả có nguy cơ làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp trong cùng một ngành với nhau ảnh hưởng trực tiếp tới lượng cung cầu sản phẩm của mỗi doanh nghiệp, ảnh hưởng tới giá bán, tốc độ tiêu thụ sản phẩm... do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trong một ngành bao gồm nhiều doanh nghiệp khác nhưng thường trong đó chỉ có một số đóng vai trò chủ chốt như những đối thủ cạnh tranh chính (có thể hình thành một tập đoàn nắm giữ về giá) có khả năng chi phối không chế thị trường. Nhiệm vụ của mỗi doanh nghiệp là tìm kiếm thông tin phân tích đánh giá chính xác khả năng của đối thủ cạnh tranh này là để tìm kiếm ra một chiến lược phù hợp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Đối thủ cạnh tranh bao gồm, đối thủ cạnh tranh trực tiếp và đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn. Đối thủ cạnh tranh trực tiếp là những cá nhân, tổ chức có cùng hoạt động sản xuất kinh doanh những sản phẩm, dịch vụ giống doanh nghiệp và cạnh tranh trực tiếp về thị phần, khách hàng với doanh nghiệp. Đối thủ cạnh tranh tiềm tàng là đối thủ chưa thực hiện kinh doanh nhưng đã sẵn tiềm lực để gia nhập nhanh. Như vậy có thể nói đối thủ cạnh tranh là nhân tố quan trọng thúc đẩy doanh nghiệp phát triển vì trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh hoàn hảo, có nhiều đối thủ, hoạt động kinh doanh sẽ gặp nhiều khó khăn hơn, đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, tạo lợi thế tuyệt đối về giá thành, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hóa, mở rộng quy mô sản xuất để từ đó có thể giúp doanh nghiệp đứng vững trên thị trường.

Phân tích đối thủ cạnh tranh:



Các yếu tố chủ yếu cần điều tra có liên quan đến mục đích chủ yếu của các đối thủ cạnh tranh là mục đích về tài chính sự thay đổi về cơ cấu tổ chức việc tổ chức các kênh phân phối và chiến lược xúc tiến bán hàng những thay đổi về nhân sự đặc biệt là các vị trí chủ chốt, sự đoàn kết, hoặc mâu thuẫn trong nội bộ của đối thủ, các mục tiêu về thị phần, doanh thu lợi nhuận, mối quan hệ của đối thủ cạnh tranh với các đối tác trong và ngoài nước, các đấu pháp mà đối thủ cạnh tranh sử dụng.

Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong một ngành sản xuất thường bao gồm các vấn đề chủ yếu sau:

- + Cơ cấu cạnh tranh.
- + Tình trạng cầu của một ngành.
- + Mức độ kỳ vọng của đối thủ cạnh tranh và chiến lược kinh doanh của họ và sự tồn tại của các rào cản rời bỏ ngành.

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

1.9.1. Các phương pháp phân tích.

1.9.1.1. Phương pháp so sánh:

Đây là phương pháp chủ yếu dùng trong phân tích hoạt động kinh doanh để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu để phân tích. Để tiến

hành được cần xác định số gốc để so sánh, xác định điều kiện để so sánh, mục tiêu để so sánh.

- Xác định số gốc để so sánh:

+ Khi nghiên cứu nhịp độ biến động, tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu, số gốc để so sánh là chỉ tiêu của kì trước.

+ Khi nghiên cứu nhịp độ thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian trong năm thường so sánh với cùng kì năm trước.

+ Khi nghiên cứu khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường có thể so sánh mức thực tế với mức hợp đồng.

- Điều kiện để so sánh các chỉ tiêu kinh tế:

+ Phải thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu

+ Đảm bảo tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu.

+ Đảm bảo tính thống nhất về đơn vị tính, các chỉ tiêu về cả số lượng, thời gian và giá trị.

- Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh:

+ Xác định mức biến động tuyệt đối và mức biến động tương đối cùng xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích.

+ Mức biến động tuyệt đối: được xác định trên cơ sở so sánh trị số của chỉ tiêu hai kì: kì phân tích và kì gốc.

+ Mức độ biến động tương đối: là kết quả so sánh giữa số thực tế với số gốc được điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quy mô của chỉ tiêu phân tích.

1.9.1.1.1. So sánh tuyệt đối

Số tuyệt đối là mức độ biểu hiện quy mô, khối lượng giá trị về một chỉ tiêu kinh tế nào đó trong thời gian và địa điểm cụ thể. Đơn vị tính là hiện vật, giá trị và giờ công. Mức giá trị tuyệt đối được xác định trên cơ sở so sánh trị số chỉ tiêu giữa hai kì.

1.9.1.1.2. So sánh tương đối

Mức độ biến động tương đối là kết quả so sánh giữa thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

1.9.1.1.3. So sánh số bình quân

Số bình quân là số biểu hiện mức độ về mặt lượng của các đơn vị bằng cách sau: bằng mọi chênh lệch trị số giữa các đơn vị đó, nhằm phản ánh khái quát đặc điểm của từng tổ, một bộ phận hay tổng thể các hiện tượng có cùng tính chất.

Số so sánh bình quân ta sẽ đánh giá được tình hình chung, sự biến động về số lượng, chất lượng trong quá trình sản xuất kinh doanh, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp.

1.9.1.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Đây là phương pháp xác định ảnh hưởng của nhân tố bằng cách thay thế lần lượt và liên tục các yếu tố kì gốc sang kì phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu thay đổi. Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến đối tượng kinh tế nghiên cứu. Nó tiến hành đánh giá so sánh và phân tích từng nhân tố ảnh hưởng trong khi nó giả thiết là các nhân tố khác cố định. Do đó để áp dụng nó để phân tích hoạt động kinh tế cần một trình tự sau:

- Căn cứ vào mối liên hệ từng nhân tố đến đối tượng cần phân tích mà từ đó xây dựng nên các biểu thức giữa các nhân tố.
- Tiến hành lần lượt để xác định ảnh hưởng từng nhân tố trong điều kiện giả định các nhân tố khác không thay đổi.
- Ban đầu lấy kì gốc làm cơ sở, sau đó lần lượt thay thế các kỳ phân tích cho các số cùng kì gốc của từng nhân tố.
- Sau mỗi lần thay thế tiến hành tính lại các chỉ tiêu phân tích. Số chênh lệch giữa kết quả tính được với kết quả tính trước đó là mức độ ảnh hưởng các nhân tố được thay đổi số liệu đến đối tượng phân tích. Tổng ảnh hưởng các nhân tố tương đối tương đương với bản thân đối tượng cần phân tích.

1.9.1.3. Phương pháp liên hệ.

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ mật thiết với nhau giữa các mặt, bộ phận... Để lượng hóa được mối liên hệ đó, ngoài các phương pháp đã nêu, trong phân tích kinh doanh còn phổ biến cách nghiên cứu mối liên hệ như: liên hệ cân đối, liên hệ trực tuyến, liên hệ phi tuyến.

- Liên hệ cân đối: Có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố trong kinh doanh. Mối liên hệ cân đối về lượng của các yếu tố dẫn đến sự cân bằng cả về mức biến động (chênh lệch) về lượng giữa các mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh.

- Liên hệ trực tuyến: Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích. Ví dụ như: lợi nhuận tỷ lệ thuận với lượng hàng bán ra, giá bán tỷ lệ thuận với giá thành, thuế.

- Liên hệ phi tuyến: Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn biến đổi. Thông thường, chỉ có phương pháp liên hệ cân đối là được dùng phổ biến, còn lại hai phương pháp liên hệ trực tuyến và liên hệ phi tuyến là ít dùng.

1.9.1.4. Phương pháp chi tiết.

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

- Phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành. Nội dung của phương pháp: Chỉ tiêu phân tích được nghiên cứu là quan hệ cấu thành của nhiều nhân tố, thường được biểu hiện bằng một phương trình kinh tế có nhiều tích số. Các nhân tố khác nhau có tên gọi khác nhau, đơn vị tính khác nhau.

- Phương pháp chi tiết theo thời gian. Nội dung phương pháp: Chia chỉ tiêu tích số trong một khoảng thời gian thành các bộ phận nhỏ hơn là tháng, quý. Mục đích của phương pháp:

- + Đánh giá năng lực và việc tận dụng các năng lực theo thời gian.
- + Đánh giá việc hoàn thành các chỉ tiêu về tính vững chắc, ổn định.
- + Phát hiện những nhân tố, nguyên nhân có tính quy luật theo thời gian để có giải pháp phát triển doanh nghiệp một cách phù hợp với quy luật, tận dụng tối đa năng lực sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh tế.

- Phương pháp chi tiết theo địa điểm. Nội dung phương pháp: Chia số chỉ tiêu phân tích thành các bộ phận nhỏ hơn theo không gian. Mục đích của phương pháp:

- + Đánh giá vai trò, tầm quan trọng của từng bộ phận không gian đối với kết quả và biến động của chỉ tiêu.

- + Đánh giá tính hợp lý và hiệu quả của các phương pháp tổ chức quản lý doanh nghiệp đối với từng bộ phận không gian. Qua đó có những giải pháp, biện pháp nhằm cải tiến, nâng cao không ngừng chất lượng và hiệu quả các phương pháp quản lý.

- + Xác định các tập thể và cá nhân có tính điển hình và tiên tiến, những kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh để có những giải pháp nhân rộng, phát triển.

1.9.1.5. Phương pháp cân đối.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích.

1.9.1.6. Phương pháp hồi qui tương quan

Hồi quy và tương quan là các phương pháp của toán học được vận dụng trong phân tích kinh doanh để biểu hiện và đánh giá mối liên hệ tương quan giữa các chỉ tiêu kinh tế. Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một hoặc nhiều tiêu thức nguyên nhân, nhưng ở dạng liên hệ thực. Còn hồi quy là một phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Nếu quan sát đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan đơn và ngược lại gọi là tương quan bội.

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

Để đánh giá chính xác có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cần phải xây dựng các chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu chi tiết. Các chỉ tiêu chi tiết đó phải phản ánh được sức sản xuất, các hao phí cũng như sức sinh lợi của từng yếu tố, từng loại vốn.

1.10.1. Chỉ tiêu tổng quát**1.10.1.1. Tổng lợi nhuận**

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là khoản tiền chênh lệch giữa các doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt được doanh thu.

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu trong kỳ} - \text{Chi phí tạo ra doanh thu}$$

Lợi nhuận là một chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

$$\Delta \text{LN} = \text{LN1} - \text{LN0}$$

+ LN1: lợi nhuận năm liền trước hay năm gốc

+ LN0: lợi nhuận năm nghiên cứu

- Tốc độ tăng lợi nhuận

$$\% \text{LN} = \text{LN1} / \text{LN0}$$

1.10.1.2. Tỷ suất lợi nhuận doanh thu

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

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

Lợi nhuận được xác định trong công thức có thể là lợi nhuận gộp, lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh... Doanh thu trong công thức trên có thể là doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu từ hoạt động kinh doanh...

1.10.2. Chỉ tiêu sử dụng vốn**1.10.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

Hiệu suất sử dụng vốn (Hv) là tỷ số giữa doanh thu trong kỳ và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng nguồn vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn. Hv càng cao thì biểu thị hiệu quả kinh tế càng lớn.

Mức hao phí vốn được tính theo công thức:

$$\text{Mức hao phí vốn} = \frac{\text{Tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}$$

Tỷ số này nói lên rằng muốn có được một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ.

Hiệu quả sử dụng vốn được thể hiện thông qua công thức sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{LNST (hoặc LNNT)}}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (LNtt) hoặc lợi nhuận sau thuế (LNst).

1.10.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là bộ phận lớn nhất, chủ yếu nhất trong tư liệu lao động và quyết định năng lực sản xuất của doanh nghiệp.

* Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ trung bình một đồng vốn cố định được đưa vào đầu tư trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định vào các hoạt động kinh doanh càng cao và ngược lại.

Trong đó vốn cố định bình quân xác định theo công thức:

$$V_{CD} = (V_{DK} + V_{CK}) / 2$$

V_{CD} : vốn cố định bình quân

V_{DK} : vốn cố định đầu kỳ

V_{CK} : vốn cố định cuối kỳ

* Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định đem lại bao nhiêu đồng do lợi nhuận.

1.10.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là vốn đầu tư vào tài sản lưu động của doanh nghiệp. Nó là số tiền ứng trước về TSLĐ nhằm đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục.

* Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn lưu động bình quân bỏ ra thu về bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại.

- * Vốn lưu động ít biến động và không theo dõi được thời gian biến động:

$$V_{LD} = (V_{DK} + V_{CK}) / 2$$

V_{DK} : vốn lưu động đầu kì

V_{CK} : vốn lưu động cuối kì

- * Số vòng quay vốn lưu động

$$L = M / V_{LD}$$

L: số vòng quay vốn lưu động

M: tổng mức luân chuyển vốn lưu động

V_{LD} : vốn lưu động bình quân

Chỉ tiêu này phản ánh trong kì kinh doanh vốn lưu động được quay thành mấy vòng số vòng quay càng cao chứng tỏ vốn lưu động càng tăng và ngược lại

- * Số ngày một vòng quay vốn lưu động

$$K = \frac{N}{L}$$

K: số ngày một vòng quay vốn lưu động

N: số ngày trong kì (360 ngày)

Chỉ tiêu này phản ánh trung bình một vòng quay vốn lưu động cần bao nhiêu ngày. Số vòng quay càng nhỏ thì tốc độ lưu chuyển vòng quay càng lớn và rút ngắn chu kì kinh doanh.

1.10.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là những lao động xã hội được thể hiện bằng tiền trong quá trình sản xuất kinh doanh. Chi phí doanh nghiệp là tất cả những chi phí phát sinh gắn liền với doanh nghiệp trong quá trình hình thành, tồn tại và hoạt động từ khâu mua nguyên vật liệu đến khâu sản xuất và tiêu thụ nó. Chi phí phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Chi chí mua nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp... Chi phí thế nào sẽ quyết định giá thành dịch vụ, sản phẩm cao hay thấp, vì thế hạ giá thành, giảm chi phí là nhiệm vụ quan trọng trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Ta có các chỉ tiêu sau:

* Hiệu quả sử dụng chi phí:

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng chi phí thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

* Tỷ suất lợi nhuận chi phí:

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp đang kinh doanh hiệu quả và ngược lại.

1.10.4. Hiệu suất sử dụng máy móc, trang thiết bị

$$\text{Hiệu suất sử dụng MMTTB} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Số giờ sử dụng MMTTB}}$$

Tỷ số này phản ánh cứ một giờ sử dụng máy móc trang thiết bị thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

1.10.5. Hiệu suất sử dụng lao động

$$\text{Hiệu suất sử dụng lao động} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Hiệu suất sử dụng lao động phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Đây thực chất là chỉ tiêu năng suất lao động của doanh nghiệp. Tỷ số này cao chứng tỏ Doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{LN trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.10.6. Chỉ tiêu tài chính căn bản

Các chỉ tiêu tài chính được rút từ các báo cáo tài chính, phản ánh mối quan hệ giữa các giá trị tài sản, các tỷ lệ nguồn vốn, quan hệ giữa tài sản vốn và nguồn vốn cũng như các quan hệ với các kết quả kinh doanh.

1.10.6.1. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán

- * Hệ số thanh toán tổng quát

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát (H1)} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Nếu $H1 > 1$: Chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt song $H1 < 1$ quá nhiều thì cũng không tốt vì doanh nghiệp chưa tận dụng cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu $H1 < 1$ và tiến đến 0 chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp đang rất khó khăn, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp đang giảm và mất dần, tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp thanh toán.

- * Hệ số khả năng thanh toán hiện thời:

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời (H2)} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện được mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kì, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản hiện có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận thành tiền.

$H2 = 2$ là hợp lý nhất vì như thế doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán ngắn hạn đồng thời duy trì được khả năng kinh doanh.

$H2 > 2$ thể hiện khả năng thanh toán hiện hành của doanh nghiệp dư thừa. Nếu $H2 > 2$ quá nhiều chứng tỏ vốn lưu động của doanh nghiệp bị ứ đọng, trong khi đó hiệu quả kinh doanh chưa tốt.

Nếu $H2 < 2$ chứng tỏ khả năng thanh toán hiện hành chưa cao. Nếu $H2 < 2$ quá nhiều thì doanh nghiệp chưa thể thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn đến hạn trả, đồng thời uy tín với chủ nợ giảm, tài sản để dự trữ kinh doanh không đủ.

* Hệ số thanh toán nhanh

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh}(H3) = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp mà không dựa vào việc buôn bán hàng hóa, vật tư của doanh nghiệp

$H3=1$ được coi là hợp lý nhất vì như doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa không mất cơ hội do khả năng thanh toán này mang lại.

$H3 < 1$ cho thấy doanh nghiệp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

$H3 > 1$ phản ánh tình hình thanh toán nợ không tốt vì tiền và các khoản tương đương tiền bị ứ đọng, vòng quay vốn chậm là hiệu quả sử dụng vốn. Phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp và chu kỳ thanh toán của các khoản nợ phải thu, phải trả trong kỳ.

* Hệ số thanh toán tức thời

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

Đây là hệ số đánh giá sát hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền.

1.10.6.2. Các tỷ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

* Hệ số cơ cấu nguồn vốn: thể hiện chủ yếu qua hệ số nợ.

Chỉ tiêu tài chính này phản ánh một đồng vốn hiện có của doanh nghiệp hiện nay có bao nhiêu đồng vốn đi vay.

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

Hệ số nợ càng cao chứng tỏ khả năng độc lập của doanh nghiệp về mặt tài chính càng kém.

Hệ số của doanh nghiệp tiết sát đến 1 chứng tỏ doanh nghiệp có số nợ lớn hơn vốn tự có, dễ dẫn đến tình trạng khó khăn, bị động khi chủ nợ đòi thanh toán.

Hệ số nợ nhỏ hơn 1 quá nhiều tức là doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

* Hệ số vốn chủ sở hữu

Hệ số vốn chủ sở hữu hay tỷ suất tự tài trợ là chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

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

Tỷ suất tự tài trợ cho thấy mức độ tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình.

Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao so với các chủ nợ. Do đó không chịu ràng buộc hay chịu sức ép từ các chủ nợ.

* Hệ số cơ cấu tài sản

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

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSDH} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

1.10.6.3. Các tỷ số sinh lời

* Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản (ROA_E)

$$\text{ROA}_E = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Tài sản hay vốn kinh doanh bình quân}}$$

* Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh

$$\text{Tỷ suất LN TT/VKD} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

* Tỷ suất sinh lời ròng của tài sản (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)

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

1.10.6.4. Các tỷ số phản ánh hiệu suất hoạt động

- * Số vòng quay hàng tồn kho

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

Đây là hệ số phản ánh trình độ quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp cho biết số lần mà hàng tồn kho bình quân trong kì

Số vòng quay càng cao thì chu kì kinh doanh càng rút ngắn, thời gian tồn kho càng ít, lượng vốn bỏ ra vào hàng tồn kho được thu hồi nhanh, chứng tỏ tổ chức hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả.

- * Vòng quay tài sản hay vòng quay toàn bộ vốn

$$\text{Vòng quay tài sản hay} \\ \text{vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Số tài sản hay vốn kinh doanh bình quân}}$$

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong kì quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư. Vòng quay càng lớn hiệu quả vốn càng cao.

- * Vòng quay khoản phải thu:

Vòng quay này phản ánh tốc độ chuyển đổi giữa các khoản phải thu sang tiền mặt.

$$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Vòng quay này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp nhanh vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

* Kỳ thu tiền bình quân

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

Kì thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu. Kỳ thu tiền bình quân thấp chứng tỏ doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn trong khâu thanh toán.

CHƯƠNG II: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÀ THỊNH

2.1. *Khái quát về Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh*

2.1.1. *Thông tin chung về công ty*

- *Tên công ty:*

Tên đầy đủ: CÔNG TY TNHH XĂNG DẦU HÀ THỊNH

Tên giao dịch: HA THINH COMPANY LIMITED

Mã số thuế: 0200473606

Nơi đăng ký quản lý: Cục thuế quan Hải Phòng

- *Địa chỉ liên hệ:*

Địa chỉ: Số 43K Lê Lai, Phường Máy Chai, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng

Điện thoại: 0313768265

Fax: 0313654828

- *Người đại diện theo pháp luật của công ty:*

Đại diện pháp luật: Phạm Sỹ Hùng

Giám đốc: Phạm Sỹ Hùng

Giới tính: Nam

Dân tộc: Kinh

Quốc tịch: Việt Nam

- *Ngày cấp giấy phép và bắt đầu hoạt động kinh doanh:*

Ngày cấp giấy phép: 20/09/2002

Ngày bắt đầu hoạt động KD: 01/09/2002

Ngày nhận TK: 29/04/2011

Cấp Chương Loại Khoản: 2-554-190-194

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

– Trước đây vào khoảng năm 1998 là một nhà buôn dầu bán lẻ cho các tàu nhỏ đi đánh bắt. Thấy được lợi ích của bán lẻ dầu khí cho các tàu nhỏ nên nhiều các nhà buôn đã hợp thành. Đến năm 2002 chính thức thành lập công ty TNHH Xăng dầu Hà Thịnh cho đến nay.

– Cùng với sự phát triển kinh tế năm 2004, số lượng các tàu đánh bắt cá xa bờ phát triển mạnh và giao thông được cải thiện hạ tầng việc sử dụng dầu

tăng. Công ty đã mạnh dạn mua 6 tàu dầu lớn nhỏ sức chứa từ 150 m³ cho đến 500m³ dầu

– Cho đến năm 2010 Công ty đã hoàn thiện hơn nhiều có một vài đại lý cây xăng bán lẻ được hình thành tại Hải Phòng công ty đã có Chi nhánh 2 tại Quảng Ninh .

– Hiện tại thì Công ty đã có tới 10 tàu chở dầu.

2.1.3. Ngành nghề kinh doanh

Từ một đơn vị cung ứng xăng dầu, công ty chuyển dần sang hình thức kinh doanh, hạch toán độc lập Công ty đã đăng kí trở thành doanh nghiệp kinh doanh và cung ứng xăng dầu tại Hải Phòng.

Hiện nay, công ty vẫn là đơn vị kinh doanh và cung ứng 1 số khu vực chủ yếu tại Hải Phòng và một số khu vực tại Quảng Ninh. Mặt hàng kinh doanh chủ yếu của công ty là: xăng ô tô các loại, dầu DIEZEL các loại.

Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan (**G4661**)

2.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của công ty xăng dầu Hà Thịnh

2.2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức quản lý:

Bộ máy tổ chức quản lý của công ty được xây dựng một cách gọn nhẹ, vừa tinh giảm vừa phát huy được hiệu quả hoạt động kinh tế. Luôn có sự cân đối giữa lao động trực tiếp và lao động gián tiếp, phân công đúng người đúng việc, không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ công nhân viên, nâng cao trình độ quản lý của cán bộ quản lý điều hành.

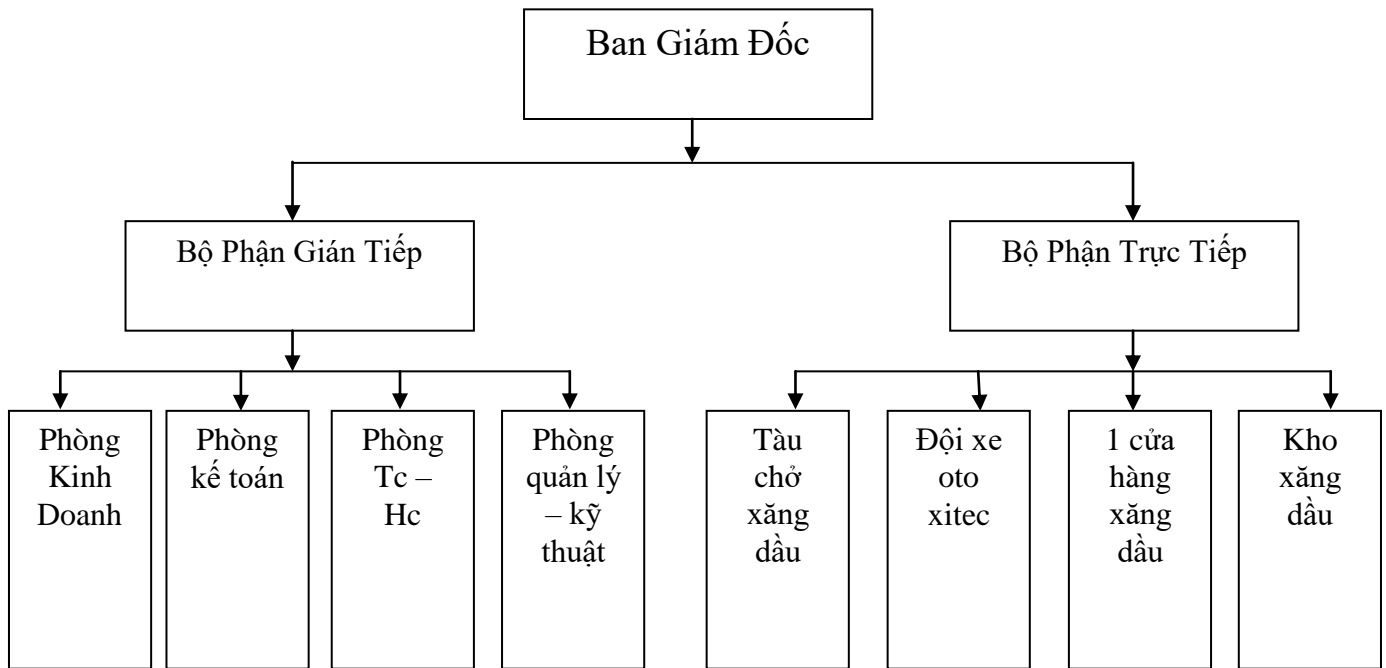
2.2.2. Sơ đồ tổ chức quản lý:

❖ Ban giám đốc có 02 người:

1. Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty

2. Phó giám đốc.

❖ Và Khối lao động trực tiếp gồm các lao động làm việc ở: Kho, đội tải và các Cửa hàng xăng dầu.



(Nguồn: Phòng quản lý nhân sự)

2.2.3. Chức năng, vai trò, nhiệm vụ của các Phòng, Ban

Giám đốc:

- *Chức năng:*

Là người điều hành chính về mọi mặt hoạt động chính của công ty.

Đại diện hợp pháp của công ty trước pháp luật Nhà nước.

Đại diện cho quyền lợi của cán bộ công nhân viên dưới quyền.

- *Nhiệm vụ:*

Chịu trách nhiệm về mọi hành vi của công ty trước pháp luật.

Điều hành hoạt động kinh doanh của công ty có hiệu quả, thực hiện theo đúng quy định của Nhà nước ban hành.

Đối với phó giám đốc:

- *Chức năng:*

Là người quản lý trực tiếp các phòng ban của công ty.

Đại diện cho giám đốc chỉ đạo và giám sát mọi hoạt động chính của công ty.

- *Nhiệm vụ:*

Chịu trách nhiệm về mọi hành vi trước giám đốc và pháp luật.

Giám sát và quản lý tốt cán bộ nhân viên và các hoạt động kinh doanh của công ty có hiệu quả.

Phòng kinh doanh:• *Chức năng:*

Xây dựng và tổ chức mạng lưới bán hàng tiêu thụ sản phẩm, xây dựng kế hoạch tiêu thụ sản phẩm

Xây dựng và duy trì mạng lưới nhà cung ứng đầu vào và đầu ra, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của công ty được liên tục và hiệu quả

• *Nhiệm vụ:*

Báo cáo mọi tình hình biến động của nhà cung ứng cũng như, đại lý, khách hàng để ban giám đốc kịp thời điều chỉnh và nắm bắt được tình hình

Phòng kế toán:• *Chức năng:*

Tham mưu cho giám đốc công ty về toàn bộ hoạt động tài chính của doanh nghiệp, lập hệ thống sổ sách theo dõi tình hình tài sản và sử dụng hợp lý tiền, vốn, vật tư, lập động. Giám sát và kiểm tra bằng đồng tiền về mọi hoạt động kinh doanh của đơn vị

• *Nhiệm vụ:*

Lập kế hoạch tài chính của Công ty trong năm đảm bảo theo quy định của Nhà nước, của ngành.

Lập sổ sách chính từ kế toán, tổ chức kiểm tra hướng dẫn nghiệp vụ cho các đơn vị cơ sở, quản lý chặt chẽ các nguồn vốn lưu động và cố định theo kế hoạch được duyệt, tổ chức ghi chép chặt chẽ các nguồn vốn lưu động và cố định theo kế hoạch được duyệt, tổ chức ghi chép, tính toán và phản ánh trung thực, chính xác, kịp thời, đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Thực hiện công tác hạch toán trong toàn Công ty, phản ánh kết quả kinh doanh, tình hình sử dụng vật tư, tài sản vốn của Công ty. Đề xuất phương án tối ưu bảo đảm sử dụng vốn kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất, xây dựng mức chi phí tối thiểu cho từng loại hình kinh doanh, tính toán và trích nộp đúng, đủ các khoản thu nộp, các quỹ để lại công ty. Xác định, phản ánh chính xác, kịp thời đúng chế độ kết quả kiểm chế tài sản từng kỳ, đề xuất các biện pháp xử lý các khoản thừa, thiếu, kém, mất phẩm chất, các tài sản phải thanh lý bảo đảm đúng chế độ chính sách. Thường xuyên tổ chức công tác kiểm tra nghiệp vụ và nhắc nhở các đơn vị thực hiện công tác quản lý tài chính tiền tệ theo đúng quy định của Nhà nước.

Tổng hợp, báo cáo kết quả hoạt động tài chính theo quy định của Tổng công ty xăng dầu Việt Nam.

Phòng tổ chức hành chính:• *Chức năng:*

Tổ chức tốt bộ máy quản lý điều hành công ty hiệu quả.

Công tác tổ chức lao động, chế độ tiền lương, Bảo hiểm xã hội...

Công tác quản trị hành chính, văn thư, phục vụ...

• *Nhiệm vụ:*

Quản lý hồ sơ của CBNV từ cấp trưởng phòng trở xuống, quản lý và theo dõi diễn biến nhân sự của toàn công ty.

Xét tuyển lao động, tiếp nhận lao động, làm thủ tục ký hợp đồng ngắn hạn, dài hạn, thử việc, lao động thời vụ, đề nghị sa thải, chấm dứt hợp đồng...

Thực hiện giải quyết các chế độ có liên quan đến quyền lợi, nghĩa vụ của người lao động, các chính sách về lao động, tiền lương, tiền thưởng theo quy định của công ty và các văn bản quy định của nhà nước.

Báo cáo định kỳ 6 tháng/lần về lao động, tiền lương và các hình thức bảo hiểm với các cơ quan quản lý khác.

Quan hệ đối ngoại với các cơ quan quản lý hành chính, chính quyền địa phương, các đơn vị trong địa bàn và với các cơ quan quản lý cấp trên.

Kết hợp với công đoàn, đoàn viên thanh niên chăm lo tới đời sống, văn hóa xã hội thăm nom ốm đau, hiếu hỉ của cá nhân, gia đình CBNV công ty.

Bí mật mọi công tác tổ chức lao động, tổ chức cán bộ, không phát tán số liệu, tài liệu khi chưa có ý kiến của lãnh đạo.

Tàu chở xăng dầu:

Nhiệm vụ của tàu chở xăng dầu là tiếp nhận hàng và là nơi chứa xăng dầu. Để chuyển giao tới các xe chở xăng dầu .

Đội xe:

Tiếp nhận dầu từ các tàu chở dầu rồi chuyển giao tới các đại lý bán, tài sản được giao, đảm bảo an toàn tuyệt đối về người, hàng hóa và phương tiện. Tổ chức vận chuyển dầu từ đầu nguồn về theo kế hoạch vận chuyển của công ty.

Kho xăng dầu:

Là đơn vị kho có chức năng tiếp nhận, dự trữ, bảo quản và tổ chức cấp phát theo phiếu xuất kho của công ty cho khách hàng đúng số lượng, đảm bảo chất lượng. Quản lý và sử dụng có hiệu quả tài sản và lao động hiện có.

Khởi cửa hàng xăng dầu:

Hoạt động chủ yếu của các cửa hàng xăng dầu là trực tiếp tổ chức kinh doanh xăng dầu, và các sản phẩm hóa dầu phục vụ cho các yêu cầu của người tiêu dùng có số lượng nhỏ lẻ trên địa bàn đóng chân theo cơ chế điều động hàng của công ty, là đơn vị hoạch toán hóa sổ.

Chi nhánh xăng dầu Quảng Ninh:

Thay mặt Công ty TNHH xăng dầu Hà Thịnh chịu trách nhiệm tổ chức kinh doanh xăng dầu và các sản phẩm hóa dầu phục vụ nhu cầu phát triển kinh tế, an ninh quốc phòng và nhu cầu tiêu dùng của nhân dân trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh

2.3. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh.***2.3.1. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh thông qua các chỉ tiêu tổng quát.***

Để kiểm soát và đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ta đi phân tích các khoản mục trong báo cáo kết quả kinh doanh của công ty. Qua đó ta sẽ có cái nhìn khái quát về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời gian nhất định.

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

Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh(2014 – 2015)**Đơn vị tính: VNĐ**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2105	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch năm 2015/2014		Chênh lệch năm 2014/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	200,330,022,873	268,758,913,353	347,874,100,239	(68,428,890,480)	-25.5%	(79,115,186,886)	-22.7%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0	0.0%	0	0.0%
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	200,330,022,873	268,758,913,353	347,874,100,239	(68,428,890,480)	-25.5%	(79,115,186,886)	-22.7%
4	Giá vốn hàng bán	196,582,909,243	263,158,479,148	339,019,136,506	(66,575,569,905)	-25.3%	(75,860,657,358)	-22.4%
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3,747,113,630	5,600,434,205	8,854,963,733	(1,853,320,575)	-33.1%	(3,254,529,528)	-36.8%
6	Doanh thu hoạt động tài chính	55,127,685	21,618,715	29,887,950	33,508,970	155.0%	(8,269,235)	-27.7%
7	Chi phí tài chính	182,971,451	1,894,806,741	3,380,604,180	(1,711,835,290)	-90.3%	(1,485,797,439)	-44.0%
	Trong đó: Chi phí lãi vay	182,971,451	1,894,806,741	3,380,604,180	(1,711,835,290)	-90.3%	(1,485,797,439)	-44.0%

8	Chi phí quản lý kinh doanh	4,006,272,391	3,803,830,904	5,004,007,935	202,441,487	5.3%	(1,200,177,031)	-24.0%
9	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	(387,002,527)	(76,584,725)	500,239,568	(310,417,802)	405.3%	(576,824,293)	-115.3%
10	Thu nhập khác	220,000,000	0	1,197,000	220,000,000	0.0%	(1,197,000)	-100.0%
11	Chi phí khác	215,711,114	0	408142858	215,711,114	0.0%	(408,142,858)	-100.0%
12	Lợi nhuận khác	4,288,886	0	(408,023,158)	4,288,886	0.0%	408,023,158	-100.0%
13	Tổng lợi nhuận trước thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-399.7%	(168,801,135)	-183.0%
14	Chi phí thuế TNDN	0	0	0	0	0.0%	0	0.0%
15	Lợi nhuận sau thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-399.7%	(168,801,135)	-183.0%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Qua bảng số liệu đã phân tích, ta thấy các chỉ tiêu: Phân tích qua số liệu 3 năm ta thấy như sau. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ qua các năm có xu hướng giảm dần. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2014 giảm 79,115,186,886 đ tương ứng với mức tỉ lệ giảm 22.7%. Doanh thu năm 2015 giảm 68,428,890,480 đ tương ứng mức tỉ lệ giảm 25.5% so với năm 2014. Doanh thu giảm là do năm 2014 giá xăng dầu giảm cho tới năm 2015 thì giá xăng có xu hướng giảm mạnh hơn. Lượng xăng dầu công ty nhập vào ít đi so với những năm trước đó do thị trường dầu khí trên thế giới không ổn định.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ trong ba năm cũng thay đổi đáng kể theo giá xăng dầu chung giảm và do trong 3 năm không thay đổi là do các khoản giảm trừ doanh thu không đáng kể.

Giá vốn hàng bán năm 2015 giảm 66,575,569,905 đ so với năm 2014, tương ứng tỷ lệ giảm 25.3%. Năm 2014, giá vốn hàng bán giảm 75,860,657,358 đ so với năm 2013, tương ứng tỷ lệ giảm 22.4%. Giá vốn hàng bán giảm là do là do giá xăng dầu nhập vào giảm so với các năm còn lại.

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2015 cũng giảm so với các năm còn lại. Nguyên nhân là doanh thu năm 2015 giảm. Lợi nhuận năm 2015 giảm 1,853,320,575 đ so với năm 2014, tương ứng với tỷ lệ giảm 33.1%. Lợi nhuận năm 2014 giảm 3,254,529,528 đ so với năm 2013, tương ứng tỷ lệ giảm 36.8%. Lợi nhuận giảm là do doanh thu của Công ty giảm.

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh thu từ hoạt động này năm 2015 tăng 33,508,970 đ so với năm 2014, tương ứng mức tăng là 155.0%. Năm 2014, doanh thu từ hoạt động tài chính giảm 8,269,235 đ so với năm 2013, tương ứng mức giảm 27.7%. Nguyên nhân này trong ba năm năm 2014 so với năm 2014 thì tăng. Nguyên nhân là do doanh thu trong năm 2015 giảm nên kéo theo doanh thu hoạt động tài chính cũng tăng.

Chi phí tài chính của các năm gần đây của Công ty đã giảm mạnh. Đây là điều đáng khen với Công ty. Năm 2015 giảm 1,711,835,290 đ so với năm 2014, tương ứng mức giảm 90.3%. Năm 2014 chi phí tài chính giảm 1,485,797,439 đ so với năm 2013, tương ứng mức giảm 44.4%. Đây là do chính sách của Nhà nước đối với doanh nghiệp. Công ty không còn gặp thủ tục khó khăn khi vay vốn như trước nên loại chi phí này giảm.

Chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty trong những năm gần đây tăng là do Công ty đã đầu tư thêm nhiều vào bộ máy quản lý. Năm 2015, chi phí quản

lý doanh nghiệp tăng 202,441,487 đ so với năm 2014, tương ứng với tỷ lệ tăng 5.3%. Năm 2014, nhóm chi phí này giảm 1,200,177,031 đ so với năm 2013, tương ứng với tỷ lệ giảm 24.0%.

Lợi nhuận thuần về hoạt động kinh doanh trong các năm giảm. Đây là điều không tốt với doanh nghiệp. Lợi nhuận thuần giảm là do doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm, trong đó các loại chi phí, ngoại trừ chi phí quản lý doanh nghiệp thì các loại chi phí khác đều tăng. Năm 2015, lợi nhuận thuần giảm 310,417,802 đ tương ứng mức giảm 405.3% so với năm 2014. Năm 2014, chỉ tiêu này giảm 576,824,293 đ, tương ứng mức giảm 115.3% so với năm 2013. Đây là do doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm nên lợi nhuận cũng giảm, trong khi đó tốc độ tăng chi phí cao hơn doanh thu.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế trong các năm giảm. Chỉ tiêu này giảm là do lợi nhuận thuần giảm, tổng khi các chi phí khác lớn. Năm 2015, lợi nhuận kế toán trước thuế giảm 306,128,916 đ, tương ứng mức giảm 399.7% so với năm 2014. Năm 2014 giảm 168,801,135 đ so với năm 2013, mức giảm là 183.0%.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập của doanh nghiệp năm 2015 giảm 306,128,916 đ so với năm 2014, mức giảm tỷ lệ là 399.7%. Trong khi đó năm 2014, chỉ tiêu này giảm 168,801,135 đ tương ứng mức giảm 183.0%. Nguyên nhân là do trong năm 2015, Công ty giảm doanh số xuống khi mức giá dầu giảm so với những năm trước.

2.3.2. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

2.3.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Ta có bảng phân tích sau:

Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2015/2014	
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1	Doanh thu thuần	200,330,022,873	268,758,913,353	347,874,100,239	(68,428,890,480)	-25%	(79,115,186,886)	-22.74%
2	Lợi nhuận sau thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-400%	(68,801,135)	-183.05%
3	Vốn kinh doanh bình quân	86,946,197,770	102,880,395,477	105,584,766,005	(15,934,197,707)	-15%	(2,704,370,528)	-3%
4	Hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh (1/3)	2.30	2.61	3.29	-0.31	-12%	-0.68	-21%
5	Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh (2/3)	-0.0044	-0.0007	0.0009	-0.0037	-491%	-0.0016	-185%

Đơn vị tính: VNĐ

(Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Trong hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh ta thấy năm 2015, cứ một đồng vốn kinh doanh bỏ ra thu được 2.30 đồng doanh thu. Năm 2014 tỷ lệ này là 2.61 đồng. Năm 2013 tỷ lệ này là 3.29 đồng. Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh năm 2015 giảm 0.31 đồng so với năm 2014 tương ứng với tỷ lệ giảm 12%. Năm 2014 tỷ suất này giảm 0.68 đồng so với năm 2013, tương ứng mức giảm 21%. Nguyên nhân là nguồn cung cấp xăng dầu đầu vào vẫn còn đắt so với xăng dầu chung thì lại giá rẻ. Đồng thời trong quá trình vận chuyển và tiêu thụ có nhiều chi phí phát sinh hơn so với dự kiến.

Qua tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh ta thấy trong năm 2015, cứ 1 đồng vốn kinh doanh Công ty bỏ ra lỗ 0.0044 đồng. Năm 2014 công ty thu được 0.0007 đồng lỗ. Chỉ riêng năm 2013 Công ty thu được 0.0009 đồng lợi nhuận. Qua bảng phân tích ta thấy, năm 2015 tỷ suất này giảm 0.0037 so với năm 2014, tương ứng với mức giảm là 491%. Năm 2014 tỷ suất này giảm 0.0016 đồng so với năm 2013, tương ứng mức giảm 185%. Nguyên nhân là do lợi nhuận thấp hơn quá nhiều so với mức vốn kinh doanh bỏ ra.

2.3.2.2. *Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định*

Ta có bảng phân tích sau:

Bảng phân tích sử dụng vốn cố định

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2014/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1	Doanh thu thuần	200,330,022,873	268,758,913,353	347,874,100,239	(68,428,890,480)	-25%	(79,115,186,886)	-22.74%
2	Lợi nhuận sau thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-400%	(68,801,135)	183.05%
3	Vốn cố định bình quân	9,366,472,597	7,257,473,451	8,768,098,819	2,108,999,147	29%	(1,510,625,369)	-17%
4	Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/3)	21.39	37.03	39.67	(15.64)	-42%	(2.64)	-7%
5	Tỷ suất lợi nhuận vốn	(0.041)	(0.011)	0.011	(0.030)	-287%	(0.021)	-200%
Sinh viên: Vũ Văn Quyên - Lớp QT1601N								42
	Số định (2/3)							

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Vốn cố định của công ty năm 2015 tăng 2,108,999,147 đ so với năm 2014, tương đương tỷ lệ tăng 29% và vốn cố định năm 2014 giảm 1,510,625,369 đ so với năm 2013 tương ứng giảm tỷ lệ là 17%. Công ty đã bỏ ra một khoản chi phí để tu sửa tàu và máy móc trang thiết bị để tránh rủi ro trong khi hoạt động kinh doanh của Công ty.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường việc sử dụng vốn cố định đạt hiệu quả như thế nào. Năm 2015, chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cố định cho ta thấy cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra thu được 21.39 đồng doanh thu. Năm 2014 Công ty thu được 37.03 đồng doanh thu. Năm 2013 Công ty thu được 39.67 đồng doanh thu. Qua bảng phân tích ta thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định 2015 so với năm 2014 giảm 15.64 lần tương ứng mức giảm 42%, năm 2014 so với năm 2013 giảm 2.64 lần tương ứng mức giảm 7%. Tỷ suất này giảm dần là do doanh thu thuần của công ty giảm xuống và chi phí cao.

Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định trong năm 2015 thấy 1 đồng vốn cố định tạo ra - 0.041 đồng lợi nhuận. Năm 2014 tạo ra - 0.011 đồng doanh thu. Ngoại trừ năm 2013, 1 đồng vốn cố định đem lại 0.011 đồng doanh thu. Qua bảng phân tích ta thấy tỷ suất này giảm 1.045. Qua bảng phân tích ta thấy tỷ lệ này giảm 0.030 đồng so với năm 2014 tương ứng tỷ lệ giảm 287% và tỷ suất năm 2014 so với năm 2013 là giảm 0.021 đồng tương ứng tỷ lệ giảm 200%. Tỷ suất này giảm, nguyên nhân lợi nhuận của công ty giảm. Qua đó chứng minh thấy Công ty đang trong giai đoạn kinh doanh không hiệu quả vì do giá xăng dầu chung giảm xuống và chi phí bỏ ra nhiều và lượng xăng dầu nhập vào hạn chế doanh thu giảm xuống.

2.3.2.3. *Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động*

Ta có bảng phân tích sau:

Bảng phân tích sử dụng vốn lưu động**Đơn vị tính: VNĐ**

STT	Chi tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2014/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1	Doanh thu thuần	200,330,022,873	268,758,913,353	347,874,100,239	(68,428,890,480)	-25%	(79,115,186,886)	-22.74%
2	Lợi nhuận sau thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-400%	(68,801,135)	-183.05%
3	Vốn lưu động bình quân	70,327,956,246	85,811,666,868	91,482,536,552	(15,483,710,622)	-18%	(5,670,869,684)	-6%
4	Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động(2/3)	(0.0054)	(0.0009)	0.0010	(0.0045)	510%	(0.0019)	-189%
5	Số vòng quay vốn lưu động (1/3)	2.85	3.13	3.80	(0.28)	-9%	(0.67)	-18%
6	Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động ((360/(1/3))	126.38	114.94	94.67	11.44	10%	20.27	21%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại. Năm 2015, 1 đồng vốn lưu động bỏ ra thu được -0.0054 đồng. Năm 2014, 1 đồng vốn lưu động bỏ ra thu được -0.0009 đồng. Năm 2013, 1 đồng vốn lưu động bỏ ra thu được 0.0010 đồng lợi nhuận. Qua bảng phân tích ta thấy tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động năm 2015 với năm 2014 đã có sự thay đổi so với năm 2013. Tỷ suất năm 2015 giảm 0.0045 đồng tương ứng với mức giảm 510% so với năm 2014. Tương tự năm 2014 so với năm 2013 mức giảm là 0.0019 đồng tương ứng với 189%.

Số vòng quay vốn lưu động trong 3 năm: năm 2015 là số vòng quay vốn lưu động là 2.85 vòng, năm 2014 số vòng quay vốn lưu động là 3.13 vòng, năm 2013 số vòng quay vốn lưu động là 3.80 vòng. Số vòng quay vốn lưu động năm 2015 so với năm 2014 là giảm 0.28 tương ứng với tỷ lệ giảm 9%. Số vòng quay vốn lưu động năm 2014 so với năm 2013 là giảm 0.67 vòng tương ứng với giảm 18%. Công ty vẫn ổn định về mức tiêu thụ xăng dầu.

Số ngày một vòng quay vốn lưu động tăng. Năm 2015 số ngày vốn lưu động quay được 126.38 ngày. Số ngày vốn lưu động năm 2014 là 114.94 tương ứng với số ngày tăng 11.44 ngày tương ứng tỷ lệ tăng 10% so với năm 2015. Số lượng dầu trong công ty cao thời gian dài tiêu thụ nên số ngày của vòng quay vốn lưu động tăng.

2.3.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí

Tổng chi phí của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh gồm có giá vốn hàng bán, và chi phí quản lý doanh nghiệp. Để có thể đánh giá được hiệu quả sử dụng chi phí trong Công ty ta cần phải xét đến tổng các loại chi phí này.

Ta có bảng phân tích sau:

Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**Đơn vị tính: VND**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2014/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1	Doanh thu thuần	200,330,022,873	268,758,913,353	347,874,100,239	(68,428,890,480)	-25%	(79,115,186,886)	-22.74%
2	Lợi nhuận sau thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-400%	(68,801,135)	-183.05%
3	Giá vốn hàng bán	196,582,909,243	263,158,479,148	339,019,136,506	(66,575,569,905)	-25%	(75,860,657,358)	-22%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	4,006,272,391	3,803,830,904	5,004,007,935	202,441,487	5%	(1,200,177,031)	-24%
5	Tổng chi phí	200,589,181,634	266,962,310,052	344,023,144,441	(66,373,128,418)	-25%	(77,060,834,389)	-22%
6	Hiệu quả sử dụng chi phí (1/5)	0.999	1.007	1.011	-0.008	-1%	-0.004	0%
7	Tỷ suất lợi nhuận chi phí (2/5)	-0.0019	-0.0003	0.0003	-0.0016	-85%	-0.0006	-207%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Qua bảng chỉ tiêu hiệu quả chi phí ta thấy tổng chi phí năm 2015 giảm 66,373,128,418 đồng tương ứng mức giảm 25% so với năm 2014. Chi phí giảm là do chi phí quản lý doanh nghiệp giảm là do chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn giữ ở mức trung bình còn giá vốn hàng bán giảm nhiều so với các năm. Cụ thể chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 202,441,487 đồng tương ứng với mức tăng 5%. Còn giá vốn hàng bán giảm nhiều so với các năm còn lại cụ thể là giảm 66,575,569,905 đồng tương ứng tỷ lệ giảm là 25% so với năm 2014.

Tổng chi phí của năm 2014 giảm 77,060,834,389 đồng tương ứng tỷ lệ là 22% so với năm 2013. Trong đó chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 1,200,177,031 đồng so và tỷ lệ tương ứng giảm là 24% so với năm 2013. Qua đó ta thấy tổng chi phí năm 2014 giảm nhiều so với năm 2013.

Nguyên nhân là do: Hiện nay, nguyên nhân chủ yếu khiến giá dầu thế giới liên tục giảm xuống là do thị trường liên tục ở trạng thái cung vượt quá cầu nghiêm trọng, cũng như những dự đoán về triển vọng tăng trưởng của kinh tế toàn cầu ảm đạm khiến cho nhu cầu đối với dầu thô không tăng lên. Đã ảnh hưởng chung tới giá xăng dầu toàn cầu nói chung, Việt Nam nói riêng. Làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2015 cho biết, cứ 1 đồng doanh nghiệp bỏ ra thu được 0.999 đồng doanh thu, năm 2014 là 1.007 đồng doanh thu, năm 2013 là 1.011 đồng doanh thu. Hiệu suất 2015 giảm 0.008 đồng tương ứng mức tỷ lệ giảm 1% so với năm 2014. Năm 2014 so với năm 2013 mức này giảm là 0.004 đồng tương ứng mức giảm là tương đối không có. Cho thấy khả năng sử dụng chi phí của doanh nghiệp kém hơn so với các năm còn lại.

Tỷ suất lợi nhuận chi phí ta thấy năm 2015, cứ 1 đồng doanh nghiệp bỏ ra thu được -0.0019 đồng. Năm 2014 là -0.0003 đồng. Năm 2013 là 0.0003 đồng lợi nhuận.

Tỷ suất này giảm 0.0016 lần tương ứng mức giảm 85% năm 2015 so với năm 2014. Tỷ suất này giảm là do lợi nhuận giảm. Chi phí của doanh nghiệp lớn qua đó hiệu suất này sẽ giảm.

2.3.4. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Nhân tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi một doanh nghiệp chính là yếu tố con người. Đội ngũ cán bộ, công nhân trong doanh nghiệp chính là đội ngũ sẽ thực hiện các quyết định của nhà quản lý, vận hành các máy móc thiết bị để trực tiếp sản xuất ra sản phẩm. Lực lượng lao động của doanh nghiệp tác động trực tiếp tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất

kinh doanh của doanh nghiệp. Do tính chất ngành nghề kinh doanh của công ty vận chuyển xăng dầu để bán nên lao động trực tiếp giữ vai trò quan trọng. Chính vì vậy nhà quản lý phải có những cách làm tốt nhất để có hiệu quả tốt nhất về sử dụng lao động.

Bộ máy quản lý của Công ty bao gồm một giám đốc và một phó giám đốc và các trưởng các phòng ban trong Công ty. Trình độ học vấn của các ban quản lý của công ty đều có trình độ cao đẳng và đại học, thạc sỹ.

Qua bảng số liệu ta thấy nhân viên có trình độ thạc sỹ chiếm 3%, nhân viên có trình độ đại học chiếm 23% và nhân viên có trình độ cao đẳng chiếm 23%. Còn lại là lao động phổ thông chiếm 51%. Số lao động trực tiếp của công ty chiếm 50 người tương ứng với 76%, lao động gián tiếp chiếm 24% tương đương với 16 người. Lao động trực tiếp là công nhân viên trên các tàu chở dầu và bảo vệ chuyên chở xe.

Các cán bộ công nhân viên tại Công ty đều phải thực hiện một cách nghiêm túc các nội quy à công ty đề ra như: tuân thủ các biện pháp an toàn lao động, làm việc đúng giờ giấc, phải luôn cố gắng hết sức, sử dụng nguyên – vật liệu một cách tiết kiệm, luôn phải có ý thức bảo vệ tài sản của Công ty.

Tổng số lao động của Công ty trong năm 2015 là 66 người, năm 2014 là 62 người, năm 2013 là 60 người.

Ta có bảng phân tích sau:

Bảng phân tích sử dụng vốn cố định**Đơn vị tính: VND**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2014/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1	Doanh thu thuần	200,330,022,873	268,758,913,353	347,874,100,239	(68,428,890,480)	-25%	(79,115,186,886)	-22.74%
2	Lợi nhuận sau thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-400%	(68,801,135)	-183.05%
3	Tổng số lao động	62	62	60	0	0%	2	3%
4	Mức sinh lời một lao động (2/3)	(6,172,801)	(1,235,238)	1,536,940	(4,937,563)	-400%	(2,772,178)	-180%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Qua bảng phân tích ta thấy số lượng lao động năm 2015 vẫn giữ nguyên số lượng lao động so với năm 2014. Số lao động năm 2014 tăng 2 người so với năm 2013 tương ứng với tỷ lệ 3% so với năm 2013.

Mức sinh lời của một lao động năm 2015 giảm 4,937,563 đồng/người, tương ứng mức giảm 400% so với năm 2014. Mức sinh lời lao động năm 2014 giảm 2,772,178 đồng/người tương ứng mức giảm 180% so với năm 2013. Chỉ tiêu này giảm là do lợi nhuận không tốt.

2.3.5. Chỉ tiêu hiệu quả tài chính cơ bản

Ta có bảng chỉ tiêu khả năng thanh toán:

Bảng chỉ tiêu khả năng thanh toán

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2014/2013		
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %	
1	Tổng tài sản	71,012,000,063	100,176,024,949	97,761,423,014	(29,164,024,886)	-29%	2,414,601,935	2.47%	
2	Tài sản lưu động	54,104,360,933	86,551,551,559	85,071,782,177	(32,447,190,626)	-37%	1,479,769,382	1.74%	
3	Hàng tồn kho	10,052,544,093	42,654,213,974	40,153,516,975	(32,601,669,881)	-76%	2,500,696,999	6%	
4	Tiền và các khoản tương đương tiền	10,396,948,544	4,170,451,742	9,145,819,340	6,226,496,802	149%	-	4,975,367,598	-54%
5	Tổng nợ phải trả	70,876,660,022	99,658,171,267	97,074,568,197	(28,781,511,245)	-29%	2,583,603,070	3%	
6	Tổng nợ ngắn hạn	70,876,660,022	99,658,171,267	97,074,568,197	(28,781,511,245)	-29%	2,583,603,070	3%	
7	Hệ số thanh toán tổng quát (1/5)	1.002	1.005	1.007	-0.003	-0.3%	-0.002	-0.2%	
8	Hệ số thanh toán hiện thời (2/6)	0.763	0.868	0.876	-0.105	-12%	-0.008	-1%	
9	Hệ số thanh toán nhanh (2-3)/6)	0.622	0.44	0.463	0.181	41%	-0.022	-5%	
10	Hệ số thanh toán tức thời (4/6)	0.147	0.042	0.094	0.105	251%	-0.052	-56%	

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Xét hệ số thanh toán tổng quát trong 3 năm qua ta thấy năm 2015 hệ số này là 1.002 lần chứng tỏ 1 đồng vốn công ty đi vay có 1.002 đồng tài sản đảm bảo. Năm 2014 Công ty có 1.005 đồng tài sản đảm bảo. Năm 2013 Công ty có 1.007 đồng tài sản được đảm bảo. Hệ số này trong năm 2015 giảm 0.105 đồng tương ứng mức giảm 12% so với năm 2014. Hệ số này giảm trong năm 2015 là do nợ phải trả giảm 28,781,511,245 đồng trong khi tổng tài sản giảm 29,164,024,886 đồng. Qua đây công ty phải sử dụng đảm bảo đồng vốn đi vay.

Hệ số thanh toán tổng quát lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty được đảm bảo nhưng lại đang có chiều hướng giảm xuống. Công ty cần phải cải thiện khả năng thanh toán. Nguyên nhân do nợ phải trả của Công ty quá cao. Qua bảng phân tích ta thấy tổng nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản. Đây quả là điều khó khăn cho Công ty vì hầu như đều là vốn đi vay.

Hệ số thanh toán hiện thời trong năm 2015, 1 đồng nợ ngắn hạn có 0.763 đồng tài sản lưu động đảm bảo. Năm 2014, 1 đồng nợ ngắn hạn có 0.868 đồng tài sản lưu động đảm bảo. Năm 2013, có 0.463 đồng tài sản lưu động đảm bảo. Tỷ lệ này trong năm 2015 giảm 0.105 đồng tương ứng mức giảm là 12% so với năm 2014. Hệ số này chưa cao chứng tỏ khả năng thanh toán nợ đến hạn chưa tốt.

Hệ số thanh toán nhanh phản ánh năng lực thanh toán của Công ty mà không dựa vào việc buôn bán vật tư, hàng hóa của Công ty. Hệ số này năm 2015 là 0.622 lần, năm 2014 là 0.440 lần, năm 2013 là 0.463 lần. Hệ số này trong năm 2015 tăng 0.181 so với năm 2014. Năm 2014 hệ số này giảm 0.022 lần so với năm 2013. Qua đó cho ta thấy doanh nghiệp đảm bảo hơn trong việc thanh toán nợ. Nguyên nhân là do lượng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng thấp trong cơ cấu tài sản lưu động.

Hệ số thanh toán tức thời năm 2015 là 0.147 lần, năm 2014 là 0.042, năm 2013 là 0.094 lần. Qua ba năm ta thấy hệ số năm 2015 đã tăng lên. Điều đó cho thấy doanh nghiệp đảm bảo có chút tốt hơn trong việc thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền. Hệ số này trong năm 2015 tăng 0.105 lần so với năm 2014. Năm 2014 giảm 0.052 lần so với năm 2013. Trong đó ta thấy hàng tồn kho giảm, nợ ngắn hạn cũng giảm. Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2015 tăng 6,226,496,802 đồng tương ứng tăng 149% so với năm 2014. Trong đó nợ ngắn hạn giảm 28,781,511,245 đồng tương ứng tỷ lệ giảm là 29%.

*Ta có bảng hệ số cơ cấu nguồn vốn và tài sản

Bảng hệ số cơ cấu nguồn vốn và tài sản**Đơn vị tính: VND**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2014/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1	Tổng nguồn vốn	71,012,000,063	100,176,024,949	97,761,423,014	(29,164,024,886)	-29%	2,414,601,935	2.47%
2	Nợ phải trả	70,876,660,022	99,658,171,267	97,074,568,197	(28,781,511,245)	-29%	2,583,603,070	2.66%
3	Vốn chủ sở hữu	135,340,041	517,853,682	686,854,817	(382,513,641)	-74%	(169,001,135)	-25%
4	Tài sản ngắn hạn	54,104,360,933	86,551,551,559	85,071,782,177	(32,447,190,626)	-37%	1,479,769,382	2%
5	Tài sản dài hạn	16,907,639,130	13,624,473,390	12,689,640,837	3,283,165,740	24%	934,832,553	7%
6	Tổng tài sản	71,012,000,063	100,176,024,949	97,761,423,014	(29,164,024,886)	-29%	2,414,601,935	2%
7	Hệ số nợ (2/1)	0.998	0.995	0.993	0.003	0.33%	0.002	0.19%
8	Hệ số vốn chủ sở hữu (3/1)	0.002	0.005	0.007	-0.003	-63%	-0.002	-26%
9	Tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn (4/6)	0.762	0.864	0.870	-0.102	-12%	-0.006	-1%
10	Tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn (5/6)	0.238	0.136	0.130	0.102	75%	0.006	5%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Ta thấy trong năm 2015 hệ số nợ tăng 0.003 lần so với năm 2014. Hệ số này tăng vì cơ cấu nợ phải trả chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng nguồn vốn. Năm 2015 nợ phải trả giảm 28,781,511,245 đồng, nguồn vốn giảm 29,164,024,886 đồng so với năm 2014. Trong năm 2014 hệ số này tăng 0.002 lần so với năm 2013. Hệ số này qua 3 năm đều tăng chứng tỏ doanh nghiệp có số nợ lớn hơn vốn tự có, dễ dẫn đến tình trạng khó khăn, bị động khi bị chủ nợ đòi thanh toán. Nguyên nhân số nợ phải trả tăng cao là do nhiều công trình đang trong giai đoạn thi công.

Hệ số vốn chủ sở hữu trong ba năm đều có hướng giảm dần. Năm 2014, cứ 1 đồng vốn đi vay Công ty có 0.002 đồng vốn chủ sở hữu. Năm 2014 cứ 1 đồng vốn đi vay Công ty có 0.005 vốn chủ sở hữu. Năm 2013 cứ 1 đồng vốn đi vay có 0.007 đồng vốn chủ sở hữu. Tỷ số này trong năm 2015 giảm 0.003 lần so với năm 2014. Tỷ số này trong năm 2014 giảm 0.002 so với năm 2013. Nguyên nhân là tỷ trọng vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn. Điều này cho thấy Công ty đang thiếu tính tự chủ về nguồn vốn, nguồn vốn Công ty chủ yếu dựa vào vốn đi vay.

Trong hệ số cơ cấu tài sản năm 2015 1 đồng vốn bỏ ra có 0.238 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn. Năm 2014 có 0.136 đồng. Năm 2013 có 0.130 đồng. Tỷ suất này năm 2015 tăng 0.102 tương ứng mức tăng 75% so với năm 2014. Tỷ suất này năm 2014 tăng 0.006 lần, tương ứng mức tăng 5%. Tỷ suất tài sản dài hạn/Tổng tài sản trong năm 2015 đã tăng vì cơ cấu tài sản dài hạn chỉ tăng 3,283,165,740 tương ứng mức tăng 24%. Tỷ trọng cơ cấu tài sản dài hạn cũng chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu tổng tài sản. Doanh nghiệp cần cố gắng tăng tỷ trọng loại tài sản này.

Hệ số tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản năm 2015 giảm 0.102 so với năm 2014. Tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản năm 2014 giảm 0.006 so với năm 2013. Tỷ số này luôn giảm là do Tài sản ngắn hạn trong những năm gần đây thấp trong cơ cấu tài sản của Công ty. Tài sản ngắn hạn thấp là do lượng hàng tồn kho trong Công ty thấp.

* Tỷ số phản ánh hiệu suất hoạt động.

Ta có bảng phân tích hiệu suất hoạt động.

Bảng phân tích hiệu suất hoạt động**Đơn vị tính: VND**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2014/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1	Doanh thu thuần	200,330,022,873	268,758,913,353	347,874,100,239	(68,428,890,480)	-25%	(79,115,186,886)	-22.74%
2	Giá vốn hàng bán	196,582,909,243	263,158,479,148	339,019,136,506	(66,575,569,905)	-25%	(75,860,657,358)	-22%
3	Hàng tồn kho bình quân	26,353,379,034	41,403,865,475	35,896,183,109	(15,050,486,441)	-36%	5,507,682,366	15%
4	Vốn kinh doanh bình quân	86,946,197,770	102,880,395,477	105,584,766,005	(15,934,197,707)	-15%	(2,704,370,528)	-3%
5	Các khoản phải thu bình quân	35,296,771,589	35,940,181,636	34,791,116,618	(643,410,047)	-2%	1,149,065,018	3%
6	Vòng quay khoản phải thu bình quân (1/5)	5.676	7.478	9.999	-1.802	-24%	-2.521	-25%
7	Kì thu tiền bình quân (5*360)/1)	63.430	48.142	36.004	15.288	32%	12.138	34%

8	Vòng quay hàng tồn kho (3/4)	0.303	0.402	0.340	-0.099	-25%	0.062	18%
---	------------------------------	-------	-------	-------	--------	------	-------	-----

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Năm 2015 số vòng quay hàng tồn kho là 0.303 vòng/năm. Năm 2014 số vòng quay là 0.402 vòng/năm. Năm 2013 số vòng quay là 0.340 vòng/năm. Tỷ số này cho thấy năm 2015 hàng tồn kho của Công ty quay được là 0.303 vòng. Năm 2014 hàng tồn kho của Công ty quay được 0.402 vòng. Năm 2013 hàng tồn kho Công ty quay được là 0.340 vòng. Tỷ số này giảm 0.099 vòng, tương ứng mức giảm 25% của năm 2015 so với năm 2014. Tỷ số này tăng 0.062 vòng tương ứng mức tăng 18% năm 2014 so với năm 2013. Số vòng quay nhỏ chứng tỏ lượng hàng tồn kho trong Công ty lớn. Lượng hàng tồn kho ở đây là các kho xăng dầu còn tồn... Số vòng quay nhỏ khiến chu kỳ kinh doanh kéo dài hơn, thời gian tồn kho lớn bằng chứng việc lượng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản ngắn hạn. Điều này cho thấy Công ty kinh doanh chưa hiệu quả trong năm nay.

Vòng quay khoản phải thu của Công ty ba năm qua khá lớn. Năm 2015 vòng quay khoản phải thu là 5.676 vòng, năm 2014 là 7.478 vòng, năm 2013 là 9.999 vòng. Số vòng quay khoản phải thu giảm dần. Vòng quay của các năm lớn nguyên nhân là do doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều tiền vào các khoản phải thu. Đây cũng là điều dễ hiểu vì phần lớn nguồn vốn của Công ty là tiền đi vay. Do đó vòng quay lớn chưa chắc đã tốt.

Kỳ thu tiền bình quân trong ba năm qua thấy năm gần nhất tăng mạnh. Năm 2015 kỳ thu tiền của Công ty là 63.430 ngày. Năm 2014 Công ty có 48.142 ngày và năm 2013 là 36.004 ngày. Kỳ thu tiền năm 2015 tăng 15.288 ngày tương ứng mức tăng 32%. Kỳ thu tiền năm 2014 là 12.138 ngày tương ứng mức tỷ là 34%. Nguyên nhân kỳ thu tiền của Công ty cao do do khoản phải thu bình quân cao.

*Tỷ số sinh lời

Ta có bảng phân tích về chỉ tiêu hệ số sinh lời

Bảng phân tích về chỉ tiêu hệ số sinh lời**Đơn vị tính: VNĐ**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Năm 2013	Chênh lệch 2015/2014		Chênh lệch 2014/2013	
					Tuyệt đối	Tương đối %	Tuyệt đối	Tương đối %
1	Vốn kinh doanh bình quân	86,946,197,770	102,880,395,477	105,584,766,005	(15,934,197,707)	-15%	(2,704,370,528)	-3%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-399.7%	(168,801,135)	-183.0%
3	EBIT	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-399.7%	(168,801,135)	-183.0%
4	Lợi nhuận sau thuế	(382,713,641)	(76,584,725)	92,216,410	(306,128,916)	-399.7%	(168,801,135)	-183.0%
5	Vốn chủ sở hữu bình quân	135,340,041	517,853,682	686,854,817	(382,513,641)	-74%	(169,001,135)	-25%
6	Tỷ suất LNNT/ vốn kinh doanh bình quân (2/1)	-0.0044	-0.0007	0.0009	-0.0037	-491%	-0.0016	-185%
7	Tỷ suất ROA(3/1)	-0.0044	-0.0007	0.0009	-0.0037	-491%	-0.0016	-185%
8	Tỷ suất ROE (3/4)	-1.172	-0.127	0.144	-1.045	-822%	-0.271	-188%
9	Tỷ suất ROAE(3/1)	-0.0044	-0.0007	0.0009	-0.0037	-491%	-0.0016	-185%

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh)

Tỷ suất LNTT/VKD bình quan năm 2015 cho thấy một đồng vốn kinh doanh Công ty bỏ ra thu được -0.0044 đồng lợi nhuận trước thuế. Công ty thu được -0.0007 đồng lợi nhuận trước thuế. Năm 2013 Công ty thu được 0.0009 đồng lợi nhuận trước thuế. Nguyên nhân là do chi phí tăng cao nên lợi nhuận trước thuế của Công ty có tăng nhưng không đáng kể.

Tỷ suất ROA cho biết năm 2015 cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra Công ty thu được -0.0044 đồng. Năm 2014 Công ty thu được -0.0007 đồng. Chỉ riêng năm 2013 thu được 0.0009 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân do năm 2014 và năm 2015 giá bán xăng dầu giảm mạnh.

Qua tỷ suất ROE ta thấy năm 2015 cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra Công ty thu được 1.172 lỗ. Năm 2014 Công ty thu được 0.127 lỗ. Năm 2013 Công ty thu được 0.144 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này trong năm 2015 giảm 1.045 tương ứng với giảm 822% so với năm 2014. Trong khi đó tỷ suất này trong năm 2014 cũng giảm 0.271 tương ứng với giảm 188% so với năm 2013. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế bị âm và vốn chủ sở hữu thấp. Đây là điều dễ hiểu bởi vì nguồn vốn của Công ty hầu như là vốn đi vay, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng rất nhỏ, chỉ khoảng 10% tổng nguồn vốn.

Tỷ suất ROA_E của năm 2015 của Công ty là -0.0044. Điều này cho thấy cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra Công ty bị lỗ 0.0044 đồng trước thuế và lãi vay. Năm 2014 Công ty là - 0.0007 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Năm 2013 Công ty là 0.0009 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Điều này cho thấy Công ty đang trong thời gian khó khăn. Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh đã đang sử dụng khá nhiều vốn vay, đồng nghĩa với việc rủi ro tài chính của Công ty là khá lớn nếu không thanh toán số lãi ngân hàng đến hạn trả.

2.4. Những thuận lợi – khó khăn

2.4.1. Thuận lợi

Hiện nay Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh đang kinh doanh chủ yếu lĩnh vực buôn bán xăng dầu. Trên lĩnh vực này có nhiều cơ hội do sự chuyển đổi nền kinh tế của đất nước từ nền kinh tế kế hoạch hóa sang nền kinh tế thị trường và cộng thêm là sự tăng trưởng phát triển của đất nước, đời sống người dân nâng cao, phương tiện giao thông, và ngành đánh bắt hải sản và đường biển phát triển. Công ty có trụ sở và chi nhánh, tàu dầu, kho chứa dầu, cây xăng thuận lợi cho việc vận chuyển cũng như giao dịch.

Cùng với những thuận lợi đó công ty còn nhận được sự tạo điều kiện, chi đạo của Bộ Quốc Phòng với những cơ chế, chính sách mới. Công ty còn có đội

ngũ cán bộ công nhân viên, công nhân cũ cũng như mới luôn đoàn kết gắn bó với sự tồn tại và phát triển của công ty, đồng thời công ty cũng có những kinh nghiệm rất quý báu rút ra từ những năm hoạt động trước đây để giúp cho công ty đủ khả năng thực hiện thắng lợi mục tiêu kinh tế cũng như mục tiêu xã hội của mình.

2.4.2. Khó khăn

Công ty có thị phần nhỏ và sự cạnh tranh cao, mặt hàng có rất nhiều biến động trên thế giới, đồng thời lại là mặt hàng do nhà nước trợ giá và quy định giá. Vì vậy công ty không có nhiều biện pháp, phương thức biến đổi trong kinh doanh. Bên cạnh đó công ty còn là doanh nghiệp trực thuộc Bộ Quốc phòng, chịu sự giám sát và quản lý của Bộ nên không chủ động và còn khô cứng trong những quyết sách đầu tư cũng như kinh doanh mới.

Công ty có đội ngũ cán bộ công nhân viên gắn bó song cũng còn nhiều bất cập về năng lực, về trình độ và tác phong lao động. Đối với những người có thời gian công tác lâu năm trong thời gian bao cấp tuy có được đào tạo lại nhưng chỉ với những lớp bổ túc ngắn ngày nên không đáp ứng được nhu cầu công việc hiện tại trong sự phát triển của nền kinh tế mới, nên kinh tế thị trường với sự cạnh tranh gay gắt hiện nay.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN HÀ THỊNH

3.1. Phương hướng phát triển tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh

3.1.1. Mục tiêu phát triển

Cũng như các doanh nghiệp khác, để hoạt động kinh doanh của Công ty có kết quả và mang lại hiệu quả hơn, Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh cũng đã đề ra các mục tiêu chung, đó là lợi nhuận. Đây là cái đích, là tất yếu kết quả của quá trình kinh doanh mà bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng muốn đạt được. Đặc biệt là Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh thì mục tiêu càng quan trọng hơn nữa bởi lẽ Công ty đã nhận thực được ứu thế của mình trong lĩnh vực kinh doanh. Để đạt được mục tiêu này, Công ty dự định sẽ đưa ra những phương hướng, biện pháp, những chiến lược kinh doanh nhằm tăng doanh số bán hàng, tăng năng suất lao động, đồng thời đẩy mạnh hoạt động khai thác, nghiên cứu thị trường, mở rộng quan hệ giao lưu, buôn bán... Nhằm nâng cao hiệu quả và lợi nhuận của Công ty và cụ thể là:

- + Đảm bảo kinh doanh có lãi, thu lợi nhuận về cho Công ty.
- + Nộp ngân sách nhà nước theo luật định.
- + Đảm bảo tăng trưởng vốn.
- + Đảm bảo mức thu nhập cho người lao động ổn định, đẩy mạnh hỗ trợ đào tạo cho cán bộ công nhân viên trong Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh
- + Nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty một cách tối đa nhất.
- + Tận dụng một cách có hiệu quả các yếu tố nguồn lực đầu vào, giảm thiểu tới mức thấp nhất chi phí kinh doanh.
- + Tuân thủ đúng những điều luật về doanh nghiệp mà Nhà nước đề ra.
- + Tìm ra những nguồn Xăng dầu chất lượng. Lãnh đạo của Công ty cũng chủ trương không dựa vào một nhà cung cấp nào cả để tránh bị ép giá trong mỗi lần nhập Xăng dầu.
- + Bộ phận quản lý và lãnh đạo luôn tìm cách đổi mới dây chuyền công nghệ, thu mua các loại máy móc hiện đại để phục vụ tốt cho quá trình xây dựng.
- + Công ty luôn cố gắng cải thiện tài chính của Công ty.
- + Nâng cao sự cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh, giành lấy thị trường.

+ Đảm bảo an toàn lao động cho công nhân lao động, tôn trọng hợp đồng với người lao động, luôn tạo điều kiện tốt nhất để họ hoàn thành công việc. Công ty duy trì chính sách thưởng Tết và quý.

3.1.2. Phương hướng kinh doanh của Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh

Nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua có dấu hiệu chuyển biến tích cực. Với sự phát triển của thương mại Quốc tế, làm mở rộng các mối quan hệ thương mại giữa các quốc gia với nhau bất kể những hạn chế về không gian và thời gian. Những nhân tố này tác động tích cực góp phần thúc đẩy phát triển ngành Giao thông vận tải và ngành Hàng không dân dụng.

Trước những biến đổi theo chiều hướng tích cực của ngành Giao thông vận tải đặc biệt là đường biển. Trước những biến đổi theo chiều hướng tích cực của ngành Hàng hải, Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh – một trong những Công ty được độc quyền kinh doanh các loại Xăng dầu... trên thị trường Hải Phòng đã nhận thức được điều này. Trong những năm qua, Công ty luôn tổ chức công tác nghiên cứu thị trường, khách hàng... đồng thời luôn kiểm tra chặt chẽ, đánh giá những kết quả hoạt động kinh doanh của mình qua các năm để rút ra các bài học kinh nghiệm cho những năm sau. Công ty dự định xây dựng cho mình những chiến lược, kế hoạch dài hạn, có cái nhìn tổng thể lâu dài. Dựa vào các kết quả biến đổi trong những năm tới, Công ty đã đề ra một loạt những định hướng cho các năm tới như sau:

+ Chú trọng tới các công tác mở rộng thị trường trong khu vực, nâng cao thị phần trong khu vực, đẩy mạnh hoạt động xuất Xăng dầu cho các tàu Bắc Nam, và vận chuyển hàng vì những tàu này là nguồn đem lại chủ yếu lợi nhuận cho Công ty trong những năm qua.

+ Kiểm soát chặt chẽ, triệt để để tiết kiệm các chi phí phi kinh doanh. Sử dụng hiệu quả hơn chi phí kinh doanh và phấn đấu cắt giảm một số khoản chi tiêu không cần thiết khác, góp phần tăng lợi nhuận, tích lũy vốn để tái sản xuất kinh doanh mở rộng.

+ Đầu tư triệt để vào việc xây dựng đầu tư vào mua sắm, nâng cao trang thiết bị máy móc, phương tiện vận tải tra nạp nhiên liệu, các kho bãi.

+ Tích cực trong công tác thiết lập các mối quan hệ hợp tác kinh doanh trong khu vực. Tìm các đối tác có địa điểm thích hợp để xây dựng các cửa hàng để mở rộng thị trường kinh doanh nhiên liệu, mở rộng mạng lưới, các cửa hàng buôn bán, bán lẻ và tranh thủ đầu tư của các thành phần kinh tế.

3.2. Các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh

3.2.1. Biện pháp thanh lý một số tàu cũ hoạt động không hiệu quả

3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp

Theo như 2.3.2.2: Năm 2015, chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cố định cho ta thấy cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra thu được 21.39 đồng doanh thu. Năm 2014, Công ty thu được 37.03 đồng doanh thu. Năm 2013 Công ty thu được 39.67 đồng doanh thu. Qua các năm thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định có xu hướng giảm xuống. Qua bảng phân tích ta thấy năm 2015 hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm 15.64 đồng so với năm 2014 tương ứng mức giảm 42% so với năm 2014. Trong khi đó hiệu suất này năm 2014 lại giảm 2.64 đồng tương ứng mức giảm 7% so với năm 2013. Năm 2015 tỷ suất này giảm nhanh là do mức doanh thu thuần của Công ty giảm nhanh nhưng mức cố định lại tăng lên. Cụ thể năm 2014 mức giảm doanh thu thuần của Công ty giảm 68,428,890,480 đồng, tương ứng mức giảm là 25% trong khi đó vốn cố định tăng 2,108,999,147 tương ứng mức tăng 29%. Qua đó ta thấy khả năng sử dụng vốn cố định kém. Nguyên nhân do doanh thu trong năm 2015 của công ty đã giảm nhiều so với năm trước đó.

3.2.1.2. Mục tiêu của biện pháp

Làm tăng hiệu suất sử dụng vốn cố định từ đó làm tăng tỷ suất lợi nhuận vốn cố định.

3.2.1.3. Nội dung của biện pháp

Hiện tại công ty có 2 tàu mới và 10 tàu cũ. Trong số các tàu cũ một số các con tàu sắp hết đăng kiểm tàu đã cũ tốn chi phí nhiên liệu, chi phí sửa chữa lớn, chi phí lớn cho trả công nhân viên làm việc trong khi các doanh số năm 2015 giảm sút. Nên Công ty đã quyết định thanh lý 2 tàu cũ đi.

3.2.1.4. Kết quả dự kiến đạt được

Dự kiến sau khi thực hiện giải pháp thanh lý một số các con tàu cũ, vốn cố định bình quân của Công ty sẽ giảm đi. Trước khi thực hiện các biện pháp vốn cố định bình quân trong năm 2015 là 9,366,472,597 đồng. Sau khi thực hiện các biện pháp trên dự kiến kết quả thu được có thể giảm 25% vốn cố định bình quân năm 2015.

Vốn cố định bình quân của Công ty: $9,366,472,597 * 25\% = 2,341,618,149$ đ

Ta có bảng so sánh sau:

STT	Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối %
1	Doanh thu thuần	200,330,022,873	200,330,022,873	0	0
2	Lợi nhuận sau thuế	-382,713,641	1,958,904,508	1,576,190,867	80%
3	Vốn cố định bình quân	9,366,472,597	2,341,618,149	-7,024,854,448	-300%
4	Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/3)	21.39	26.7375	5.3475	20%
5	Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định (2/3)	-0.041	-0.041	0	0%

Nhận xét: Việc thực hiện thanh lý các con con tàu cũ, vẫn còn sử dụng nhưng không mang lại hiệu quả và những con tàu đã đến kỳ sửa chữa việc đầu tư không mang lại hiệu quả. Qua giải pháp thanh lý này, thấy được chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định đã cải thiện đáng kể. Tỷ suất của chỉ số này tăng 25% theo dự kiến.

3.2.2. Biện pháp giảm bớt các khoản vốn vay

3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp

Ta thấy trong năm 2015 hệ số nợ hiện tại của Công ty là 0.998, hệ số nợ này tăng 0.003 lần so với năm 2014. Hệ số nợ này tăng vì cơ cấu nợ phải trả chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng nguồn vốn. Năm 2015 nợ phải trả của Công ty là 70,876,660,022 đồng trong khi đó tổng nguồn vốn 71,012,000,063 đồng. Hệ số này tiến sát tới 1 chứng tỏ doanh nghiệp có số nợ lớn hơn vốn tự có, dễ dẫn đến tình trạng khó khăn, rủi ro tài chính cao dễ dẫn đến phá sản.

3.2.2.2. Mục tiêu của biện pháp

Giảm hệ số nợ, giảm rủi ro

3.2.2.3. Nội dung của biện pháp

Qua việc thanh lý một số con tàu cũ từ giải pháp một lấy số tiền đó trả bớt số nợ tại Công ty đi.

Công ty cần cải thiện khả năng sử dụng đồng vốn đi vay của mình: đầu tư một cách đúng đắn, tránh những khoản chi sai mục đích. Công ty cần phải tăng doanh số bán hàng: Doanh số bán hàng luôn là mục tiêu hàng đầu của mỗi doanh nghiệp bởi nó quyết định tới sự tồn tại và phát triển của chính doanh nghiệp. Doanh số bán hàng của Công ty tăng lên sẽ giúp cho Công ty ổn định hơn trong việc trả nợ cho chủ nợ và uy tín hơn trong việc kinh doanh của Doanh nghiệp.

Trong cơ chế thị trường, bất kỳ Công ty, doanh nghiệp nào cũng phải tiến hành hoạt động quảng cáo dưới hình thức này hay hình thức khác để giới thiệu về mình, về sản phẩm để kích thích khách hàng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Quảng cáo là hoạt động quan trọng cần thiết trong chiến lược kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào.

Hiện nay có rất nhiều loại hình quảng cáo khác nhau, mỗi loại đều có ưu điểm, nhược điểm riêng. Do đặc điểm của Công ty và đặc điểm của mặt hàng kinh doanh, Công ty chọn hình thức quảng cáo, tập trung marketing bằng cách chạy quảng cáo để đưa web lên top google và các chính sách giảm giá hoặc chiết khấu cho khách hàng thân thiết hoặc mua hàng với giá trị lớn hoặc tặng món quà kèm theo...

Quảng cáo về Công ty trên web lên top google

Quảng cáo trên web chạy quảng cáo, đặc biệt là các tạp chí chuyên ngành quảng cáo. Việc chạy quảng cáo trên web có thời gian tồn tại lâu, nhiều người đọc và tiện lợi cho việc liên lạc khi cần thiết.

Chi phí quảng cáo trên web: 5 triệu đồng/1 tháng

Như vậy, Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh sẽ quảng cáo trên web ước tính 5 tháng.

$5 \text{ tháng} \times 5.000.000\text{đ}/\text{tháng} = 25.000.000\text{đ}$

3.2.2.4. Kết quả dự kiến thu được

Khi thực hiện quảng cáo và chiết khấu giúp doanh nghiệp đẩy nhanh doanh số bán hàng. Khi doanh số tăng thì cải thiện được các chỉ tiêu như hệ số khả năng thanh toán, ROA, ROE. Rồi thì lợi nhuận tăng sẽ có dòng tiền để trả bớt vốn vay.

Ta có bảng phân tích sau:

TT	Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối %
1	Doanh thu	200,330,022,873	240,396,027,448	40,066,004,575	16.67%
2	Giá vốn hàng bán	196,582,909,243	235,899,491,092	39,316,581,849	16.67%
3	Nợ phải trả	70,876,660,022	70,876,660,022	0	0.00%
4	Lợi nhuận sau thuế	-382,713,641	-325,306,595	57,407,046	- 17.65%
5	Hệ số thanh toán tổng quát	1.002	1.202	0.200	16.67%
6	Hệ số thanh toán hiện thời	0.763	0.916	0.153	16.67%
7	Tỷ suất ROA	-0.0044	-0.00352	0.001	- 25.00%
8	Tỷ suất ROE	-1.172	-0.9376	0.234	- 25.00%

Nhận xét: Sau khi thực hiện biện pháp doanh thu của Công ty sau khi sử dụng giải pháp đã tăng 40,066,004,575 đ, tương ứng tỷ lệ tăng là 16.67% so với trước đó. Xét hệ số thanh toán tổng quát sau khi sử dụng giải pháp này là 1.202 chứng tỏ 1 đồng vốn công ty đi vay có 1.202 đồng tài sản đảm bảo. Trước đó chưa qua giải pháp hệ số này là 1.002 đồng. Hệ số này đã tăng 0.200 đồng, tương ứng với tăng 16.67%. Qua đây Công ty cần phải sử dụng tốt hơn nữa đồng vốn đi vay. Hệ số thanh toán lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty tốt hơn. Công ty cần cải thiện khả năng thanh toán.

KẾT LUẬN

Trong xu thế kinh tế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề các doanh nghiệp luôn chú trọng. Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn được ban lãnh đạo trong Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh chú trọng. Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt và Nhà nước luôn đổi mới chính sách, Công ty đã và đang cố gắng khắc phục những thiếu sót ở bộ phận máy quản lý, Công ty đã và đang cố gắng khắc phục những thiếu sót ở bộ máy quản lý, cố gắng giữ chữ “tín” với các đối tác. Tuy nhiên để có thể cạnh tranh các đối thủ cùng ngành thì Công ty luôn tìm kiếm các biện pháp mới để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Qua các cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh đã nêu, bài luận văn đã phân tích về hoạt động kinh doanh trong ba năm từ năm 2013 – 2015 tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh. Với bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, đề tài đã đánh giá rõ nét về tình hình hoạt động của Công ty, những thuận lợi và khó khăn, cũng như đề ra các biện pháp giải quyết những tồn tại của Công ty. Để cải thiện tình hình trên Công ty cần phải tính toán, tìm ra các biện pháp quản lý nhằm hạ thấp chi phí giảm nợ phải trả giải quyết hàng tồn kho có như vậy mới có thể tăng sức cạnh tranh của các sản phẩm, tăng doanh số bán góp phần nâng cao hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh. Với một số giải pháp rút ra từ thực trạng hiện nay của Công ty em hy vọng nó sẽ góp một phần nào trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn toàn thể ban lãnh đạo, các phòng ban tại Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh, xin chân thành cảm ơn cô: Thạc sĩ Phan Thị Thu Huyền đã hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Khóa luận tốt nghiệp của sinh viên của trường Đại học dân lập Hải Phòng, ngành quản trị doanh nghiệp khóa k15
2. Một số tài liệu liên quan do Công ty trách nhiệm hữu hạn Hà Thịnh
3. Giáo trình quản trị chiến lược – Thạc sĩ Phan Thị Thu Huyền