

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

---



ISO 9001:2015

# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Dương Quang Huy  
Giảng viên hướng dẫn : Ths.Lã Thị Thanh Thủy**

**HẢI PHÒNG - 2018**

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

-----

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY  
TNHH HANMIFLEXIBLE VINA**

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

**Sinh viên : Dương Quang Huy  
Giảng viên hướng dẫn: Ths.Lã Thị Thanh Thủy**

**HẢI PHÒNG - 2018**

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Dương Quang Huy

Mã SV: 1412402101

Lớp: QT1802N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả

hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty

TNHH Hanmiflexible Vina.

# 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).
  - Nêu được hệ thống cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.
  - Phân tích làm nổi bật hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH TNHH Hanmiflexible Vina.
  - Đưa ra được một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty thời gian tới.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
  - Báo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
  - Bảng cân đối Kế toán
  - Báo cáo Nhân sự
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
  - Công ty TNHH Hanmiflexible Vina.

## CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

### Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Lã Thị Thanh Thủy

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Nghiên cứu các vấn đề về biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Hanmiflexible Vina.

### Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày      tháng      năm 2018

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày      tháng      năm 2018

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

**Dương Quang Huy**

**Ths.Lã Thị Thanh Thủy**

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

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị***

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

**PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP**

Họ và tên giảng viên: .....

Đơn vị công tác: .....

Họ và tên sinh viên: ..... Chuyên ngành: .....

Đề tài tốt nghiệp: .....

Nội dung hướng dẫn: .....

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

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

**2. Đánh giá chất lượng của đồ án/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. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp**

Được bảo vệ  Không được bảo vệ  Điểm hướng dẫn

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm .....*

**Giảng viên hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## Mục lục

### MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP ..... 4

**1.1 Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh..... 4**

*1.1.1 Khái quát về hoạt động sản xuất kinh doanh. .... 4*

*1.1.2 Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. .... 5*

*1.1.3 Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. .... 6*

*1.1.4 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh. .... 7*

*1.1.5 Sự cần thiết và ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. ... 8*

*1.1.6 Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh..... 10*

**1.2 Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh. .... 10**

*1.2.1 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp..... 10*

*1.2.1.1 Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh..... 10*

*1.2.1.2 Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận. .... 10*

*1.2.1.3 Sức sinh lời của tổng tài sản. .... 11*

*1.2.1.4 Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu. .... 11*

**1.2.2 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận. .... 11**

*1.2.2.1 Hiệu quả sử dụng lao động. .... 12*

*1.2.2.2 Hiệu quả sử dụng vốn..... 13*

*1.2.2.3 Hiệu quả sử dụng chi phí. .... 13*

**1.2.3 Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. .... 14**

*1.2.3.1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán..... 14*

*1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính..... 18*

*1.2.3.3. Các chỉ số về khả năng hoạt động..... 20*

**1.3. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp..... 21**

*1.3.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp..... 21*

*1.3.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực..... 21*

*1.3.1.2 Môi trường chính trị, luật pháp..... 22*

*1.3.1.3. Môi trường văn hóa xã hội..... 23*

*1.3.1.4. Môi trường kinh tế..... 23*

1.3.1.5.Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng.....	24
<b>1.3.2.Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.....</b>	<b>24</b>
1.3.2.1. Nhân tố vốn .....	24
1.3.2.2.Nhân tố con người.....	25
1.3.2.3 Nhân tố quản trị doanh nghiệp.....	25
1.3.2.4.Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp .....	26
1.3.2.5.Nhân tố trình độ kỹ thuật – công nghệ .....	26
1.3.2.6.Môi trường làm việc trong doanh nghiệp.....	27
1.3.2.7 Các yếu tố mang tính chất vật lí và hóa học trong doanh nghiệp .....	28
1.3.2.8.Hệ thống trao đổi và xử lí thông tin .....	28
<b>1.4.Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh .....</b>	<b>29</b>
1.4.1 Phương pháp số chênh lệch .....	29
1.4.2 Phương pháp tương quan.....	29
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH HANMIFLEXIBLE VINA .....</b>	<b>31</b>
<b>2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Hanmiflexible Vina. ....</b>	<b>31</b>
2.1.1 Thông tin chung về Công ty TNHH Hanmiflexible Vina. ....	31
2.1.2 Quá trình phát triển Công ty TNHH Hanmiflexible Vina.....	31
<b>2.2 Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Hanmiflexible Vina. ....</b>	<b>32</b>
<b>2.3 Những thuận lợi và khó khăn của Công ty TNHH Hanmiflexible Vina. ....</b>	<b>35</b>
<b>2.4 Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....</b>	<b>35</b>
2.4.1 Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.....	35
Bảng 2.1 Phân tích hiệu quả SXKD .....	35
Bảng 2.2 Phân tích sự biến động của tài sản .....	38
Bảng 2.3 Phân tích sự biến động của nguồn vốn .....	42
<b>2.4.2 Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp. ....</b>	<b>45</b>
2.4.2.1 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận. ....	45
Bảng 2.4 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận.....	45
2.4.2.2 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí.....	48
Bảng 2.5: Bảng phân tích các chỉ tiêu chi phí.....	48
2.4.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động.....	49
Bảng 2.6 Hiệu quả sử dụng lao động.....	50



2.4.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn.....	50
2.4.2.5 Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	52
Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	52
2.4.2.6 Phân tích đánh giá về việc sử dụng vốn lưu động.....	54
Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	54
2.4.2.7 Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản.....	55
Bảng 2.10 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu.....	55
Bảng 2.11 Tỷ số khả năng thanh toán.....	56
Bảng 2.12 Tỷ số khả năng sinh lời.....	58
Bảng 2.13 Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động.....	60
<b>2.5 Đánh giá chung.....</b>	<b>62</b>
<b>CHƯƠNG 3.....</b>	<b>69</b>
<b>GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH HANMIFLEXIBLE VINA.....</b>	<b>69</b>
<b>3.1 Giải pháp tăng cường marketing cho sản phẩm nhằm tăng lợi nhuận và nâng cao năng xuất hiệu quả SXKD.....</b>	<b>68</b>
<b>3.2. Giải pháp tăng cường nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Công ty TNHH Hanmiflexible Vina.....</b>	<b>71</b>
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>75</b>

## LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo Khoa Quản Trị Kinh Doanh, Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng trong thời gian qua đã hết lòng truyền đạt những kiến thức, kinh nghiệm quý báu của mình và tạo điều kiện cho em được trải nghiệm, thực tập, và làm việc thực tế tại Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA. Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến cô giáo cao thị hồng hạnh , là giáo viên trực tiếp hướng dẫn em trong quá trình thực tập và làm khóa luận. Cảm ơn cô đã hướng dẫn, giúp đỡ, bổ sung những kiến thức phong phú, thực tiễn và bổ ích cho em thời gian qua.

Em xin chân thành cảm ơn Ban Giám Đốc, các anh chị, CBCNV trong công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA đã truyền đạt những kinh nghiệm của thế hệ đi trước bằng tất cả sự nhiệt tình, lòng hăng say và tận tụy. Để từ đó, em có cái nhìn khách quan hơn về công việc, bổ sung kiến thức chuyên môn cho bản thân.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn người thân, bạn bè, và đồng nghiệp đã động viên và giúp đỡ em hoàn thành tốt Khóa luận tốt nghiệp này!

## MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế đang diễn ra nhanh chóng, cạnh tranh ngày càng gay gắt, bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng đều mong muốn nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận, duy trì và phát triển bền vững trên thị trường. Để đạt được mục tiêu đó, các doanh nghiệp phải khai thác triệt để các nguồn lực, tận dụng mọi cơ hội, nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường, đổi mới công nghệ, cách thức kinh doanh, đào tạo nhân sự, phát triển thương hiệu, hợp tác, liên doanh, liên kết, v.v... nhằm hạ chi phí sản xuất, giá bán sản phẩm, đẩy mạnh tăng doanh số, thị phần, quay vòng vốn nhanh, v.v... Có thể nói, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ có ý nghĩa đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với cả xã hội. Tuy nhiên, với tiềm lực có hạn, môi trường kinh doanh lại biến đổi khó lường, làm thế nào để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đạt được các mục tiêu tăng trưởng, và chiến thắng trên thị trường cạnh tranh đang là bài toán khó với tất cả các doanh nghiệp. Điều này không là ngoại lệ đối với Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA. Trong thời gian thực tập, tìm hiểu thực tế ở Công ty, em nhận thấy đây là vấn đề nóng bỏng, đang nhận được sự quan tâm của lãnh đạo và cán bộ công nhân viên trong công ty do vậy em đã mạnh dạn chọn ***“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA”*** làm đề tài cho Khóa luận tốt nghiệp của mình. Hiệu quả kinh doanh ở đây chính là hiệu quả sản xuất kinh doanh, là một khái niệm rộng, liên quan tới nhiều yếu tố trong quá trình sản xuất. Do thời gian có hạn nên em chỉ tập trung nghiên cứu một số vấn đề chính dựa trên phân tích kết quả sản xuất kinh doanh và những tồn tại của công ty trong những năm qua để đưa ra giải pháp giúp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

### **\* Mục tiêu nghiên cứu của Khóa luận:**

- Nêu cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA thời gian mấy năm trở lại đây.

- Đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

**\* Đối tượng nghiên cứu, phạm vi và phương pháp nghiên cứu:**

+ Đối tượng nghiên cứu:

- Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA.

+ Phạm vi nghiên cứu:

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA.

- Thời gian: 2016 - 2017.

+ Phương pháp nghiên cứu:

- Thu thập các tài liệu của Công ty, và các nguồn khác

- Thống kê, phân tích, tổng hợp, so sánh các số liệu thứ cấp từ phòng kế toán (2016, 2017) để phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp giúp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

**Đóng góp chính của nghiên cứu:**

- Thứ nhất, Khóa luận sẽ góp phần tổng hợp được lý luận cơ bản về hiệu quả sản xuất kinh doanh. Thứ hai, phân tích được thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA thời gian gần đây. Thứ ba, quan trọng hơn cả là đề xuất được những giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty thời gian tới. Tác giả hy vọng Khóa luận sẽ là một tài liệu tham khảo hữu ích cho các bạn sinh viên Khoa Quản trị Kinh doanh, Trường ĐHDL Hải Phòng.

**Kết cấu của nghiên cứu:**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, nội dung chính của Khóa luận được chia thành 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA.

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

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

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

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

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

Sự phân công lao động xã hội, chuyên môn hóa sản xuất đã làm tăng thêm lực lượng sản xuất xã hội, nảy sinh nền sản xuất hàng hóa. Quá trình sản xuất bao gồm: sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Chuyên môn hóa đã

tạo sự cần thiết phải trao đổi sản phẩm giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Sự trao đổi này bắt đầu với tính chất ngẫu nhiên, hiện vật dần dần phát triển mở rộng cùng với sự phát triển của sản xuất hàng hóa, khi tiền tệ ra đời làm cho quá trình trao đổi sản phẩm mang hình thái mới là lưu thông hàng hóa với các hoạt động mua và bán và đây là những hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

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

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

Trong điều kiện kinh tế xã hội hiện nay, hiệu quả luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp và toàn xã hội quan tâm. Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực có sẵn của doanh nghiệp cũng như nền kinh tế để thực hiện mục tiêu đề ra.

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

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

doanh nghiệp mang về được nhiều doanh thu hơn chi phí bỏ ra, nó phản ánh trình độ khai thác nguồn lực nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh.

### **Công thức xác định:**

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Chi phí đầu vào}}$$

Hiệu quả chính là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu. Hiệu quả kinh doanh là kết quả đầu vào tối đa trên chi phí tối thiểu đầu vào.

Vậy hiệu quả kinh doanh là toàn bộ quá trình doanh nghiệp sử dụng hợp lý các nguồn lực sẵn có của mình: vốn, lao động, kỹ thuật... trong hoạt động kinh doanh để đạt được những kết quả mong muốn, cụ thể là tối đa lợi nhuận.

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

Bản chất của hiệu quả là thể hiện mục tiêu phát triển kinh tế và hoạt động sản xuất kinh doanh là đảm bảo thỏa mãn tốt hơn nhu cầu của thị trường ngày càng cao. Vì vậy khi nói đến hiệu quả là nói đến mức độ thỏa mãn nhu cầu về việc lựa chọn và sử dụng các nguồn lực có giới hạn, tức là nói đến hiệu quả kinh tế trong việc thỏa mãn nhu cầu.

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



ra. Doanh nghiệp chỉ thu được kết quả khi kết quả lớn hơn chi phí. Hiệu quả hoạt động SXKD được đo lường bằng một hệ thống chỉ tiêu nhất định.

Tóm lại, vấn đề đặt ra là phải nâng cao hiệu quả kinh tế của sản xuất xã hội cũng như toàn hoạt động sản xuất kinh doanh khác là một yêu cầu cơ bản nhất của sự phát triển với chủ trương thực hiện công nghiệp hóa – hiện đại hóa thì việc thực chất của chúng ta thực hiện quy trình nâng cao hoạt động của toàn xã hội trước hết là hiệu quả kinh tế.

#### **1.1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

- *Đối với doanh nghiệp:*

Hiệu quả là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hiệu quả giữ một vị trí hết sức quan trọng trong điều kiện hoạch toán kinh tế theo cơ chế “lấy thu bù chi và đảm bảo có lãi” thì doanh nghiệp có tồn tại và phát triển được hay không điều đó phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận và nhiều lợi nhuận hay không? Hiệu quả có tác động đến tất cả các hoạt động, quyết định trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh chính là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sản xuất nhằm nâng cao số lượng và chất lượng của hàng hóa, giúp doanh nghiệp củng cố được vị trí, cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp khó đứng vững, tất yếu dẫn đến phá sản.

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

- *Đối với kinh tế xã hội*

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng đối với chính bản thân doanh nghiệp, cũng như đối với xã

hội. Nó tạo tiền đề vững chắc cho sự phát triển của doanh nghiệp cũng như đối với xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp chỉ là một cá thể, nhiều cá thể vững mạnh và phát triển cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế xã hội phát triển càng bền vững.

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

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

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

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

trình quản lý doanh nghiệp bởi nó giúp nhà quản lý tìm ra phương án kinh doanh có hiệu quả nhất về Kinh tế - Xã hội - Môi trường. Trong nền kinh tế thị trường để có chiến thắng đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên áp dụng các tiến bộ khoa học, cải tiến phương thức hoạt động, cải tiến tổ chức quản lý sản xuất và kinh doanh nhằm nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả.

*Tóm lại:* Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh giúp cho nhà quản lý đưa ra những quyết định về sự thay đổi đó, đề ra những biện pháp sát thực để tăng cường hoạt động kinh tế và quản lý doanh nghiệp nhằm huy động mọi khả năng tiềm tàng về vốn, lao động, đất đai... vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

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

quả lao động của mình. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống lao động thúc đẩy tăng năng suất lao động và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

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

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

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

#### **1.2.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp.**

##### *1.2.1.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh*

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

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

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

##### *1.2.1.2. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận.*

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

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

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

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

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

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

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

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

### 1.2.1.4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu

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

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

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

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

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình SXKD, phản ánh trình độ sử

dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình SXKD trong một thời kì nhất định, thì người ta còn sử dụng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động, từng yếu tố cụ thể. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận đảm nhận hai chức năng sau:

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

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

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

a. Sức sản xuất của lao động:

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

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

b. Sức sinh lời của lao động

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

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

Hai chỉ tiêu phản ánh đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên để đánh giá toàn diện hơn về hiệu quả sử dụng lao động, người ta còn sử dụng một số chỉ tiêu như

hiệu quả sử dụng lao động hoặc hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép ta đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng thời gian lao động hiện có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### 1.2.2.2. Hiệu quả sử dụng vốn.

Vòng quay tổng vốn

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

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

Hiệu suất sử dụng TSCĐ

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

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

Hiệu suất sử dụng tổng tài sản

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

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

#### 1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí.

a. Sức sản xuất của chi phí

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

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

b. Sức sinh lời của chi phí

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

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

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

#### *1.2.3.1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán.*

Tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan được phản ánh qua khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp biểu hiện ở số tiền và tài sản mà doanh nghiệp hiện có, có thể dùng trang trải các khoản công nợ của doanh nghiệp. Đây chính là các chỉ tiêu được người quan tâm như các nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng, nhà cung cấp... Họ luôn đặt ra câu hỏi: Hiện doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ tới hạn hay không?

- *Hệ số thanh toán tổng quát (Htq)*

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

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng nợ phải trả thì có mấy đồng tài sản đảm bảo.

Nếu  $Htq > 1$  thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt. Song nếu  $Htq > 1$  quá nhiều cũng không tốt và điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu  $Htq < 1$  thì đây là tín hiệu cho sự phá sản của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu bị mất hầu như toàn bộ, tổng số tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

- *Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn (Hnh)*



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

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

- *Hệ số thanh toán nợ dài hạn (Hdh)*

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời hạn trên một năm, doanh nghiệp đi vay dài hạn đầu tư hình thành tài sản cố định. Số dư nợ dài hạn thể hiện số nợ dài hạn mà doanh nghiệp còn phải trả cho chủ nợ. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là giá trị tài sản cố định được hình thành từ nguồn vốn đi vay chưa thu hồi. Vì vậy người ta thường so sánh giữa giá trị còn lại của tài sản cố định được hình thành bằng vốn vay với số dư nợ dài hạn để xác định khả năng thanh toán nợ dài hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản dài hạn}}{\text{Tổng nợ dài hạn}}$$

- *Hệ số thanh toán nhanh (Hn)*

Tài sản lưu động trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu động hiện có thì vật tư, hàng hóa chưa thể chuyển đổi thành tiền ngay, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy, hệ số thanh toán nhanh là thước đo về khả năng thanh toán nợ ngay, không dựa vào phải bán các vật tư hàng hóa và được xác định như sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu  $H_n = 1$  là hợp lí nhất vì vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa có những cơ hội do khả năng thanh toán mang lại

Nếu  $H_n < 1$  thì doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ.

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

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành

- *Tỷ số thanh toán hiện hành*

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

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

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

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

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

Tuy nhiên phân tích tỷ số chỉ mang tính thời điểm, không phản ánh được cả một thời kỳ, một giai đoạn hoạt động của công ty, vì thế các tỷ số này phải được xem xét liên tục và phải xác định nguyên nhân gây ra kết quả đó như từ hoạt động kinh doanh, môi trường kinh tế, yếu kém trong đó tổ chức, quản lý

của doanh nghiệp, các nguyên nhân, yếu tố trên mang tính tạm thời hay dài hạn, khả năng khắc phục của doanh nghiệp, biện pháp khắc phục có khả thi hay không?

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

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

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

- *Hệ số thanh toán tức thời.*

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

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

Hệ số thanh toán lãi vay

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

- *Hệ số thanh toán lãi vay (Hlv)*

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. So

sánh giữa nguồn để lãi vay sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả tiền lãi tới mức nào.

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

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

### 1.2.3.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính

Hệ số nợ (Hv)

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

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

Hệ số vốn chủ (Hc)

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

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

Hệ số nợ

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

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

Thông thường hệ số này không nên nhỏ hơn 1

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

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

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

$$= 1 - \text{Tỷ suất đầu tư TSNH}$$

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

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

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

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

Cơ cấu tài sản

Tài sản đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình trạng thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh

của doanh nghiệp. thông thường các doanh nghiệp mong muốn có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

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

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

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

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

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

### 1.2.3.3 Các chỉ số về khả năng hoạt động

Vòng quay tiền

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

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

Vòng quay hàng tồn kho

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

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

Kỳ thu tiền bình quân

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

Trong phân tích tài chính, kỳ thu tiền bình quân được sử dụng để đánh giá khả năng thu tiền trong thanh toán trên cơ sở các khoản phải thu và doanh thu bình quân ngày. Các khoản phải thu lớn hơn hay nhỏ hơn phụ thuộc vào chính sách thương mại của doanh nghiệp và các khoản trả trước. Trong nền kinh tế thị trường các chủ kinh tế có mối quan hệ chặt chẽ với nhau về sử dụng vốn và chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này rất quan trọng vì nếu chu kỳ thu tiền bình quân lớn chứng tỏ khoản phải thu lớn, vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng, gây khó khăn cho việc huy động vốn, nếu chu kỳ thu tiền bình quân nhỏ, các khoản thu nhỏ nhưng giao dịch với khách hàng và chính sách tín dụng thương mại bị hạn hẹp, quan hệ giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp khác giảm, thị trường giảm, do đó việc đề chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân cao hay thấp tùy thuộc vào mục tiêu hiện tại của doanh nghiệp.

#### Vòng quay tổng vốn

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

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

#### Vòng quay các khoản phải thu

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

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

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

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

#### **1.3.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.**

##### *1.3.1.1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực.*

Các xu hướng chính trị trên thế giới, các chính sách bảo hộ và mở cửa của các nước trên thế giới, tình hình chiến tranh, sự mất ổn định chính trị, tình hình phát triển kinh tế của các nước trên thế giới... ảnh hưởng trực tiếp tới các hoạt động mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như việc lựa chọn và sử dụng các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp. Do vậy mà nó tác động trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Môi trường kinh tế ổn định cũng như chính trị trong khu vực ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp trong khu vực tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh thuận lợi góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Ví dụ như tình hình mất ổn định của các nước Đông Nam Á trong mấy năm vừa qua đã làm cho hiệu quả sản xuất của nền kinh tế các nước trong khu vực và trên thế giới nói chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong khu vực nói riêng bị giảm rất nhiều. Xu hướng tự do hoá mậu dịch của các nước ASEAN và của thế giới đã ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nước trong khu vực.

##### *1.3.1.2 Môi trường chính trị, luật pháp.*

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

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các doanh nghiệp hoạt động, các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy ở đâu đều phải dựa vào các



quy định của pháp luật. Các doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, phải thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định (nghĩa vụ nộp thuế, trách nhiệm đảm bảo vệ sinh môi trường, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp... ). Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới các kết quả cũng như hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

#### *1.3.1.3 Môi trường văn hoá xã hội.*

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

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

#### *1.3.1.4 Môi trường kinh tế.*

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

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

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

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

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

#### **1.3.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.**

### *1.3.2.1. Nhân tố vốn.*

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

Vốn là yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh

### *1.3.2.2 Nhân tố con người.*

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, con người là yếu tố quan trọng hàng đầu để quyết định sự thành công thất bại của doanh nghiệp. Bởi chính người lao động đã sáng tạo ra công nghệ kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

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

### *1.3.2.3. Nhân tố quản trị doanh nghiệp.*

Nhân tố này đóng góp vai trò quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị kinh doanh chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phải phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó. Bộ máy quản trị doanh nghiệp phải đồng thời thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau:

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

#### *1.3.2.4. Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp.*

Đây là nhân tố quan trọng quyết định khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu về đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Bất cứ mọi hoạt động đầu tư mua sắm trang thiết bị nguyên vật liệu hay phân phối, quảng cáo... đều phải được tính toán dựa trên khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, nếu như khả năng về tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn không có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất

do đó không nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh tới tốc độ tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Vì vậy tình hình tài chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp đó.

#### *1.3.2.5. Nhân tố trình độ kỹ thuật – công nghệ.*

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

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay tăng phí nguyên vật liệu do đó ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất còn có công nghệ sản xuất tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm

nguyên vật liệu, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hoặc công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất, chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp rất thấp, sử dụng lãng phí nguyên vật liệu.

#### *1.3.2.6. Môi trường làm việc trong doanh nghiệp.*

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

#### *1.3.2.7. Các yếu tố mang tính chất vật lý và hoá học trong doanh nghiệp.*

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

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

#### 1.3.2.8. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin.

Để đạt được thành công trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp cần nhiều thông tin chính xác về cung cầu thị trường hàng hóa, về công nghệ kỹ thuật, về đối thủ cạnh tranh, sự thay đổi trong chính sách kinh tế của nhà nước và các nước có liên quan...

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

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

#### 1.4.1. Phương pháp số chênh lệch.

- *Mục đích và điều kiện áp dụng:*

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

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

- *Nội dung phương pháp:*

Bước 1 : Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích bằng chênh lệch giữa các giá trị số kỳ phân tích và kỳ khác của bản thân nhân tố đó.

Bước 3: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bằng đối tượng cụ thể phân tích.

#### 1.4.2. Phương pháp tương quan.

- *Khái niệm:*

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

- *Mục đích và điều kiện áp dụng:*

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

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

- *Nội dung:*

Bước 1: Xác định hàm mục tiêu dựa vào mối quan hệ vốn có của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế với hàm mục tiêu phân tích đề ra.

Bước 2: Bằng nghiên cứu, kiểm soát sự biến động của hàm mục tiêu đó trong các điều kiện ràng buộc của nó nhằm phát hiện ra tính quy luật của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế đó.

Bước 3: Rút ra những thông tin cần thiết để dự đoán, dự báo phục vụ công tác quản lí.



**CHƯƠNG 2:****THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH  
HANMIFLEXIBLE VINA****2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty TNHH Hanmiflexible  
Vina.****2.1.1 Thông tin chung về Công ty TNHH Hanmiflexible Vina.**

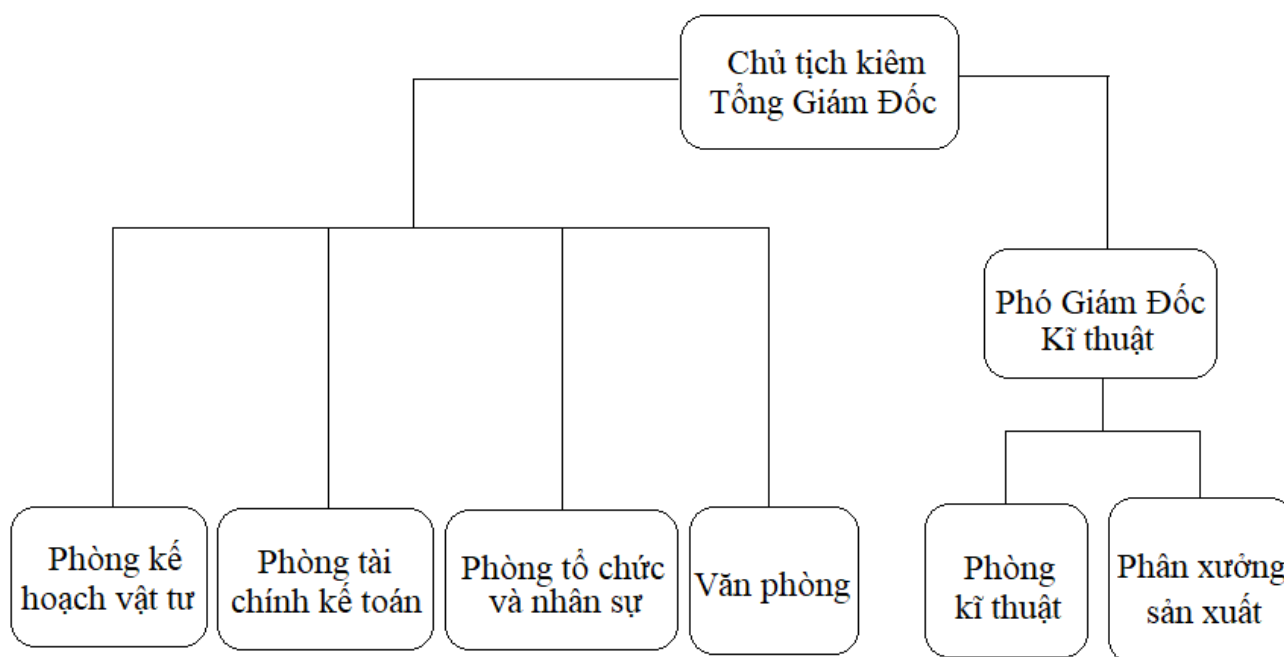
- Tên công ty viết bằng tiếng việt: CÔNG TY TNHH HANMIFLEXIBLE VINA
- Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài: HANMIFLEXIBLE VINA CO, LTD
- Tên viết tắt của công ty: H MV
- Mã số doanh nghiệp/ Quyết định thành lập số : 6218132424. Do phòng ĐKKD Sở thuế Gimhae cấp ngày 01/01/1999
- Địa chỉ trụ sở chính: 827-1, xã Mangdeok, huyện Junchon, thành phố Gimhae, tỉnh Gyeongsangnam, Hàn Quốc.
- Trụ sở tại Việt Nam: Nhà xưởng E4 (thuộc lô E), Khu công nghiệp Tràng Duệ, Xã Hồng Phong, Huyện An Dương, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

**2.1.2 Quá trình phát triển Công ty TNHH Hanmiflexible Vina.**

- Tháng 10 năm 2012: Công ty nhận giấy phép đầu tư và bắt đầu thuê nhà máy E4- Lô E- C7- Khu công nghiệp Tràng Duệ diện tích rộng 7.300 m<sup>2</sup>.
- Tháng 11 năm 2012: Công ty nhập khẩu máy phun và thiết lập dây chuyền sản xuất sản phẩm.
- Tháng 1 năm 2013: Tiến hành các công tác chạy thử nghiệm để chuẩn bị áp dụng hệ thống LG.
- Tháng 4 năm 2013: Bán thành phẩm cho LG và xuất khẩu sang Hàn Quốc.

- Tháng 9 năm 2013: Công ty chuyển đổi giấy phép thành doanh nghiệp chế xuất và tăng vốn pháp định.
- Tháng 1 năm 2014: Công ty đẩy mạnh sản xuất, tiếp tục mua thêm 4ha tại lô 5C-1 Khu công nghiệp Tràng Duệ và tăng vốn đầu tư thêm 5,5 triệu USD.
- Tháng 11 năm 2014: Công ty mở thêm một nhà máy sản xuất mới tại lô 5C-1 Khu công nghiệp Tràng Duệ.
- Tháng 7 năm 2015: Công ty nghiên cứu và phát triển thêm dòng sản phẩm máy giặt.
- Tháng 5 năm 2016: Công ty đầu tư thêm với việc mua nhà máy LG Dai Ban

**2.2 Cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH Hanmiflexible Vina.**



*Sơ đồ 1.3. Cơ cấu tổ chức công ty TNHH Hanmiflexible Vina*

*Nguồn: Phòng tổ chức và nhân sự*

Nhiệm vụ các bộ phận:

- Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc: là người đại diện theo pháp luật, điều hành chung mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty theo mục tiêu, phương hướng nhiệm vụ đề ra.
- Phó giám đốc kỹ thuật: Phụ trách lĩnh vực, công tác kỹ thuật sửa chữa và đầu tư xây dựng.
- Phòng kế hoạch vật tư: Quản lý kho, đảm bảo việc nhập xuất nguyên vật liệu.
- Phòng tài chính kế toán:
  - Quản lý tài chính của Công ty, đơn đốc kiểm tra việc thực hiện quy chế, đồng thời xây dựng kế hoạch tài chính hàng tháng, quý, năm của Công ty phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh.
  - Đảm bảo nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, kiểm tra, đánh giá hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của Công ty.
  - Tổ chức hạch toán, thống kê kế toán, phản ánh chính xác, đầy đủ các số liệu, tình hình luân chuyển các loại vốn trong sản xuất kinh doanh của Công ty.
  - Kiểm tra và hướng dẫn nghiệp vụ cho các bộ phận kế toán tại các đơn vị trực thuộc, kiểm tra việc thanh quyết toán các công trình, các sản phẩm, hợp đồng kinh tế, thanh toán thu hồi công nợ của Công ty.
  - Cân đối kế hoạch tài chính của Công ty, điều hoà các loại vốn trong Công ty, ngân hàng và tài chính.
  - Thực hiện báo cáo các cơ quan hữu quan khi có yêu cầu.
  - Đề xuất kiến nghị với Giám đốc về việc thực hiện các quy chế quản lý tài chính, kế hoạch tài chính, sử dụng các loại vốn vào sản xuất kinh doanh đảm bảo nâng cao hiệu quả kinh tế, thực hiện tốt các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước

- Phối hợp với các phòng chức năng khác về việc khai thác, sử dụng các tài sản, máy móc, vật kiến trúc của Công ty một cách có hiệu quả nhất.
- Đề nghị lãnh đạo Công ty: Khen thưởng, kỷ luật, nâng lương, nâng bậc và các quyền lợi khác đối với tập thể và các cá nhân thuộc phòng quản lý.
- Phòng tổ chức và nhân sự:
  - Xây dựng, thực hiện chiến lược và phương án quản lý nhân sự trên cơ sở chiến lược phát triển của Công ty.
  - Xây dựng định mức lao động, giải quyết chế độ tiền lương, thưởng cũng như các chế độ chính sách cho người lao động.
  - Hướng dẫn việc kiểm tra việc thực hiện an toàn lao động, y tế sức khỏe và vệ sinh môi trường.
  - Quản lý văn thư lưu trữ, thực hiện công tác hành chính lễ tân, phục vụ.
  - Bảo vệ tài sản, an ninh trật tự cơ quan, đơn vị.
  - Đề nghị lãnh đạo Công ty về việc khen thưởng, kỷ luật, nâng lương, nâng bậc và các quyền lợi khác đối với tập thể và các cá nhân thuộc phòng quản lý.
- Văn phòng: là nơi thu thập, xử lý và cung cấp thông tin cho hoạt động quản lý, là nơi chăm lo mọi lĩnh vực phục vụ hậu cần đảm bảo các điều kiện cần thiết cho hoạt động của Công ty.
- Phòng kỹ thuật:
  - Hướng dẫn, giám sát và kiểm tra các phân xưởng trong quá trình sản xuất về mặt kỹ thuật, chất lượng, tiến độ, an toàn lao động, máy móc thiết bị và vệ sinh môi trường.
  - Phối hợp với phòng Tổ chức hành chính xây dựng kế hoạch kiểm tra tay nghề, đào tạo, đào tạo lại, tổ chức thực hiện kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực của Công ty.

- Nghiên cứu xây dựng kế hoạch, phương án đổi mới công nghệ, trang thiết bị đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty. Ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, các sáng kiến, sáng chế vào sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Đề xuất với lãnh đạo Công ty về các biện pháp tăng cường công tác quản lý nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, áp dụng các sáng kiến cải tiến kỹ thuật và tiến bộ KHKT vào trong quá trình sản xuất kinh doanh.
- Phối hợp với các phòng ban nghiệp vụ khác để cùng hoàn thành nhiệm vụ được giao.
- Đề nghị lãnh đạo Công ty về việc khen thưởng, kỷ luật, nâng lương, nâng bậc và các quyền lợi khác đối với tập thể và các cá nhân thuộc phòng quản lý.

### **2.3 Những thuận lợi và khó khăn của Công ty TNHH Hanmiflexible Vina.**

- Thuận lợi:
  - Có vốn đầu tư dài hạn ít biến động, không phải chịu áp lực từ các khoản lãi vay.
  - Doanh nghiệp chịu sự điều hành quản lý trực tiếp từ nhà đầu tư nước ngoài và họ có cách thức quản lý khác với các doanh nghiệp trong nước, thường đem đến hiệu quả kinh tế cao hơn.
  - Doanh nghiệp được đầu tư công nghệ, vốn và nguồn nhân lực tốt.
- Khó khăn:
  - Quản lý và sử dụng nhân công phải có hệ thống phù hợp, dễ phát sinh bất động.
  - Các chính sách ưu đãi chưa linh hoạt.

- Pháp luật Việt Nam dù đã có sự mở rộng cho các nhà đầu tư nước ngoài nhưng vẫn trong một khuôn khổ nhất định vì một phần còn nhằm mục đích bảo vệ các nhà đầu tư trong nước.

## **2.4 Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.**

### **2.4.1 Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.**

#### **Bảng 2.1: Phân Tích Hiệu Quả Sản Xuất Kinh Doanh**

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	2017	2016	So sánh năm 2017/2016	
					Tuyệt đối	Tỷ lệ %
1	2	3	4	5		
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		176.032.884.564	157.358.369.004	18.674.515.560	12%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02					
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		176.032.884.564	157.358.369.004	18.674.515.560	12%
4. Giá vốn hàng bán	11		154.168.727.172	170.981.874.506	(16.813.147.334)	-10%
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		21.864.157.392	(13.623.505.502)	35.487.662.894	-260%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		2.392.365.241	1.896.275.217	496.090.024	26%
7. Chi phí tài chính	22		5.930.296.501	6.687.585.013	(757.288.512)	-11%
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		4.581.372.791	1.126.518.458	3.454.854.333	307%
8. Chi phí bán hàng	25		1.184.911.804	2.736.788.147	(1.551.876.343)	-57%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26		17.094.890.381	11.011.877.334	6.083.013.047	55%
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30		46.423.947	(32.163.480.779)	32.209.904.726	-100%
11. Thu nhập khác	31		2.004.680.133	557.086.987	1.447.593.146	260%
12. Chi phí khác	32		1.784.033.223	4.139.690	1.779.893.533	42996%
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		220.646.910	552.947.297	(332.300.387)	-60%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		267.070.857	(31.610.533.482)	31.877.604.339	-101%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51					
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52					
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60		267.070.857	(31.610.533.482)	31.877.604.339	-101%
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70					
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu (*)	71					

Báo cáo kết quả HĐKD của công ty (Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

**Nhận xét:**

Căn cứ vào bảng phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thương Mại Và Dịch Vụ Toàn Phương, ta có thể thấy rằng, trong những năm qua tình hình doanh thu, lợi nhuận của công ty có xu hướng tăng cao. Các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận đều có sự biến động lớn. Cụ thể:

Doanh thu thuần năm 2017 tăng 18.674.515.560 đồng, tăng 12% so với năm 2016. Lợi nhuận sau thuế năm 2017 tăng 31.877.604.339 đồng so với năm 2016 chiếm tỷ lệ 101%

Ta thấy mức tăng giảm doanh thu và chi phí là cùng chiều. Năm 2017 doanh thu tăng 18.674.515.560 đồng, tương ứng với mức tăng 12% so với năm 2016.

Doanh thu bán hàng năm 2017 tăng so với năm 2016, đồng thời giá vốn bán hàng giảm. So với năm 2016 giá vốn bán hàng năm 2017 giảm 16.813.147.334 đồng, tỷ lệ giảm là 10%

Qua đó ta thấy được việc tăng doanh thu thuần của doanh nghiệp là do chiến lược kinh doanh của công ty có sự thay đổi theo chiều hướng tốt hơn.

Có thể thấy Doanh thu bán hàng năm 2017 tăng, giá vốn bán hàng giảm, lợi nhuận gộp của Công ty cũng tăng lên điều đó chứng tỏ chiến lược kinh doanh của công ty đang phát huy rất hiệu quả.

Doanh thu từ hoạt động tài chính tăng nhẹ năm 2017 tăng 496.090.024 đồng, tỷ lệ tăng là 26% so với năm 2016 chứng tỏ Doanh nghiệp làm ăn đã có lãi và Doanh nghiệp tham gia vào hoạt động tài chính ngày càng có hiệu quả.

Bên cạnh chi phí tài chính thì chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng là hai yếu tố ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí bán hàng có xu hướng giảm, năm 2017 so với năm 2016 giảm 1.551.876.343 đồng, chiếm tỷ lệ 57%. Điều này cho thấy Công ty đã xây dựng được thương hiệu và chỗ đứng trên thị trường rồi nên giảm bớt khâu quảng cáo, tiếp thị hình ảnh của Công ty. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 6.083.013.047 đồng, tăng 55% so với năm 2016 điều này thể



hiện sự hạn chế của doanh nghiệp vẫn còn tình trạng lãng phí tiền điện, nước, văn phòng phẩm...

Lợi nhuận từ các hoạt động khác có xu hướng giảm, nhưng cũng không làm ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận sau thuế của Doanh nghiệp. Lợi nhuận từ các hoạt động khác giảm 332.300.387 đồng tương đương 60%.

Năm 2017 lợi nhuận sau thuế đạt 101% so với năm 2016, tăng 31.877.604.339 đồng so với năm 2016. Điều này chứng tỏ Doanh nghiệp đang đi đúng hướng, công việc sản xuất kinh doanh đang ngày một phát triển, làm ăn ngày càng có lãi.

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

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Năm 2017	Năm 2016	So sánh 2017/2016	
					Chênh lệch	Tỷ lệ
1	2	3	4	5		
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>128.916.474.823</b>	<b>71.688.897.830</b>	57.227.576.993	79,83%
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>		<b>4.075.358.162</b>	<b>1.681.995.084</b>	2.393.363.078	142,29%
1. Tiền	111		4.075.358.162	1.681.995.084	2.393.363.078	142,29%
- Tiền mặt tại quỹ (gồm cả ngân phiếu)	111A		1.990.705	5.711.037	(3.720.332)	-65,14%
- Tiền gửi Ngân hàng	111B		4.073.367.457	1.676.284.047	2.397.083.410	143,00%
- Tiền đang chuyển	111C					
2. Các khoản tương đương tiền	112					
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>					
1. Chứng khoán kinh doanh	121					
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	122					
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123					
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>24.014.803.775</b>	<b>12.961.506.010</b>	11.053.297.765	85,28%
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131		23.032.143.224	9.901.300.743	13.130.842.481	132,62%
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		460.432.319	1.219.816.484	(759.384.165)	-62,25%
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133					
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134					
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135					
6. Phải thu ngắn hạn khác	136		522.228.232	1.840.388.783	(1.318.160.551)	-71,62%
7. Dự phòng các khoản phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137					
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139					
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		<b>93.646.312.886</b>	<b>57.045.396.736</b>	36.600.916.150	64,16%
1. Hàng tồn kho	141		93.646.312.886	57.045.396.736	36.600.916.150	64,16%

2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149					
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>7.180.000.000</b>		7.180.000.000	
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151					
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152					
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153					
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154					
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		7.180.000.000		7.180.000.000	
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>287.024.803.172</b>	<b>255.683.560.595</b>	31.341.242.577	12,26%
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>					
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211					
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212					
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213					
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214					
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215					
6. Phải thu dài hạn khác	216					
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219					
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>234.769.619.114</b>	<b>189.854.876.626</b>	44.914.742.488	23,66%
1. Tài sản cố định hữu hình	221		185.099.774.968	138.987.673.908	46.112.101.060	33,18%
- Nguyên giá	222		222.021.608.102	158.013.710.176	64.007.897.926	40,51%
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(36.921.833.134)	(19.026.036.268)	(17.895.796.866)	94,06%
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224					
- Nguyên giá	225					
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226					
3. Tài sản cố định vô hình	227		49.669.844.146	50.867.202.718	(1.197.358.572)	-2,35%
- Nguyên giá	228		52.435.333.565	52.435.333.565		0,00%
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		(2.765.489.419)	(1.568.130.847)	(1.197.358.572)	76,36%
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>230</b>					

- Nguyên giá	231					
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	232					
<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b>	<b>240</b>	<b>28.539.008.900</b>	<b>63.583.319.562</b>	(35.044.310.662)	-55,12%	
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241					
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	28.539.008.900	63.583.319.562	(35.044.310.662)	-55,12%	
<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>	<b>9.675.000.000</b>		9.675.000.000		
1. Đầu tư vào công ty con	251					
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252	9.675.000.000		9.675.000.000		
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253					
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254					
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255					
<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	<b>14.041.175.158</b>	<b>2.245.364.407</b>	11.795.810.751	525,34%	
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	14.041.175.158	2.245.364.407	11.795.810.751	525,34%	
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262					
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263					
4. Tài sản dài hạn khác	268					
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)</b>	<b>270</b>	<b>415.941.277.995</b>	<b>327.372.458.425</b>	88.568.819.570	27,05%	

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

**Nhận xét:**

Qua bảng phân tích cơ cấu sử dụng tài sản trên, ta có thể chỉ ra rằng tài sản ngắn hạn của công ty năm 2017 so với năm 2016 tăng 57.227.576.993 đồng, tương đương 79,83%. Các khoản phải thu ngắn hạn năm 2017 tăng 11.053.297.765 đồng, chiếm tỷ lệ 85,28%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn, kì thu nợ có thể kéo dài. Doanh nghiệp cần phải tích cực thu hồi các khoản nợ để giảm bớt hiện tượng ứ đọng vốn trong khâu thanh toán, hạn chế bị chiếm dụng vốn. Bên cạnh đó, hàng tồn kho năm 2017 tăng 36.600.916.150 tương đương 64,16%. Có thể doanh nghiệp dự đoán được tình trạng khan hiếm hay tăng giá của sản phẩm. Khi đó, hàng tồn kho trở thành khoản lợi nhuận đang chờ ngày thành toán của Doanh Nghiệp.

Tài sản dài hạn của công ty năm 2017 so với năm 2016 tăng 31.341.242.577 đồng tương đương 12,26%. Nhìn vào bảng ta thấy giá trị tài sản của công ty là tương đối lớn tập trung phần lớn là tài sản cố định. Công ty trang bị nhiều máy móc thiết bị và phương tiện vận tải để phát triển mở rộng quy mô sản xuất nhà xưởng, nhìn chung thì các khoản mục của tài sản dài hạn hầu hết đã được khấu hao chưa hết  $\frac{1}{2}$  giá trị.

Nói chung, cơ cấu tài sản của công ty tạm thời là ổn định và phù hợp với ngành nghề kinh doanh của công ty. Công ty cũng nhận thấy tài sản cố định là yếu tố quan trọng đối với hoạt động sản xuất và sự phát triển kinh tế và sự cạnh tranh gay gắt trong ngành như hiện nay lên đã đầu tư nhiều vào máy móc thiết bị hiện đại.

**Bảng 2.3 Phân tích sự biến động của nguồn vốn**

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Năm 2017	Năm 2016	So sánh 2017/2016	
					Chênh lệch	Tỷ lệ
1	2	3	4	5		
<b>C. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>389.900.916.012</b>	<b>301.599.167.299</b>	88.301.748.713	29,28%
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>322.280.916.012</b>	<b>301.599.167.299</b>	20.681.748.713	6,86%
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311		77.004.869.953	93.058.990.233	(16.054.120.280)	-17,25%
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		109.984.976.633	57.037.262.843	52.947.713.790	92,83%
3. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	313		59.626.890	2.691.356	56.935.534	2115,50%
4. Phải trả người lao động	314		2.573.371.206	3.404.734.917	(831.363.711)	-24,42%
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315					
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316					
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317					
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318					
9. Phải trả ngắn hạn khác	319		158.461.314	21.582.893	136.878.421	634,20%
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320		132.499.610.016	148.073.905.057	(15.574.295.041)	-10,52%
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321					
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322					
13. Quỹ bình ổn giá	323					
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324					
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		<b>67.620.000.000</b>		67.620.000.000	
1. Phải trả người bán dài hạn	331					
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332					
3. Chi phí phải trả dài hạn	333					
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334					
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335					
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336					
7. Phải trả dài hạn khác	337					
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		67.620.000.000		67.620.000.000	
9. Trái phiếu chuyển đổi	339					

10. Cổ phiếu ưu đãi	340					
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341					
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342					
13. Quỹ phát triển khoa học, công nghệ	343					
<b>D. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>	<b>26.040.361.983</b>	<b>25.773.291.126</b>	267.070.857	1,04%	
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>26.040.361.983</b>	<b>25.773.291.126</b>	267.070.857	1,04%	
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	67.156.058.059	67.156.058.059		0,00%	
2. Thặng dư vốn cổ phần	412					
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413					
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414					
5. Cổ phiếu quỹ (*)	415					
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416					
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		234.946	(234.946)	-100,00%	
8. Quỹ đầu tư phát triển	418					
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419					
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420					
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	(41.115.696.076)	(41.383.001.879)	267.305.803	-0,65%	
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a	(41.382.766.933)	(41.383.001.879)	234.946	0,00%	
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b	267.070.857		267.070.857		
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422					
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>					
1. Nguồn kinh phí	431					
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432					
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)</b>	<b>440</b>	<b>415.941.277.995</b>	<b>327.372.458.425</b>	88.568.819.570	27,05%	

(Nguồn: Phòng Kế toán – Tài chính)

***Nhận xét:***

Nghiên cứu về tình hình sử dụng vốn kinh doanh của Công ty thời gian qua ta thấy, tổng vốn kinh doanh có xu hướng tăng lên so với năm 2016 là 88.568.819.570 đồng chiếm tỷ trọng là 27,05% trong đó tăng mạnh hơn cả là các khoản nợ phải trả.

Nguồn vốn của công ty được hình thành từ hai nguồn chính là vốn chủ sở hữu và nợ phải trả:

Nguồn vốn chủ sở hữu, khoản mục nợ phải trả đều tăng dần qua các năm. So sánh hai khoản mục này thì nợ dài hạn tăng cao sở dĩ là năm nay công ty vay và nợ tài chính dài hạn. Có thể Công ty đang muốn tập trung nguồn lực để triển khai xây dựng mở rộng nhà xưởng, vay để trang trải mua sắm máy móc thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất

Nợ ngắn hạn tăng chủ yếu do người mua trả tiền trước ngắn hạn và các khoản thuế phải nộp. Điều này thể hiện khả năng chiếm dụng vốn của Công ty vào hoạt động sản xuất kinh doanh rất tốt, tuy nhiên mặt trái của khả năng chiếm dụng vốn là nếu cùng một lúc đến hạn phải trả mà Công ty chưa chuẩn bị đủ nguồn tiền để trả nợ thì rất dễ phá sản, do vậy Công ty cần sớm có biện pháp khắc phục giảm thiểu các khoản nợ để chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Nhìn chung qua các số liệu đã phân tích 2 năm qua tổng giá trị tài sản cũng như nguồn vốn tăng nhanh. Điều đó chứng tỏ quy mô của Công ty không ngừng mở rộng, khả năng cạnh tranh của công ty được nâng lên rõ rệt. Công ty làm ăn có hiệu quả, thu lợi nhuận và đóng góp đáng kể vào ngân sách nhà nước, giải quyết nhiều việc làm cho lao động phổ thông.

**2.4.2 Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp.****2.4.2.1 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận.****Bảng 2.4: Phân tích chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận**



Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	So Sánh	
			Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
<b>1. Doanh thu thuần</b>	157.358.369.004	176.032.884.564	18.674.515.560	12%
<b>2. Doanh thu HĐTC</b>	1.896.275.217	2.392.365.241	496.090.024	26%
<b>3. Thu nhập khác</b>	557.086.987	2.004.680.133	1.447.593.146	260%
<b>4. Tổng doanh thu</b>	159.811.731.208	180.429.929.938	20.618.198.730	13%
<b>5. Lợi nhuận sau thuế</b>	(31.610.533.482)	267.070.857	31.877.604.339	-100,8%
<b>6. Tỷ suất LN Doanh thu</b>	-0,1977	0,0014	0,1992	-100,7%

Theo số liệu ở bảng trên ta thấy:

Tổng doanh thu năm 2017 tăng so với năm 2016 là 20.618.198.730 đồng tương đương với tỷ lệ tăng 13% nguyên nhân là do sự tăng trưởng của : doanh thu thuần , doanh thu tài chính và doanh thu khác . Lợi nhuận sau thuế năm 2017 là 267.070.857 đồng, năm 2016 -31.610.533.482 đồng. Như vậy lợi nhuận của doanh nghiệp năm 2017 so với năm 2016 đã tăng 31.877.604.339 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm -100,8%. Tỷ suất LNST trên doanh thu thuần của công ty năm 2017 là 0.001. Điều này có nghĩa là trong 100 đồng tổng doanh thu mà công ty thực hiện được trong năm 2017 có 0.1 đồng LNST. Tỷ lệ lợi nhuận

doanh thu năm 2017 tăng lên 0,19 lần so với năm 2016, tương ứng với tỷ lệ - 100,7%.

#### **2.4.2.2 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí.**

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

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

Chi phí kinh doanh gồm:

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

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

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2016	So sánh	
			Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Giá vốn hàng bán	154.168.727.172	170.981.874.506	(16.813.147.334)	-10%
2. Chi phí tài chính	5.930.296.501	6.687.585.013	(757.288.512)	-11%
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	17.094.890.381	11.011.877.334	6.083.013.047	55%
4. Chi phí bán hàng	1.184.911.804	2.736.788.147	(1.551.876.343)	-57%

5. Chi phí khác	1.784.033.223	4.139.690	1.779.893.533	42996%
<b>6. Tổng chi phí</b>	180.162.859.081	191.422.264.690	-11.259.405.609	- 5,8%
7. Doanh thu thuần	176.032.884.564	157.358.369.004	18.674.515.560	12%
8. Doanh thu hoạt động tài chính	2.392.365.241	1.896.275.217	496.090.024	26%
9. Thu nhập khác	2.004.680.133	557.086.987	1.447.593.146	260%
<b>10. Tổng doanh thu</b>	180.429.929.938	159.811.731.208	20.618.198.730	13%
10. Lợi nhuận sau	267.070.857	(31.610.533.482)	31.877.604.339	-101%
11. Hiệu quả sử dụng CP	0,998	1,197	-0,546	-54,7%

### **Nhận xét:**

Tổng chi phí năm 2017 so với năm 2016 giảm 11.259.405.609 đồng tương đương với tỷ lệ giảm 5,8 %. Tổng chi phí giảm là do nguyên nhân chủ yếu là giảm đi của giá vốn hàng bán. Cụ thể giá vốn hàng bán giảm 16.813.147.334 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 10%.

Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2017 là 0.998 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 99.8 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí của năm 2017 thấp hơn năm 2016 0.546 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 54,7%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của doanh thu thấp hơn tốc độ tăng của chi phí . Giá cả sinh hoạt năm 2017 tăng, đẩy giá đầu vào cho sản xuất tăng. Giá vốn tăng là do sản lượng của công ty tăng so với năm 2016.

#### ***2.4.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động.***

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

**Bảng 2.6 Hiệu quả sử dụng lao động**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Năm 2016	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần	Đồng	176.032.884.564	157.358.369.004	18.674.515.560	12%
2. LNST	Đồng	(41.115.696.076)	(41.383.001.879)	267.305.803	99,35%
3. Tổng số LĐ	Người	65	62	3	4,83%
4. Sức SX của LĐ	Đồng/ người	2.708.198.224	2.538.038.210	170.160.014	0,096%
5. Sức sinh lời của LĐ	Đồng/ người	(632.549.170)	(667.467.772)	34.918.601	-5,23%

**Nhận xét:**

Hiệu quả sử dụng lao động năm 2016 của công ty là 2.538.038.210 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2016 một lao động của công ty tạo ra 2.538.038.210 đồng doanh thu thuần. Nhưng Đến năm 2017 con số này tăng lên là 2.708.198.224 đồng/người/năm. Như vậy hiệu suất sử dụng lao động của công ty trong năm 2017 đã tăng lên so với năm 2016. Cụ thể sức sản xuất sử dụng lao động năm 2017 tăng lên so với năm 2016 là 170.160.014 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ tăng 0,096%.

Năm 2016, hiệu suất sử dụng lao động của công ty là -667.467.772 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ năm 2016 một lao động của công ty làm thất thoát -667.467.772 đồng lợi nhuận. Đến năm 2017 con số này là -632.549.170 đồng/người/năm. Như vậy hiệu suất sử dụng lao động năm 2017 so với năm 2016 tăng lên đáng kể. Cụ thể, hiệu suất sử dụng lao động năm 2017

tăng lên 34.918.601 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ -5,23% so với năm 2016.

Như vậy qua phân tích trên ta thấy Công ty chưa sử dụng lực lượng lao động của mình một cách hiệu quả . từ bảng trên giúp công ty nhìn lại thực trạng và Điều đó góp phần giúp công ty kịp thời điều chỉnh những điều bất hợp lý , giúp công ty chuẩn bị tốt của hoạt động kinh doanh của mình trong các năm sau nữa.

**2.4.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn.**

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

**Bảng 2.7: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1.Doanh thu thuần	Đồng	176.032.884.564	157.358.369.004	18.674.515.560	12%
2.LNST	Đồng	(41.115.696.076)	(41.383.001.879)	267.305.803	99,35%
3.Vốn KD bình quân	Đồng	415.941.277.995	327.372.458.425	88.568.819.570	127,05 %
4. Sức SX của vốn KD (1/3)	Lần	0,42	0,48	0,057	13,5%
5. Sức sinh lời của vốn KD (2/3)	Lần	-0,09	-0,12	-0,02	-22,2%

Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2016 là 0,42 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 42 đồng doanh thu. Sức

sản xuất của vốn kinh doanh năm 2017 là 0,48 có nghĩa 100 đồng vốn mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 48 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất năm 2017 tăng 0,057 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 13,5% so với năm 2016.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2016 là -0,09 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh làm giảm đi 9 đồng lợi nhuận. Sức sinh lời của vốn năm 2017 là -0,12 có nghĩa 100 đồng tài sản làm giảm 12 đồng lợi nhuận. Như vậy sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2017 đã giảm 0,02 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 22,2% so với năm 2016.

Ta thấy chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng vốn đều tăng so với năm 2016. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng tổng vốn năm 2017 chưa hiệu quả. Doanh nghiệp cần tìm rõ nguyên nhân và điều chỉnh lại sao cho phù hợp với doanh nghiệp mình.

#### **2.4.2.5 Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn cố định.**

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

**Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng vốn cố định**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1.Doanh thu thuần	Đồng	157.358.369.004	176.032.884.564	18.674.515.560	12%
2.LNST	Đồng	(41.383.001.879)	(41.115.696.076)	267.305.803	99,35%

3. Vốn cố định bình quân	Đồng	189.854.876.626	234.769.619.114	44.914.742.488	23,66%
4. Sức SX của vốn cố định (1/3)	Lần	0,82	0,74	0,07	10,4%
5. Sức sinh lời của vốn cố định (2/3)	Lần	0,21	0,17	-0,04	-5%

### **Nhận xét:**

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty đã giảm đi. Năm 2016 hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty là 0,82 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 0,82 đồng doanh thu thuần, năm 2017 hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm còn 0,74 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0,74 đồng doanh thu thuần. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định đã giảm 0,07 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 10,4%. Nguyên nhân hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty tăng là do công ty đã đầu tư vào tài sản cố định, nâng cấp một số trang thiết bị như : đầu tư mua xe nâng ... , sửa chữa nâng cấp một số thiết bị tại các trụ sở.

Sức sinh lời của vốn cố định công ty đã giảm đi . Cụ thể, năm 2016 sức sinh lời vốn cố định là 0,21 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 21 đồng lợi nhuận. Đến năm 2017, sức sinh lời vốn cố định là 0,17 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất doanh tạo ra 17 đồng lợi nhuận. Điều đó cho ta thấy sức sinh lời vốn cố định năm 2017 so với năm 2016 giảm đi 0.04 lần tương ứng với tỷ lệ 5%.

**2.4.2.6 Phân tích đánh giá về việc sử dụng vốn lưu động.****Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Doanh thu thuần	Đồng	157.358.369.004	176.032.884.564	18.674.515.560	12%
2. LNST	Đồng	(41.383.001.879)	(41.115.696.076)	267.305.803	99,35%
3. Vốn lưu động bình quân	Đồng	71.688.897.830	128.916.474.823	57.227.576.993	79,83%
4. Sức SX của vốn lưu động (1/3)	Lần	2,195	1,365	-0,829	-37,7%
5. Sức sinh lời của vốn lưu động (2/3)	Lần	-0,577	-0,318	0,258	44,7%

**Nhận xét:**

Vòng quay vốn lưu động của công ty qua hai năm giảm đi . Cụ thể, năm 2016 vòng quay vốn lưu động bình quân là 2,195 vòng. Tức là cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu về 219,5 đồng doanh thu thuần. Hệ số này năm 2017 là 1,365 vòng, giảm 0,829 vòng so với năm 2016, có nghĩa cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 136,5 đồng doanh thu thuần.



Hiệu suất sử dụng vốn lưu động đã tăng lên. Cụ thể Năm 2016, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 0,577 lần tức là 100 đồng vốn lưu động tham gia vào sản xuất thì tạo ra 57,7 đồng lợi nhuận. Đến năm 2017, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là 0,318 lần. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động tăng 0,258 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 44,7%. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động của công ty tăng lên.

#### 2.4.2.7 Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản.

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

**Bảng 2.10 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Tổng nguồn vốn	Đồng	327.372.458.425	415.941.277.995	88.568.819.570	127,05 %
2. Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	25.773.291.126	26.040.361.983	267.070.857	101,04 %
3. Nợ phải trả	Đồng	301.599.167.299	389.900.916.012	88.301.748.713	29,28 %
4. Tài sản ngắn hạn	Đồng	71.688.897.830	128.916.474.823	57.227.576.993	79,83 %
5. Tài sản dài hạn	Đồng	255.683.560.595	287.024.803.172	31.341.242.577	12,26 %
6. Hệ số nợ (3/1)	%	0.34	0.88	0.53	155%
7. Tỷ suất tài	%	0.65	0.11	-0.53	-83%

trợ (2/1)					
8. Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/1)	%	0.29	0.23	-0.066	-22%
9. Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/1)	%	0.7	0.76	0.066	9%
10. Tỷ suất tự tài trợ TSDH (2/5)	%	2.17	0.48	- 1.691	-78%

### **Nhận xét:**

Hệ số nợ năm 2017 tăng so với năm 2016 là 0.539%, cụ thể hệ số nợ năm 2016 là 0.34% tăng 0.539% lên đến 0.88 %, tức là năm 2016 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có 34 đồng vay nợ, còn trong năm 2017, cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 88 đồng vay nợ. Ta thấy hệ số nợ của công ty là rất thấp, sấp xỉ 1% trong 2 năm 2016 và 2017. Nguyên nhân có thể nhận thấy chính là do vốn chủ sở hữu giảm . Đặc biệt là khoản phải trả người bán, người mua trả tiền trước, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước và các khoản phải trả, phải nộp khác. Tuy nhiên không đáng lo ngại vì công ty hầu như không có khoản vay ngắn hạn hay vay nợ dài hạn, điều đó giúp công ty giảm bớt áp lực về vay nợ. Chỉ số này ở mức độ có thể chấp nhận được.

Do hệ số nợ tăng dẫn tới tỷ suất tự tài trợ giảm trong năm 2017. Cụ thể, năm 2016, tỷ suất tự tài trợ là 0.65%, đến năm 2017, tỷ suất tự tài trợ là 0.11%. Điều đó có nghĩa, trong năm 2016, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 65 đồng vốn chủ sở hữu, còn trong năm 2017, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 11 đồng vốn chủ sở hữu. Trong cả 2 năm hệ số vốn chủ đều lớn chứng tỏ mức độ độc lập của doanh nghiệp là cao. Tuy nhiên khi doanh nghiệp sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì

hệ số nợ cao sẽ có lợi. Hệ số nợ được coi là đòn bẩy tài chính, nó được sử dụng để điều chỉnh vốn chủ sở hữu trong các trường hợp cần thiết.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn của công ty năm 2016 là 0.70% có nghĩa là trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 70 đồng là TSNH, và cho tới năm 2017, tỷ suất này là 0.76 %, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 76 đồng TSNH. Như vậy tỉ trọng tài sản ngắn hạn trong tổng vốn kinh doanh là thấp và có xu hướng tăng.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn dùng để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ máy móc thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tỷ suất này năm 2016 là 0.29%, đến năm 2017 giảm xuống còn 0.11%, tức là giảm 0.066 % so với năm 2016. Tỷ suất đầu tư giảm phản ánh năm lực sản xuất của công ty có xu hướng giảm . vì lý do : trong những năm trước đó , công ty đã đầu tư lớn vào tài sản dài hạn cho nên những năm về sau k cần đầu tư nhiều vào các TSDH nữa.

*Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán*

**Bảng 2.11: Tỷ số khả năng thanh toán**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1. Tổng tài sản	Đồng	327.372.458.425	415.941.277.995	88.568.819.570	127,05 %
2. Tổng nợ phải trả	Đồng	301.599.167.299	389.900.916.012	88.301.748.713	29,28 %
3. Tổng tài sản ngắn hạn	Đồng	71.688.897.830	128.916.474.823	57.227.576.993	79,83 %
4. Tổng nợ ngắn hạn	Đồng	301.599.167.299	322.280.916.012	20.681.748.713	6,86%
5. Hàng tồn kho	Đồng	93.646.312.886	57.045.396.736	36.600.916.150	64,16

					%
6. LNTT	Đồng	(31.610.533.482)	267.070.857	31.877.604.339	-101%
7. Lãi vay	Đồng	1.126.518.458	4.581.372.791	3.454.854.333	307%
8. Hệ số TT tổng quát (1/2)	Lần	2.87	1.12	- 1.748	-61%
9. Hệ số TT ngắn hạn (3/4)	Lần	0.439	1.155	0.716	163%
10. Hệ số TT nhanh (3-5)/4	Lần	0.308	0.029	- 0.279	-91%
11. Hệ số TT lãi vay (6+7)/7	Lần	12	12		0%

### **Nhận xét:**

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2017 giảm so với năm 2016, từ 2.87 lần năm 2016 giảm xuống 1.12 lần năm 2017. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2016 có 2.87 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2017 là 1.12 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là chưa tốt.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng giảm đi do lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp giảm. Năm 2016 cứ đi vay 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 43 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2017 con số này giảm còn 115 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2017 đã tăng lên 0,716 lần so với năm 2016 tương ứng với tỷ lệ tăng 163%.

Trong vấn đề thanh toán thì khả năng thanh toán nhanh của công ty lại được thực hiện chưa tốt. Cụ thể trong năm 2016, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 0.31 đồng tài sản tương đương tiền, đến năm 2017, cứ 1 đồng nợ ngắn

hạn được đảm bảo bằng 0.03 đồng tài sản tương đương tiền. So với năm 2016, hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2017 đã giảm đi 0,279 lần tương đương với tỷ lệ giảm 91% . Chỉ số này cho thấy, chỉ số thanh toán nhanh của công ty là kém, khả năng thanh toán công nợ của doanh nghiệp gặp khó khăn. Vì vậy công ty cần có những biện pháp thu hồi các khoản nợ phải thu sao cho nhanh nhất, tăng ứng trước của khách hàng kết hợp với việc tăng mức vay vốn ngân hàng để đáp ứng khả năng thanh toán nhanh ngày càng tốt hơn.

Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay trong cả 2 năm 2016 và 2017 đều ở mức sấp xỉ 12 . Năm 2016, hệ số thanh toán lãi vay là 12 lần và tới năm 2017 con số này vẫn giữ nguyên là 12 giảm 0% so với năm 2016. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty vẫn được nhìn nhận là trung bình, cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp có thể tạo niềm tin cho các đối tác .

Tóm lại, khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho ta thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty trong năm 2017 là kém và có sự giảm sút so với năm 2016. Tài sản ngắn hạn đặc biệt là Tiền và các khoản tương đương tiền không đủ đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Nó có thể là nguyên nhân gây ra việc mất các cơ hội kinh doanh.

*Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời*

**Bảng 2.12 Tỷ số khả năng sinh lời**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ
1.Doanh thu thuần	Đồng	157.358.369.004	176.032.884.564	18.674.515.560	12%
2.Tổng TS bình quân	Đồng	327.372.458.425	415.941.277.995	88.568.819.570	127,0 5%
3.Vốn CSH bình	Đồng	25.773.291.126	26.040.361.983	267.070.857	101,0

quân					4%
4.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	(41.383.001.879)	(41.115.696.076)	267.305.803	99,35 %
5. Tỷ suất LNST/DT (ROS)	%	0.002	0.002	-0.000	-17%
6. Tỷ suất LNST/TS (ROA)	%	0.010	0.006	-0.004	-40%
7. Tỷ suất LNST/VCSH (ROE)	%	0.016	0.054	0.038	243 %

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

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu năm 2017 tăng so với năm 2016. Năm 2016, cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào kinh doanh thì tạo ra được 0.2 đồng lợi nhuận sau thuế. Và năm 2017 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 0.2 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là lợi nhuận không tăng lên. Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của công ty là không thay đổi. vậy nên công ty cần tìm thêm biện pháp nhằm thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận cho công ty

*Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn (ROA)*

Sự kết hợp giữa chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu và vòng quay toàn bộ vốn tạo thành chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn trong năm 2016 là 0.010 % có nghĩa là cứ 100 đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra 1 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2017, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra 0.6 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã giảm đi 0.4 đồng lợi nhuận so với năm 2016 tương ứng tỷ lệ tăng là giảm 40 %. Như vậy chất lượng kinh doanh năm 2017 không những không tăng tăng lên so với năm 2016 mà còn giảm đi 0.4 đồng. Điều đó

chứng tỏ năm 2017 công ty đã chưa có sự sắp xếp, phân bổ và quản lý sử dụng tài sản hợp lý, để giúp mang lại hiệu quả hơn so với năm trước.

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

Năm 2016 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào hoạt động kinh doanh thì mang về 1.6 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2017 thì cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang về 5.4 đồng lợi nhuận sau thuế, đã tăng lên so với năm 2016 là 3.8 đồng trên 100 đồng vốn chủ sở hữu, tương ứng tỷ lệ tăng là 243 %, cho biết khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu là vẫn cao so với năm trước. Ta thấy doanh lợi vốn chủ sở hữu trong 2 năm đều lớn hơn lợi nhuận trên tổng vốn, điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay là rất có hiệu quả. Nhìn chung các chỉ tiêu sinh lời của Công ty vẫn duy trì ở mức tương đối cao, có xu hướng tăng trưởng mạnh.

*Nhóm chỉ tiêu hoạt động*

**Bảng 2.13 Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động**

CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017	So sánh	
				Chênh lệch	%
1.Các khoản phải thu	Đồng	12.961.506.010	24.014.803.775	11.053.297.765	85,28%
2.Hàng tồn kho	Đồng	93.646.312.886	57.045.396.736	36.600.916.150	64,16%
3.Vốn lưu động	Đồng	71.688.897.830	128.916.474.823	57.227.576.993	79,83%
4.Vốn cố định	Đồng	189.854.876.626	234.769.619.114	44.914.742.488	23,66%
5. Tổng nguồn vốn	Đồng	327.372.458.425	415.941.277.995	88.568.819.570	127,05%
6.Doanh thu thuần	Đồng	157.358.369.004	176.032.884.564	18.674.515.560	12%
7.Giá vốn hàng bán	Đồng	170.981.874.506	154.168.727.172	(16.813.147.334)	-10%
9. Số vòng quay hàng tồn kho $(7/((2^*)/2))$	Vòng	4	2	-1	-42%

10. Số ngày một vòng quay HTK (360/9)	Ngày	101.35	173.57	72	71%
11. Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	0.51	0.51	0	1%
12. Kỳ thu tiền trung bình ( 360/10)	Ngày	4	2	-1	-42%
13. Vòng quay vốn lưu động (6/((3*)/2)	Vòng	2	1	-1	-41%
14. Số ngày 1 vòng quay vốn Lưu động	Ngày	101.35	173.57	72	71%
15. Vòng quay toàn bộ vốn (6/((5*)/2)	Vòng	2.19	1.57	-1	-28%
16. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	Lần	3.35	13.81	10	312%

(\*) : số dư kì trước + số dư kì sau

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

So sánh trong 2 năm 2016 và 2017, ta thấy số vòng quay hàng tồn kho đã bị giảm xuống. Cụ thể năm 2016, số vòng quay hàng tồn kho là 4 vòng, đến năm 2017, số vòng quay hàng tồn kho là 2 vòng. Như vậy năm 2017, số vòng quay hàng tồn kho giảm 2 vòng, tương ứng giảm là 42% so với năm 2016. Số vòng quay hàng tồn kho giảm làm cho số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho tăng lên, cho thấy hàng tồn kho của công ty đã có hiện tượng bị ứ đọng, không được giải phóng nhanh nhưng số lượng hàng tồn kho rất ít và trong tầm kiểm soát của công ty. Đây được cho là chỉ tiêu gây ảnh hưởng lớn tới HĐKD của công ty cũng nhưng tài chính DN

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

Về số vòng quay các khoản phải thu năm 2016 là 101.35 ngày và năm 2017 là 173.57 vòng. Đã có sự tăng lên về số vòng quay các khoản phải thu là 72 ngày tương ứng tăng là 71 %. Điều đó chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản



phải thu ( không phải cung cấp tín dụng cho khách hàng hay không bị khách hàng chiếm dụng vốn). Vì vòng quay các khoản phải thu tăng, nên trong năm 2017, kỳ thu tiền trung bình giảm trong 1 ngày thì thu hết các khoản phải thu. Đây là một dấu hiệu tốt trong công tác thu hồi nợ của công ty tuy nhiên chỉ số không tốt.

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

Số vòng quay vốn lưu động năm 2016 là 2 vòng , tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về được 2 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 101.35 ngày. Trong năm 2017, số vòng quay vốn lưu động là 1 vòng, tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì thu về được 1 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 173.57 ngày. So với năm 2016, số vòng quay vốn lưu động năm 2017 có tăng nhưng không đáng kể . Điều đó cho thấy tốc độ tăng vốn lưu động bình quân nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu.

*Hiệu suất sử dụng vốn cố định*

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2016 là 3.35 có nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 3.35 đồng doanh thu thuần. Năm 2017 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 13.81 đồng doanh thu thuần. Ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định tăng năm sau so với năm trước khá cao cụ thể là 10 vòng tương ứng giảm 312 % và số đồng doanh thu thuần mang lại là tương đối cao . Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp là đã tốt so với những năm trước. Các loại tài sản cố định phục vụ kinh doanh đã được sử dụng hết công suất.

*Vòng quay toàn bộ vốn*

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2016 là 2.19 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 2.19 đồng doanh thu thuần. Năm 2017 số vòng quay toàn bộ vốn là 1.57 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 1.57 đồng doanh thu thuần . Chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư là

có biến động nhưng không nhiều. Song, doanh thu thuần mà 1 đồng vốn khi tham gia hoạt động kinh doanh mang lại là thấp cho thấy khả năng sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa hiệu quả.

## 2.5 Đánh giá chung.

### **Thứ nhất: Về cơ cấu tài chính.**

*Tài sản:* Ta có thể chỉ ra rằng giá trị tài sản của Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA đã có sự tăng lên từ năm 2016 tới 2017. Giá trị tài sản cuối năm 2017 so với năm 2016 tăng 88.568.819.570 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 27,05%. Trong đó tài sản ngắn hạn tăng 57.227.576.993 đồng, tương ứng tỉ lệ là 79,83% và tài sản dài hạn tăng 31.341.242.577 đồng tương ứng tỉ lệ là 12,26%. Điều đó cho thấy quy mô về tài sản của doanh nghiệp đã có sự gia tăng về quy mô và thay đổi về cơ cấu giữa 2 năm 2016 và 2017

#### *Về tài sản ngắn hạn:*

- Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2017 so với năm 2016 tăng 2.393.363.078 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 142,29%.
- Các khoản phải thu năm 2017 so với năm 2016 tăng 11.053.297.765 đồng, tương ứng tăng 85,28%.
- Mặt khác hàng tồn kho công ty năm 2017 so với năm 2016 cũng tăng lên là 36.600.916.150 đồng, tương ứng tỉ lệ tăng là 64,16%. Hàng tồn kho tăng lên nhiều như vậy là do năm 2017, công ty mở rộng hơn nữa phục vụ kinh doanh, nên việc dự trữ về nguyên, nhiên vật liệu, công cụ dụng cụ cũng tăng lên cụ thể là các vật dụng như máy móc trang thiết bị, cơ sở vật chất và một số mặt hàng còn trong kho dẫn đến giá trị hàng tồn kho lớn.
- Tài sản ngắn hạn khác năm 2017 so với năm 2016 tăng lên 7.180.000.000 đồng, chủ yếu là do khoản chi phí trả trước ngắn hạn và tài sản ngắn hạn khác của công ty tăng lên.

*Về tài sản dài hạn*

- Tài sản dài hạn năm 2017 so với năm 2016 tăng 31.341.242.577 đồng tương ứng tỉ lệ 12,26% chủ yếu là do sự tăng lên của tài sản cố định. Tài sản cố định năm 2017 tăng so với năm 2016 là 44.914.742.488 đồng tương ứng tỉ lệ 23,66%. Nguyên nhân là do trong năm 2017 công ty cần mở rộng quy mô, đầu tư thêm máy móc trang thiết bị.

*Nguồn vốn :*

- Cơ cấu nguồn vốn của công ty cũng có sự biến đổi, vốn chủ sở hữu năm 2017 so với năm 2016 tăng 267.070.857 đồng tương ứng tăng 1,04%.

Từ số liệu tại bảng phân tích bảng cân đối kế toán trên cho ta thấy tổng số tài sản bằng tổng số nguồn vốn. Điều này đảm bảo cho tính cân bằng trong hạch toán kế toán và là đảm bảo bước đầu cho báo cáo tài chính phản ánh đúng và trung thực tình hình tài chính của doanh nghiệp.

**Thứ hai: Về khả năng thanh toán.**

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2017 giảm so với năm 2016, từ 2.87 lần năm 2016 giảm xuống 1.12 lần năm 2017. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2016 có 2.87 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2017 là 1.12 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là chưa tốt.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty có xu hướng tăng lên. Năm 2016 cứ đi vay 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 43 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2017 con số này giảm còn 115 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2017 đã tăng lên 0,716 lần so với năm 2016 tương ứng với tỷ lệ giảm 163 %.

Trong vấn đề thanh toán thì khả năng thanh toán nhanh của công ty lại được thực hiện chưa tốt. Cụ thể trong năm 2016, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 0.31 đồng tài sản tương đương tiền, đến năm 2017, cứ 1 đồng nợ ngắn

hạn được đảm bảo bằng 0.03 đồng tài sản tương đương tiền. So với năm 2016, hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2017 đã giảm đi 0,279 lần tương đương với tỷ lệ giảm 91% . Chỉ số này cho thấy, chỉ số thanh toán nhanh của công ty là kém, khả năng thanh toán công nợ của doanh nghiệp gặp khó khăn. Vì vậy công ty cần có những biện pháp thu hồi các khoản nợ phải thu sao cho nhanh nhất, tăng ứng trước của khách hàng kết hợp với việc tăng mức vay vốn ngân hàng để đáp ứng khả năng thanh toán nhanh ngày càng tốt hơn.

Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay trong cả 2 năm 2016 và 2017 đều ở mức sấp xỉ 12 . Năm 2016, hệ số thanh toán lãi vay là 12 lần và tới năm 2017 con số này vẫn giữ nguyên là 12 giảm 0% so với năm 2016. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty vẫn được nhìn nhận là trung bình, cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp có thể tạo niềm tin cho các đối tác .

Tóm lại, khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho ta thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty trong năm 2017 là kém và có sự giảm sút so với năm 2016. Tài sản ngắn hạn đặc biệt là Tiền và các khoản tương đương tiền không đủ đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Nó có thể là nguyên nhân gây ra việc mất các cơ hội kinh doanh.

### **Thứ ba: Về hiệu quả hoạt động.**

Hàng tồn kho của công ty đã có hiện tượng bị ứ đọng, không được giải phóng nhanh nhưng số lượng hàng tồn kho rất ít và trong tầm kiểm soát của công ty. Đây được cho là chỉ tiêu gây ảnh hưởng lớn tới hoạt động kinh doanh của công ty cũng như tài chính doanh nghiệp.

*Về số vòng quay các khoản phải thu và số ngày một vòng quay các khoản phải thu thì:* tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu ( không phải cung cấp tín dụng cho khách hàng hay không bị khách hàng chiếm dụng vốn). Vì vòng quay

các khoản phải thu tăng, nên trong năm 2017, kỳ thu tiền trung bình giảm trong 1 ngày thì thu hết các khoản phải thu. Đây là một dấu hiệu tốt trong công tác thu hồi nợ của công ty tuy nhiên chỉ số không tốt.

*Về vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động:* số vòng quay vốn lưu động năm 2017 có tăng nhưng không đáng kể. Điều đó cho thấy tốc độ tăng vốn lưu động bình quân nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu.

*Về Hiệu suất sử dụng vốn cố định:* hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp là đã tốt so với những năm trước. Các loại tài sản cố định phục vụ kinh doanh đã được sử dụng hết công suất.

### **Thứ tư: Về hoạt động kinh doanh.**

Năm 2017, các tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp đều tăng so với năm 2016. Để đạt được điều trên là công ty đã tiết kiệm được chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh. Trong năm tới công ty cần tiếp tục phát huy, góp phần tăng thu nhập cho người lao động, giúp sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn.

### **Thành công và hạn chế.**

#### *❖ Thành công.*

- Mô hình hoạt động của công ty Cổ phần đã đi vào ổn định.
- Ý thức cán bộ công nhân viên toàn công ty đã được nâng lên.
- Cơ sở vật chất về cơ bản đã được cải tạo, nâng cấp đáp ứng được nhu cầu thực tế. Cụ thể năm 2017 công ty đã tiến hành đầu tư nâng cấp một số trang thiết bị công nghệ cao như : xe nâng, cánh tay robot... sửa chữa nâng cấp một số hạng mục trong công ty.
- Hệ thống kho bãi đã được công ty chú trọng đầu tư, nên đã đáp ứng được nhu cầu về nơi cất trữ hàng hóa tại các cơ sở kinh doanh trong toàn công ty.
- Tổ chức một cách thành công và có kinh nghiệm đối với các cuộc họp, hội nghị, hội thảo lớn đối với những khách hàng trong nước và quốc tế.

- Mối quan hệ giữa công ty với bạn hàng đã có nhiều uy tín.
- Tình hình tài chính khả quan hơn và đi đến ổn định, hàng năm kinh doanh đều có lãi, không nợ đọng tiền nộp ngân sách và các khoản nghĩa vụ đối với cả nước.

❖ *Hạn chế.*

- Tỷ trọng chi phí tiền lương trong tổng chi phí vẫn còn cao.
- Các yếu tố chi phí đầu vào đều tăng. Đây có thể coi là khó khăn lớn đối với công ty.
- Công ty đã đầu tư nâng cấp về cơ bản đáp ứng được nhu cầu phục vụ khách nhưng vẫn còn thiếu đồng bộ, tài sản nhiều nơi đã xuống cấp.
- Đội ngũ cán bộ lãnh đạo còn hạn chế về trình độ quản lý kinh tế, lực lượng lao động kỹ thuật chuyên môn chưa đồng đều, lao động chất lượng cao còn ít.

### CHƯƠNG 3

## GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH HANMIFLEXIBLE VINA

### 3.1 Giải pháp tăng cường marketing cho sản phẩm nhằm tăng lợi nhuận và nâng cao năng xuất hiệu quả sản xuất kinh doanh

Marketing hiện đại được định nghĩa như sau: “Marketing là làm việc với thị trường để thực hiện các cuộc trao đổi với mục đích thỏa mãn những nhu cầu và mong muốn của con người”. Hoặc “Marketing là một dạng hoạt động của con người nhằm thỏa mãn nhu cầu và mong muốn thông qua trao đổi”.

Marketing có một vai trò rất quan trọng trong kinh doanh, nó hướng dẫn, chỉ đạo và phối hợp các hoạt động SXKD của các doanh nghiệp. Nhờ các hoạt động Marketing mà các quyết định đề ra trong SXKD có cơ sở khoa học vững chắc hơn, doanh nghiệp có điều kiện và thông tin đầy đủ hơn nhằm thỏa mãn mọi yêu cầu của KH.

Mục tiêu Marketing là đích hướng đến của mọi hoạt động Marketing trong quá trình hoạch định.

Doanh nghiệp cũng cần phải tiến hành định vị thị trường để xác định các lợi thế cạnh tranh về sản phẩm so với đối thủ nhằm xây dựng chiến lược Marketing có khả năng tạo ra nhiều lợi thế hơn cho doanh nghiệp, trong việc thỏa mãn các nhu cầu và mong muốn của khách hàng, cũng như góp phần thành đạt các mục tiêu chiến lược của DN một cách hiệu quả hơn.

*Mục tiêu Marketing của Công ty:*

- ✓ Không ngừng giữ vững, duy trì ưu thế hiện có, luôn đảm bảo mức tăng trưởng ổn định về mọi mặt.
- ✓ Doanh thu tăng 20%.
- ✓ Lợi nhuận đạt khoảng 30 tỷ đồng

Doanh nghiệp cũng cần giảm chi phí quản lí doanh nghiệp bằng cách giảm chi phí dành cho người lao động có thể bằng cách cố gắng sắp xếp lại

bảng phân công công việc và tránh việc phải làm thêm giờ. Có lẽ một số nhân viên sẽ muốn bắt đầu làm việc sớm hơn và một số khác lại muốn tan làm muộn hơn. Những giải pháp này sẽ cho phép họ hoàn thành công việc trong giờ làm việc mà không phải tốn thêm chi phí cho các ca làm thêm giờ.

Thiệt hại về thiết bị cũng ảnh hưởng đến chi phí quản lí doanh nghiệp. Thứ nhất, thiệt hại về thiết bị làm giảm năng suất trong khi trong khi thiết bị được sửa chữa. Tùy vào tầm quan trọng đối với toàn bộ quy trình mà các phần bị hư hỏng có thể đẩy cả dây chuyền hoạt động của doanh nghiệp mất năng suất trong một khoảng thời gian. Thứ hai, thiệt hại về thiết bị sẽ tiêu tốn một khoản phí sửa chữa liên bao gồm tiền công sửa, thời gian sửa và các vật tư thay thế.

Trong dài hạn, đảm bảo nhân viên làm đúng quy trình để tránh thiệt hại cho thiết bị có thể góp phần đáng kể vào việc tiết kiệm chi phí cho công ty.

Trước khi xảy ra thiệt hại nghiêm trọng và tốn kém, doanh nghiệp cần thường xuyên kiểm tra và bảo dưỡng các thiết bị của mình để có thể thay thế bộ phận bị hỏng hóc.

### ***Nội dung thực hiện:***

- Tiếp tục đánh giá phân tích tình hình sản xuất kinh doanh, phân khúc thị trường, giá cả và điểm mạnh, điểm yếu của các doanh nghiệp sản xuất khác để có kế hoạch sản xuất một cách có hiệu quả.

- Nghiên cứu xây dựng kênh phân phối, đánh giá mức độ nhận biết của thương hiệu và hình ảnh thương hiệu, thu thập thông tin đối thủ cạnh tranh và nghiên cứu định vị giá trị sản phẩm của mình trên thị trường.

- Chú trọng công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm và nắm bắt nhu cầu người tiêu dùng.

- Tổ chức và mở rộng mạng lưới bán lẻ, tiếp tục phát triển bền vững thị trường và mở rộng thị trường tại các khu công nghiệp khác bằng các giải pháp Marketing.

- Sử dụng nhiều hình thức truyền thông.

### ***Cơ sở của biện pháp***



Đẩy nhanh tốc độ bán hàng giúp Công ty tăng được doanh thu, lợi nhuận, mở rộng thị trường. Công ty có thể thực hiện chính sách marketing mix.

- Đội ngũ nhân viên bán hàng, nhân viên kinh doanh phải thực sự hiểu rõ về từng sản phẩm, nắm rõ chính sách kinh doanh, quy trình quy định về bán hàng giao hàng cũng như sử dụng sản phẩm và phải có thái độ hòa nhã thân thiện khi tiếp xúc với khách hàng.

### ***Nội dung biện pháp***

- Tìm kiếm thêm các nhà phân phối sản phẩm cũng như đại lí bán lẻ sản phẩm.

- Mở các cửa hàng bán và trưng bày sản phẩm.

### ***Dự kiến kết quả đạt được***

Doanh thu thuần tăng 20% so với năm 2017, cụ thể:

Doanh thu thuần tăng = 176.032.884.564 x 20% = 211.239.461.477 đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Trước biện pháp</b>	<b>Tỷ lệ</b>
Tổng Doanh thu	176.032.884.564	100%
Giá vốn	154.168.727.172	87%
Chi phí tài chính	5.930.296.501	3,3%
Chi phí QLDN	17.094.890.381	9,7%
Chi phí bán hàng	1.184.911.804	6%

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Sau biện pháp</b>	<b>Tỷ lệ</b>
Tổng Doanh thu	211.239.461.477	100%
Giá vốn	180.377.410.791	85%
Chi phí tài chính	7.116.355.801	3,3%
Chi phí QLDN	20.513.868.457	9,7%
Chi phí bán hàng	1.421.894.165	6%

Tỷ suất LNST/DT (ROS)	0,15
Tỷ suất LNST/TS (ROA)	0,076
Tỷ suất LNST/VCSH (ROE)	1,21

***Nhận xét :***

Khi sử dụng biện pháp marketing thì lợi nhuận dự kiến tăng 211.239.461.477 đồng , tương đương mức tăng 20%. Nhưng giá vốn chỉ tăng 17% tương ứng là 179.553.150.000 đồng là do chi phí khấu hao giảm xuống.

Như vậy theo bảng khảo sát kết quả trên ta thấy biện pháp tăng cường hoạt động marketing đã đạt được hiệu quả nhất định và có thể áp dụng được cho doanh nghiệp trong những năm tới.

### **3.2 Giải pháp tăng cường nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA.**

***Cơ sở của biện pháp:***

Đào tạo nâng cao năng lực cán bộ nhân viên phòng kinh doanh

Để có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, phát triển thị trường Công ty cần phải tăng cường hoạt động bán hàng . Muốn có hoạt động đó được thực hiện có hệ thống, đem lại hiệu quả cao thì cán bộ, nhân viên của công ty và phòng kinh doanh cần có sự chuyên nghiệp từ hình ảnh, tác phong, sáng tạo và chuyên môn nghiệp vụ. Các cá nhân kết hợp với nhau ăn ý, hoàn hảo hơn, đặc biệt là luôn làm hài lòng khách hàng, cho khách hàng cảm giác chuyên nghiệp, sự thoải mái, dễ chịu và muốn được hợp tác với công ty. Hiện tại bộ phận kinh doanh của công ty đang tồn tại những ưu và nhược điểm sau:

***Ưu điểm:***

- Thâm niên làm việc lâu năm trên 5 năm.
- Năng động, sáng tạo.

***Nhược điểm:***

- Kỹ năng bán hàng kém. Chưa chú trọng chăm sóc khách hàng sau bán hàng.

- Chưa nắm bắt tốt tâm lý khách hàng, tác phong chăm sóc khách hàng và còn chưa hoàn toàn tạo được thiện cảm và hài lòng của khách hàng.
- Nhân viên kinh doanh ít cơ hội gặp mặt và tiếp xúc với nhau vì vậy chưa hiểu rõ nhau trong đời sống và công việc nhiều điều này cản trở đến tinh thần và sự ăn ý trong công việc.

***Nội dung của giải pháp.***

Nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên phòng kinh doanh:

Nhân viên kinh doanh đòi hỏi phải có sự thông thạo về sản phẩm dịch vụ của Công ty, phải có tính sáng tạo, năng động luôn luôn tìm hiểu thị trường cũng như khách hàng của Công ty. Bên cạnh đó, thái độ phục vụ phải chuyên nghiệp, tạo sự hài lòng và tin tưởng cho khách hàng. Để nâng cao nghiệp vụ tiếp xúc với khách hàng cần phải được đào tạo.

TT	Hình thức đào tạo	Thời gian đào tạo	Nội dung đào tạo	Ghi chú
1	Đào tạo bồi dưỡng tâm đào tạo kỹ năng kinh doanh	5 khóa: 20 buổi: các buổi thứ 7 và chủ nhật hàng tuần ( 1 khóa )	Chiến lược kinh doanh, marketing, tâm lý khách hàng.	3.000.000 x 20 = 60.000.000 đ

***Lợi ích của biện pháp.***

*Những lợi ích từ việc công ty tổ chức bồi dưỡng đào tạo tại công ty:*

- Nâng cao sự hiểu biết của nhân viên về các dòng sản phẩm, chính sách, cũng như chiến lược của công ty, đặc biệt là sản phẩm chính. Sự tác động và ý nghĩa của mỗi loại sản phẩm đến công ty. Qua đó nhân viên kinh doanh có thể kiến thức tốt để tư vấn cho khách hàng.
- Tác phong chuyên nghiệp hơn, nắm bắt tâm lý khách hàng tốt hơn. Qua đó tạo sự chuyên nghiệp và làm hài lòng khách hàng hơn với công ty.
- Nhân viên kinh doanh có kỹ năng chăm sóc khách hàng tốt trước, trong và sau bán hàng giúp cho khách hàng tin tưởng, thiện cảm và hài lòng với công

ty hơn. Khách hàng sẽ có những ưu ái cho công ty khi có các dự án, công trình mới.

- Thời gian đào tạo có sự chia sẻ và đóng góp ý kiến bình đẳng giữa giám đốc và nhân viên. Giúp giám đốc và nhân viên hiểu rõ nhau hơn, thu hẹp khoảng cách giữa giám đốc và nhân viên, tạo tâm lý làm việc tốt hơn giữa giám đốc với nhân viên và giữa nhân viên với nhân viên.
- Tiết kiệm chi phí đào tạo.

*Những lợi ích từ việc đào tạo bởi trung tâm đào tạo kỹ năng:*

- Giúp nhân viên có thêm kiến thức, hiểu biết về chiến lược kinh doanh và marketing tốt hơn, qua đó giúp cho hoạt động marketing của nhân viên tốt hơn, chính xác hơn, hiệu quả hơn.
- Nắm bắt tâm lý khách hàng tốt hơn, qua đó làm hài lòng khách hàng và đặc biệt là cơ hội dành được hợp đồng cao hơn đối với khách hàng không thường xuyên.
- Nhân viên có sự sáng tạo và làm việc hiệu quả hơn.

***Tính hiệu quả của biện pháp.***

Chi phí cho 10 nhân viên đi đào tạo là:  $60.000.000 \times 10 = 600.000.000đ$

Hiệu quả mang lại:

Doanh thu dự kiến tăng do hiệu quả hoạt động kinh doanh là: tăng 5% doanh thu tương đương với  $176.032.884.564 \times 5\% = 8.801.644.228đ$ .

## KẾT LUẬN

Trong thời gian thực tập tại công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA đã giúp em có được nhiều kiến thức thực tế trong hoạt động kinh doanh trong ngành phân phối nước giải khát và hoạt động kinh doanh của công ty nói riêng.

Công ty TNHH HANMIFLEXIBLE VINA đã bước sang năm thứ 7 và công ty đã đạt được những thành quả đáng kể, bước tiến trong kinh doanh nhờ đội ngũ lao động tận tâm, sáng tạo, chất lượng lao động tốt và sự quản lý sáng suốt, chỉ đạo từng khâu hoạt động của công ty. Mục tiêu của Công ty đến năm 2022 là không ngừng nâng cao sản lượng tiêu thụ, hiệu quả kinh doanh cả về mặt kinh tế và xã hội.

Dựa vào thực tế thực tập, cơ sở lý luận quản trị kinh doanh và phân tích đánh giá tình hình, thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty trong những năm qua, vận dụng kiến thức đã học, em đã mạnh dạn đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty.

Với những kết quả trên, em mong muốn biện pháp này sẽ đem lại lợi ích cho công ty, ý tưởng mới góp phần đưa công ty phát triển hơn trong tương lai.

Trong quá trình hoàn thành khóa luận này, em đã nhận được sự giúp đỡ tận tình từ ThS.Lã Thị Thanh Thủy. Mặc dù em đã cố gắng, nhưng trình độ hiểu biết thực tế còn hạn chế nên bài khóa luận không thể tránh khỏi những sai sót. Do đó, em hi vọng nhận được sự chỉ bảo, góp ý từ Quý Thầy Cô và bạn bè để bài khóa luận của em được hoàn thiện tốt hơn.

