

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

LỚP QUẢN TRỊ KINH DOANH TÀI NĂNG

**Sinh viên : Đào Thị Thu
Giảng viên hướng dẫn: KS. Lê Đình Mạnh**

HẢI PHÒNG - 2016

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH
THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HÙNG PHÁT**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

LỚP QUẢN TRỊ KINH DOANH TÀI NĂNG

**Sinh viên : Đào Thị Thu
Giảng viên hướng dẫn: KS. Lê Đình Mạnh**

HẢI PHÒNG - 2016

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Đào Thị Thu

Mã SV: 1212401142

Lớp: QTTN201

Ngành: Quản trị kinh doanh

Tên đề tài: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh
doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

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).
 - Tìm hiểu cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh.
 - Phản ánh được thực trạng hoạt động kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.
 - Đánh giá được ưu, nhược điểm của hoạt động kinh doanh tại Công ty thương mại và vận tải Hưng Phát từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

Sử dụng số liệu về kinh doanh, lao động, chi phí, vốn, tài sản của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát trong giai đoạn 2013-2015
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Lê Đình Mạnh

Học hàm, học vị: Kỹ sư

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

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

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 16 tháng 5 năm 2016

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 24 tháng 7 năm 2016

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Đào Thị Thu

KS. Lê Đình Mạnh

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2016

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT Trần Hữu Nghị

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2016

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

KS. Lê Đình Mạnh

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	4
1.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh	4
1.1.1 Khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	4
1.1.2 Bản chất hiệu quả hoạt động kinh doanh	5
1.1.3 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	5
1.2. Các phương pháp phân tích	7
1.2.1. Phương pháp so sánh	7
1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn	9
1.2.3. Phương pháp bảng cân đối	9
1.2.4. Các phương pháp phân tích khác	9
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh	9
1.3.1. Nhân tố bên ngoài.....	9
1.3.2. Nhân tố bên trong	13
1.4. Nội dung phân tích	16
1.5. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh	20
1.5.1. Chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp	20
1.5.2. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản.....	20
1.5.3. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn	23
1.5.4. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả về chi phí	25
1.5.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động	25
1.5.6. Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán	26
CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HƯNG PHÁT	27
2.1. Khái quát về công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát	27
2.1.1. Giới thiệu chung về	27
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển.....	27

2.1.3. Chức năng nhiệm vụ.....	27
2.1.4. Cơ cấu tổ chức.....	28
2.1.5. Hoạt động kinh doanh.....	30
2.1.6. Hoạt động Marketing.....	30
2.1.7. Quản trị nhân sự.....	31
2.1.7.1. Đặc điểm lao động của Công ty.....	31
2.1.7.2. Tuyển dụng lao động.....	31
2.1.7.3. Tính lương, thưởng trong doanh nghiệp.....	32
2.1.8. Những thuận lợi và khó khăn của công ty.....	33
2.1.8.1. Thuận lợi.....	33
2.1.8.2. Khó khăn.....	33
2.2. Khái quát tình hình tài chính của công ty qua bảng CĐKT và báo cáo KQKD từ năm 2013 đến năm 2015.....	34
2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính của công ty qua bảng CĐKT... 34	
2.2.1.1. Phân tích tình hình tài sản của Công ty.....	34
2.2.1.2. Phân tích tình hình nguồn vốn của Công ty.....	39
2.2.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính của công ty qua báo cáo KQKD ... 43	
2.3. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.....	45
2.3.1. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	47
2.3.1.1. Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp.....	47
2.3.1.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....	49
2.3.1.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn.....	55
2.3.1.4. Phân tích hiệu quả về chi phí.....	60
2.3.1.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.....	62
2.3.1.6. Phân tích hệ số khả năng thanh toán.....	64
2.3.2. Đánh giá chung thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty.....	66
2.3.2.1. Những thành tựu đã đạt được.....	66
2.3.2.2. Những hạn chế.....	67
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HƯNG PHÁT.....	69
3.1. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	69

3.1.1. Giải pháp 1: Thành lập bộ phận marketing để đẩy mạnh công tác nghiên cứu mở rộng thị trường.....	69
3.1.2. Giải pháp 2: Xác định nhu cầu vốn lưu động	71
KẾT LUẬN	76
PHỤ LỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU.....	77

LỜI CẢM ƠN

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến KS. Lê Đình Mạnh đã tận tình hướng dẫn em trong suốt quá trình thực hiện khóa luận tốt nghiệp; cảm ơn các anh chị cán bộ, nhân viên ở Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát đã tạo điều kiện và nhiệt tình giúp đỡ em trong quá trình tìm hiểu thực tế để em có thể hoàn thành đề tài này.

Vì trình độ và kiến thức của người viết còn hạn chế nên bài viết không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những lời góp ý, nhận xét từ các thầy cô và các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài

Trong cơ chế thị trường hiện nay nâng cao hiệu quả kinh doanh vô cùng quan trọng, nó được thể hiện thông qua:

Thứ nhất: Nâng cao hiệu quả kinh doanh là cơ sở cơ bản để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Do đó việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu khách quan đối với tất cả các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường hiện nay. Do yêu cầu của sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp đòi hỏi nguồn thu nhập của doanh nghiệp phải không ngừng tăng lên. Nhưng trong điều kiện nguồn vốn và các yếu tố kỹ thuật cũng như các yếu tố khác của quá trình sản xuất chỉ thay đổi trong khuôn khổ nhất định thì để tăng lợi nhuận đòi hỏi các doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Thứ hai: Nâng cao hiệu quả kinh doanh là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh và tiến bộ trong kinh doanh. Chính việc thúc đẩy cạnh tranh yêu cầu các doanh nghiệp phải tự tìm tòi, đầu tư tạo nên sự tiến bộ trong kinh doanh. Trong khi thị trường ngày càng phát triển thì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt và khốc liệt hơn. Để đạt được mục tiêu là tồn tại và phát triển mở rộng thì doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh trên thị trường. Do đó doanh nghiệp phải có hàng hoá dịch vụ chất lượng tốt, giá cả hợp lý. Mặt khác hiệu quả kinh doanh là đồng nghĩa với việc giảm giá thành tăng khối lượng hàng hoá bán, chất lượng không ngừng được cải thiện nâng cao...

Thứ ba: Mục tiêu bao trùm, lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận. Để thực hiện mục tiêu này, doanh nghiệp phải tiến hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra sản phẩm cung cấp cho thị trường. Muốn vậy, doanh nghiệp phải sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội nhất định. Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh tính tương đối của việc sử dụng tiết kiệm các nguồn lực xã hội nên là điều kiện để thực hiện mục tiêu bao trùm, lâu dài của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh càng cao càng phản ánh doanh nghiệp đã sử dụng tiết kiệm các nguồn lực sản xuất. Vì vậy, nâng cao hiệu quả kinh doanh là đòi hỏi khách quan để doanh nghiệp thực hiện mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận.

Chính sự nâng cao hiệu quả kinh doanh là con đường nâng cao sức cạnh tranh và khả năng tồn tại, phát triển của mỗi doanh nghiệp.

Xuất phát từ những lý do trên và sau một thời gian thực tập tại Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, em đã chọn đề tài: **“Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát”** để làm khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

• Mục đích

Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát.

• Nhiệm vụ

Để hoàn thành mục đích cuối cùng nêu trên, chuyên đề cần thực hiện được những nhiệm vụ quan trọng sau:

Chương 1 cần trả lời được các câu hỏi sau:

- + Hiệu quả hoạt động kinh doanh là gì? Bản chất, vai trò của hiệu quả hoạt động kinh doanh là gì?
- + Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh là gì?

Chương 2 cần trả lời được các câu hỏi sau:

- + Thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát ra sao?
- + Những nguyên nhân chủ yếu nào gây khó khăn và là hạn chế cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát?

Chương 3 cần trả lời được các câu hỏi sau:

- + Căn cứ vào tình trạng hiện tại của doanh nghiệp, giải pháp được đưa ra để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát là gì?

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- ✓ *Đối tượng nghiên cứu:* Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát
- ✓ *Phạm vi nghiên cứu:* Phân tích các báo cáo tài chính của công ty trong ba năm: 2013, 2014, 2015.

4. Kết cấu nội dung khóa luận

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục bảng biểu và tài liệu tham khảo nội dung khóa luận được chia thành 3 chương như sau:

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HÙNG PHÁT

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HÙNG PHÁT

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh và sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

1.1.1 Khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh

Việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là vấn đề mà bất cứ một doanh nghiệp nào cũng phải quan tâm hàng đầu vì mọi doanh nghiệp đều hướng tới mục tiêu đó là tối đa hóa lợi nhuận. Đạt được điều này doanh nghiệp mới có điều kiện hơn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh cả chiều rộng lẫn chiều sâu, đủ sức cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Để tạo dựng được vị thế của mình trên thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh buộc doanh nghiệp phải tính đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chính là việc sử dụng có hiệu quả các nguồn lực bên trong và nắm bắt, xử lý khôn khéo những thay đổi của môi trường, tạo cơ hội kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh vừa là phạm trù cụ thể vừa là phạm trù trừu tượng. Nếu là phạm trù cụ thể thì công tác quản lý phải định lượng thành các chỉ tiêu cụ thể để tính toán, so sánh. Nếu là phạm trù trừu tượng phải được định tính thành mức độ quan trọng hoặc vai trò của nó trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Có thể nói rằng, phạm trù hiệu quả là kiến thức thường trực của mọi cán bộ quản lý, được ứng dụng rộng rãi vào mọi khâu, mọi bộ phận trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Thông thường thì mục tiêu tồn tại của doanh nghiệp trong điều kiện tối thiểu nhất là các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phải tạo ra thu nhập về tiêu thụ hàng hóa đủ bù đắp chi phí đã chi ra để sản xuất hàng hóa đó. Còn mục tiêu phát triển của doanh nghiệp đòi hỏi quá trình sản xuất kinh doanh vừa đảm bảo bù đắp chi phí bỏ ra vừa có tích lũy để tiếp tục quá trình tái sản xuất mở rộng. Sự phát triển tất yếu đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất.

Hiểu một cách đơn giản, hiệu quả là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu. Hiệu quả kinh doanh là kết quả kinh doanh tối đa trên chi phí kinh doanh tối thiểu.

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

Kết quả kinh doanh (còn gọi là kết quả đầu ra) được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị sản xuất công nghiệp, doanh thu, lợi nhuận...

Chi phí kinh doanh (còn gọi là yếu tố đầu vào) có thể bao gồm: lao động, tiền lương, chi phí nguyên vật liệu, chi phí giá vốn, chi phí bán hàng quản lý doanh nghiệp, vốn kinh doanh (vốn cố định, vốn lưu động)...

Tóm lại hiệu quả kinh doanh có thể hiểu một cách ngắn gọn qua khái niệm: “Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực trong đó quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở lên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp từng thời kỳ”

1.1.2 Bản chất hiệu quả hoạt động kinh doanh

Bản chất của hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu cần phải khai thác, tận dụng triệt để các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng đến các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa hóa với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là kết quả tối đa với chi phí thấp nhất.

Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh là rất phức tạp và khó tính toán. Việc xác định một cách chính xác kết quả và hao phí nguồn lực gắn với một thời kỳ cụ thể là rất khó khăn. Bởi vì nó vừa là thước đo trình độ quản lý của các cán bộ lãnh đạo, vừa là chỉ tiêu đánh giá trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào, vừa phải đồng thời thỏa mãn lợi ích của doanh nghiệp. Vì vậy cần phải hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh, từ đó phân tích và tìm ra phương pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và phát triển doanh nghiệp theo các mục tiêu đã định trước.

1.1.3 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Hiệu quả kinh doanh là một trong các công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị thực hiện các chức năng của mình. Việc xem xét và tính toán hiệu quả kinh doanh không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt ở trình độ nào mà còn cho

phép các nhà quản trị phân tích, tìm ra các nhân tố để đưa ra các biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả. Với tư cách là một công cụ đánh giá và phân tích kinh tế, phạm trù hiệu quả không chỉ được sử dụng ở giác độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng tổng hợp đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp mà còn sử dụng để đánh giá trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh còn là sự biểu hiện của việc lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp phải tự lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh của mình cho phù hợp với trình độ của doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, doanh nghiệp buộc phải sử dụng tối ưu nguồn lực sẵn có. Nhưng việc sử dụng nguồn lực đó bằng cách nào để có hiệu quả nhất lại là một bài toán mà nhà quản trị phải lựa chọn cách giải. Chính vì vậy, ta có thể nói rằng việc nâng cao hiệu quả kinh doanh không chỉ là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị thực hiện các chức năng quản trị của mình mà còn là thước đo trình độ của nhà quản trị.

Ngoài những chức năng trên của hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nó còn là vai trò quan trọng cơ chế thị trường.

Thứ nhất, nâng cao hiệu quả kinh doanh là cơ sở cơ bản để đảm bảo sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp. Sự tồn tại của doanh nghiệp được xác định bởi sự có mặt của doanh nghiệp trên thị trường, mà hiệu quả kinh doanh lại là nhân tố trực tiếp đảm bảo sự tồn tại đó, đồng thời mục tiêu của doanh nghiệp là luôn tồn tại và phát triển một cách vững chắc. Do vậy, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu khách quan đối với tất cả các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường hiện nay. Do yêu cầu của sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp đòi hỏi nguồn thu nhập của doanh nghiệp phải không ngừng tăng lên. Nhưng trong điều kiện nguồn vốn và các yếu tố kỹ thuật cũng như các yếu tố khác của quá trình sản xuất chỉ thay đổi trong khuôn khổ nhất định thì để tăng lợi nhuận đòi hỏi các doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh. Như vậy, hiệu quả kinh doanh là hết sức quan trọng trong việc đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Một cách nhìn khác sự tồn tại của doanh nghiệp được xác định bởi sự tạo ra hàng hóa, của cải vật chất và các dịch vụ phục vụ cho nhu cầu của xã hội, đồng thời tạo ra sự tích lũy cho xã hội. Để thực hiện được như vậy thì mỗi doanh

nghiệp đều phải vươn lên và đứng vững để đảm bảo thu nhập bù đắp chi phí bỏ ra và có lãi trong quá trình hoạt động kinh doanh. Có như vậy mới đáp ứng được như cầu tái sản xuất trong nền kinh tế. Như vậy chúng ta buộc phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh một cách liên tục trong mọi khâu của quá trình hoạt động kinh doanh như là một nhu cầu tất yếu. Tuy nhiên, sự tồn tại mới chỉ là yêu cầu mang tính chất đơn giản, còn sự phát triển và mở rộng của doanh nghiệp mới là yêu cầu quan trọng. Bởi vì sự tồn tại của doanh nghiệp luôn luôn phải đi kèm với sự phát triển mở rộng của doanh nghiệp, đòi hỏi phải có sự tích lũy đảm bảo cho quá trình sản xuất mở rộng theo đúng quy luật phát triển.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả kinh doanh là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh và tiến bộ trong kinh doanh. Chính việc thúc đẩy cạnh tranh yêu cầu các doanh nghiệp phải tự tìm tòi, đầu tư tạo nên sự tiến bộ trong kinh doanh. Chấp nhận cơ chế thị trường là chấp nhận sự cạnh tranh. Song khi thị trường ngày càng phát triển thì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt và khốc liệt hơn. Sự cạnh tranh lúc này không còn là sự cạnh tranh về mặt hàng mà cạnh tranh về mặt chất lượng, giá cả mà còn phải cạnh tranh nhiều yếu tố khác nữa, mục tiêu của doanh nghiệp là phát triển là phát triển thì cạnh tranh là yếu tố làm cho doanh nghiệp mạnh lên nhưng ngược lại cũng có thể làm cho doanh nghiệp không tồn tại được trên thị trường. Để đạt được mục tiêu tồn tại và phát triển mở rộng thì doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh trên thị trường. Do đó doanh nghiệp cần phải có hàng hóa, dịch vụ chất lượng tốt, giá cả hợp lý. Mặt khác hiệu quả lao động là đồng nghĩa với việc giảm giá thành, tăng khối lượng hàng hóa, chất lượng, mẫu mã không ngừng được cải thiện nâng cao...

Thứ ba, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh chính là nhân tố cơ bản tạo ra sự thắng lợi cho doanh nghiệp trong quá trình hoạt động kinh doanh trên thị trường. Muốn tạo ra sự thắng lợi trong cạnh tranh đòi hỏi các doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình. Chính sự nâng cao hiệu quả kinh doanh là con đường nâng cao sức cạnh tranh và khả năng tồn tại, phát triển của doanh nghiệp.

1.2. Các phương pháp phân tích

1.2.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp chủ yếu dùng trong phân tích hoạt động kinh doanh để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành được cần xác định số gốc để so sánh, xác định điều kiện để so sánh, mục tiêu để so sánh.

- Xác định số gốc để so sánh:

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

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

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

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

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

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

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

- Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh:

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

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

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

So sánh tuyệt đối:

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

So sánh tương đối:

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

So sánh con số bình quân

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

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

1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

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

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

1.2.3. Phương pháp bảng cân đối

Quan hệ cân đối thu – chi, cân đối nguồn vốn – tài sản, cân đối giữa nhu cầu sử dụng vốn và khả năng cung ứng vốn, nhập xuất vật tư, cung ứng và sử dụng vật tư với các khoảng thời gian như kỳ gốc – kỳ phân tích, số đầu kỳ – số cuối kỳ. Mục đích của phân tích bảng cân đối là giúp ta thấy được đâu là những nhân tố làm tăng nguồn và đâu là những nhân tố làm giảm nguồn.

1.2.4. Các phương pháp phân tích khác

Ngoài các phương pháp phân tích nêu trên, trong thực tế người ta còn sử dụng các phương pháp khác như phương pháp hồi quy, phương pháp đồ thị, phương pháp toán kinh tế, phương pháp phân tử ...

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh

1.3.1. Nhân tố bên ngoài

a) *Môi trường chính trị, pháp luật*

Chính trị: Chính trị là yếu tố đầu tiên mà các nhà đầu tư, nhà quản trị các doanh nghiệp quan tâm phân tích để dự báo mức độ an toàn trong các hoạt động

tại các quốc gia, các khu vực nơi mà doanh nghiệp đang có mối quan hệ mua bán hay đầu tư. Các yếu tố như thể chế chính trị, sự ổn định hay biến động về chính trị tại quốc gia hay một khu vực là những tín hiệu ban đầu giúp các nhà quản trị nhận diện đâu là cơ hội hoặc đâu là nguy cơ của doanh nghiệp để đề ra các quyết định đầu tư, sản xuất kinh doanh trên các khu vực thị trường thuộc phạm vi quốc gia hay quốc tế. Yếu tố chính trị là yếu tố rất phức tạp, tùy theo điều kiện cụ thể yếu tố này sẽ tác động đến sự phát triển kinh tế trong phạm vi quốc gia hay quốc tế. Các nhà quản trị chiến lược muốn phát triển thị trường cần phải nhạy cảm với tình hình chính trị ở mỗi khu vực địa lý, dự báo diễn biến chính trị trên phạm vi quốc gia, khu vực, thế giới để có các quyết định chiến lược thích hợp và kịp thời.

Luật pháp: Việc tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh hay không lành mạnh hoàn toàn phụ thuộc vào yếu tố pháp luật và quản lý nhà nước về kinh tế. Việc ban hành hệ thống luật pháp có chất lượng là điều kiện đầu tiên đảm bảo môi trường kinh doanh bình đẳng cho các doanh nghiệp buộc các doanh nghiệp phải kinh doanh chân chính, có trách nhiệm. Tuy nhiên nếu hệ thống pháp luật không hoàn thiện cũng sẽ có ảnh hưởng không nhỏ tới môi trường kinh doanh gây khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Pháp luật đưa ra những quy định cho phép, không cho phép hoặc những đòi hỏi buộc các doanh nghiệp phải tuân thủ. Chỉ cần một sự thay đổi nhỏ trong hệ thống luật pháp như thuế, đầu tư ... sẽ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Vấn đề đặt ra đối với các doanh nghiệp là phải hiểu rõ tinh thần của luật pháp và chấp hành tốt những quy định của pháp luật, nghiên cứu để tận dụng được các cơ hội từ các điều khoản của pháp lý mang lại và có những đối sách kịp thời trước những nguy cơ có thể đến từ những quy định pháp luật tránh được các thiệt hại do sự thiếu hiểu biết về pháp lý trong kinh doanh.

b) Môi trường kinh tế

Đây là một yếu tố rất quan trọng thu hút sự quan tâm của tất cả các nhà quản trị. Sự tác động của các yếu tố của môi trường này có tính chất trực tiếp và năng động hơn so với một số các yếu tố khác của môi trường tổng quát. Những diễn biến của môi trường kinh tế bao giờ cũng chứa đựng những cơ hội và đe dọa khác nhau đối với từng doanh nghiệp trong các ngành khác nhau và có ảnh hưởng tiềm tàng đến các chiến lược của doanh nghiệp. Có rất nhiều các yếu tố

của môi trường vĩ mô nhưng có thể nói các yếu tố sau có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp

Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế:

Nền kinh tế ở giai đoạn có tốc độ tăng trưởng cao sẽ tạo nhiều cơ hội cho đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ngược lại khi nền kinh tế sa sút sẽ dẫn đến giảm chi phí tiêu dùng đồng thời làm tăng lực lượng cạnh tranh. Thông thường sẽ gây nên chiến tranh giá cả trong ngành.

Lãi suất và xu hướng của lãi suất trong nền kinh tế:

Lãi suất và xu hướng của lãi suất trong nền kinh tế có ảnh hưởng đến xu thế của tiết kiệm, tiêu dùng và đầu tư và do vậy ảnh hưởng tới hoạt động của các doanh nghiệp. Lãi suất tăng sẽ hạn chế nhu cầu vay vốn để đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng tới mức lời của các doanh nghiệp. Đồng thời khi lãi suất tăng cũng sẽ khuyến khích người dân gửi tiền vào ngân hàng nhiều hơn và do vậy làm cho nhu cầu tiêu dùng giảm xuống.

Chính sách tiền tệ và tỷ giá hối đoái:

Chính sách tiền tệ và tỷ giá hối đoái cũng có thể tạo vận hội tốt cho doanh nghiệp nhưng cũng có thể là nguy cơ cho sự phát triển của doanh nghiệp đặc biệt nó tác động điều chỉnh quan hệ xuất nhập khẩu. Thông thường chính phủ sử dụng công cụ này để điều chỉnh quan hệ xuất nhập khẩu theo hướng có lợi cho nền kinh tế.

Lạm phát:

Lạm phát cũng là 1 nhân tố quan trọng cần phải xem xét và phân tích. Lạm phát cao hay thấp có ảnh hưởng đến tốc độ đầu tư vào nền kinh tế. Khi lạm phát quá cao sẽ không khuyến khích tiết kiệm và tạo ra những rủi ro lớn cho sự đầu tư của các doanh nghiệp, sức mua của xã hội cũng bị giảm sút và làm cho nền kinh tế bị đình trệ. Trái lại thiếu phát cũng làm cho nền kinh tế bị trì trệ. Việc duy trì một tỷ lệ lạm phát vừa phải có tác dụng khuyến khích đầu tư vào nền kinh tế, kích thích thị trường tăng trưởng.

Hệ thống thuế và mức thuế

Các ưu tiên hay hạn chế của chính phủ với các ngành được cụ thể hoá thông qua luật thuế.

Sự thay đổi của hệ thống thuế hoặc mức thuế có thể tạo ra những cơ hội hoặc nguy cơ đối với các doanh nghiệp vì nó làm cho mức chi phí hoặc thu nhập của doanh nghiệp thay đổi.

c) 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.

d) Điều kiện tự nhiên 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.

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như: hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện nước... đều là những nhân tố tác động mạnh mẽ đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh ở vị trí có hệ thống giao thông thuận lợi, dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí sản xuất kinh doanh ... và do đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu cơ sở hạ tầng yếu kém sẽ ngược lại.

e) Môi trường khoa học kỹ thuật công nghệ

Tình hình phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ, tình hình ứng dụng của khoa học kỹ thuật và công nghệ vào sản xuất trên thế giới cũng như trong nước ảnh hưởng tới trình độ kỹ thuật công nghệ và khả năng đổi mới kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp do đó ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm tức là ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

f) Nhân tố môi trường ngành

- **Đối thủ cạnh tranh**

Bao gồm các nhà sản xuất, kinh doanh cùng sản phẩm của doanh nghiệp hoặc kinh doanh sản phẩm có khả năng thay thế. Đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng lớn đến doanh nghiệp, doanh nghiệp có cạnh tranh được thì mới có khả năng tồn tại ngược lại sẽ bị đẩy lùi ra khỏi thị trường, Cạnh tranh giúp doanh nghiệp có thể nâng cao hoạt động của mình phục vụ khách hàng tốt hơn, nâng cao được tính năng động nhưng luôn trong tình trạng bị đẩy lùi.

- **Khách hàng**

Khách hàng là những người có nhu cầu và khả năng thanh toán về hàng hoá và dịch vụ mà doanh nghiệp kinh doanh. Khách hàng là nhân tố quan trọng quyết định sự thành bại của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Khách hàng có nhu cầu rất phong phú và khác nhau tùy theo từng lứa tuổi, giới tính mức thu nhập, tập quán ... Mỗi nhóm khách hàng có một đặc trưng riêng phản ánh quá trình mua sắm của họ. Do đó doanh nghiệp phải có chính sách đáp ứng nhu cầu từng nhóm cho phù hợp.

1.3.2. Nhân tố bên trong

a) Nhân tố quản trị

Hoạt động SXKD của doanh nghiệp được chỉ đạo bởi bộ máy quản trị của doanh nghiệp. Tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp từ quyết định mặt hàng kinh doanh, kế hoạch sản xuất, quá trình sản xuất, huy động nhân sự, kế hoạch, chiến lược tiêu thụ sản phẩm, các kế hoạch mở rộng thị trường, các công việc kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên, các biện pháp cạnh tranh, các nghĩa vụ với nhà nước. Vậy sự thành công hay thất bại trong SXKD của toàn bộ doanh nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào vai trò điều hành của bộ máy quản trị.

Bộ máy quản trị hợp lý, xây dựng một kế hoạch SXKD khoa học phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, có sự phân công, phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên trong bộ máy quản trị, năng động nhanh nhạy nắm bắt thị trường, tiếp cận thị trường bằng những chiến lược hợp lý, kịp thời nắm bắt thời cơ, yếu tố quan trọng là bộ máy quản trị bao gồm những con người tâm huyết với hoạt động của công ty sẽ đảm bảo cho các hoạt động SXKD của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

Doanh nghiệp là một tổng thể, hoạt động như một xã hội thu nhỏ trong đó có đầy đủ các yếu tố kinh tế, xã hội, văn hoá và cũng có cơ cấu tổ chức

nhất định. Cơ cấu tổ chức có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Cơ cấu tổ chức là sự sắp xếp các phòng ban, các chức vụ trong doanh nghiệp, sự sắp xếp này nếu hợp lý, khoa học, các thế mạnh của từng bộ phận và của từng cá nhân được phát huy tối đa thì hiệu quả công việc là lớn nhất, khi đó không khí làm việc hiệu quả bao trùm cả doanh nghiệp. Không phải bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng có cơ cấu tổ chức hợp lý và phát huy hiệu quả ngay, việc này cần đến một bộ máy quản trị có trình độ và khả năng kinh doanh, thành công trong cơ cấu tổ chức là thành công bước đầu trong kế hoạch kinh doanh.

Ngược lại nếu cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp bất hợp lý, có sự chồng chéo về chức năng, nhiệm vụ không rõ ràng, các bộ phận hoạt động kém hiệu quả, không khí làm việc căng thẳng cạnh tranh không lành mạnh, tinh thần trách nhiệm và ý thức xây dựng tổ chức bị hạn chế thì kết quả hoạt động SXKD sẽ không cao.

b) Nhân tố vốn

Đây là một 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 phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh .

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

c) Nhân tố lao động

Con người điều hành và thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp, kết hợp các yếu tố sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ cho xã hội, để doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả thì vấn đề quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp là vấn đề lao động. Công tác tuyển dụng được tiến hành nhằm đảm bảo trình độ và tay nghề của người lao động. Có như vậy thì kế hoạch sản xuất và nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD mới thực hiện được CPH. Có thể nói chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành hoạt động SXKD và công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành hoạt động SXKD có hiệu quả cao.

Trong quá trình SXKD lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể có những sáng tạo khoa học và có thể áp dụng vào hoạt động sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả SXKD. Lực lượng lao động tạo ra những sản phẩm (dịch vụ) có kiểu dáng và tính năng mới đáp ứng thị hiếu thị trường làm tăng lượng hàng hoá

dịch vụ tiêu thụ được của doanh nghiệp, tăng doanh thu làm cơ sở nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Lực lượng lao động là nhân tố quan trọng liên quan trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác như vốn, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu nên tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động SXKD. Ngày nay hàm lượng khoa học kỹ thuật kết tinh trong sản phẩm ngày càng lớn đòi hỏi người lao động phải có mộ trình độ nhất định để đáp ứng được các yêu cầu đó, điều này phần nào cũng nói lên tầm quan trọng của nhân tố lao động.

d) Nhân tố trình độ khoa học kỹ thuật

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay công nghệ là yếu tố quyết định cho sự phát triển của sản xuất kinh doanh, là cơ sở để doanh nghiệp khẳng định vị trí của mình trên thương trường. Công nghệ và đổi mới công nghệ là động lực là nhân tố của phát triển trong các doanh nghiệp. Đổi mới công nghệ là yếu tố là biện pháp cơ bản giữ vai trò quyết định để doanh nghiệp giành thắng lợi trong cạnh tranh. Công nghệ lạc hậu sẽ tiêu hao nguyên vật liệu lớn, chi phí nhân công và lao động nhiều, do vậy và giá thành tăng.

Nền kinh tế hàng hoá thực sự đặt ra yêu cầu bức bách, buộc các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển muốn có vị trí vững chắc trong quá trình cạnh tranh phải thực hiện gắn sản xuất với khoa học kỹ thuật và coi chất lượng sản phẩm là vũ khí sắc bén nhất trong cạnh tranh trên thị trường đồng thời là phương pháp có hiệu quả tạo ra nhu cầu mới. Ngày nay, cạnh tranh giá cả đã chuyển sang cạnh tranh chất lượng. Như vậy vai trò của đổi mới công nghệ tiên tiến có thể giải quyết được các vấn đề mà nền kinh tế thị trường đặt ra.

Căn cứ vào các đặc trưng của công nghệ cũng như nhu cầu cần thiết của việc đổi mới công nghệ thì mục đích chính và quan trọng nhất của đổi mới công nghệ là nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao, duy trì và phát triển doanh nghiệp ngày càng đi lên. Mục đích đổi mới công nghệ cần phải tập chung là:

- Tăng sức cạnh tranh cho doanh nghiệp về chất lượng, sản phẩm, thông qua chiến lược sản phẩm trên cơ chế thị trường.
- Tăng năng suất lao động, tạo ra hiệu quả cao cho các doanh nghiệp
- Tạo ra lợi nhuận siêu ngạch, đạt được năng suất cao trong sản xuất kinh doanh.
- Góp phần thực hiện tốt chủ trương của đảng và nhà nước về hiện đại hóa, công nghiệp hóa trong các doanh nghiệp phù hợp với xu hướng chung của cả nước.

e) Nhân tố khả năng tài chính

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. 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.

1.4. Nội dung phân tích

Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Những thông tin này không có sẵn trong báo cáo tài chính hoặc bất kỳ tài liệu nào của Doanh nghiệp. Để có được thông tin này ta phải thông qua phân tích:

- + Đánh giá các chỉ tiêu tổng hợp: ROA, ROE
- + Phân tích trình độ sử dụng các nguồn lực
- + Phân tích các yếu tố ảnh hưởng
- + Đưa được nguyên nhân gây ra sự biến động

Chỉ tiêu kết quả, hiệu quả kinh doanh được phân tích trong mối quan hệ với các chỉ tiêu về điều kiện (yếu tố) của quá trình sản xuất kinh doanh.

Để thực hiện được nội dung trên, phân tích kinh doanh cần xác định các đặc trưng về mặt lượng của các giai đoạn các quá trình kinh doanh (số lượng, kết cấu, quan hệ, tỷ lệ, ...) nhằm xác định xu hướng và nhịp độ phát triển, xác định những nguyên nhân ảnh hưởng đến sự hoạt động của quá trình sản xuất kinh doanh.

Đảm bảo tính thực tiễn trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Quan điểm này đòi hỏi khi đánh giá và xác định mục tiêu, biện pháp nâng cao hiệu quả phải xuất phát từ đặc điểm điều kiện kinh tế của ngành, của địa phương và doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

Phải căn cứ vào kết quả cuối cùng của cả hiện vật và giá trị để đánh giá hiệu quả kinh doanh. Quan điểm của một mặt phải căn cứ vào sản lượng hàng hóa thực hiện và giá trị thu được của hàng hóa đó theo giá cả thị trường. Mặt khác phải tính đủ chi phí bỏ ra để sản xuất và tiêu thụ hàng hóa đó, tính toán đúng dẫn lượng sản phẩm dở dang, bán thành phẩm cho quá trình cho quá trình sản xuất kinh doanh tiếp theo.

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp cần phải thực hiện tốt mối quan hệ sau:

- + Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng sản lượng hàng hóa. Trong đó phải tăng nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa trên thị trường, giảm sản lượng hàng tồn kho và bán thành phẩm cùng sản lượng tồn dở dang.
- + Mối quan hệ giữa tốc độ tăng kết quả kinh doanh và tăng các nguồn chi phí để đạt được kết quả đó. Trong đó tốc độ tăng kết quả phải tăng nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.
- + Mối quan hệ giữa kết quả lao động và chi phí bỏ ra để duy trì, phát triển sức lao động, phải tăng nhanh hơn tốc độ tăng tiền lương bình quân.
 - *Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp: ROA, ROE.*

❖ Khả năng sinh lời của tài sản: ROA

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với tài sản, hay nói cách khác: tỷ số này cho biết mỗi đồng giá trị tài sản của công ty tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này có ý nghĩa:

- Phản ánh hiệu quả hoạt động đầu tư của công ty.
- Là cơ sở quan trọng để những người cho vay cân nhắc xem liệu công ty có thể tạo ra mức sinh lời cao hơn chi phí sử dụng nợ hay không
- Là cơ sở để chủ sở hữu đánh giá tác động của đòn bẩy tài chính và ra quyết định huy động vốn.

❖ Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu: ROE

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với vốn chủ sở hữu bỏ ra, hay nói cách khác: tỷ số này cho biết 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. ROA lớn hơn ROE chứng tỏ việc sử dụng vốn vay rất hiệu quả

- *Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định*

Thực chất đây là vấn đề sử dụng các máy móc thiết bị của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp đầu tư thiết bị có giá trị lớn, thời gian khấu hao kéo dài, thời lượng sử dụng nhiều, hiệu quả không cao. Để thấy được sự ảnh hưởng của tài sản cố định đến kết quả, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cần phải xem xét kỹ lưỡng về cơ cấu của tài sản cố định.

- Cơ cấu TSCĐ, tỷ trọng và tỷ lệ sử dụng của mỗi loại.
- Tình trạng trang thiết bị TSCĐ, hiệu quả sử dụng TSCĐ.
- Các TSCĐ tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất kinh doanh.

- *Phân tích hiệu quả sử dụng vốn*

Vốn kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản hữu hình và vô hình của doanh nghiệp được sử dụng trong kinh doanh nhằm mục đích sinh lời. Vốn kinh doanh gồm vốn lưu động và vốn cố định.

Vốn kinh doanh là điều kiện tiền đề vật chất mang tính quyết định trong việc tiến hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó việc sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả hay không liên quan trực tiếp tới sự sống còn của doanh nghiệp. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh được biểu hiện trên cả hai mặt: Bảo toàn vốn kinh doanh và tạo ra kết quả theo mục tiêu kinh doanh. Trong đó đặc biệt là kết quả về mức sinh lời của vốn. Có thể nói, hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh thể hiện một mặt về hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng thời phản ánh trình độ quản lý và sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp trong việc tối đa hóa kết quả lợi ích, tối thiểu hóa số vốn trong thời gian sử dụng.

Nhóm chỉ tiêu này có ý nghĩa chủ yếu về mặt xã hội trong việc kinh doanh tạo ra giá trị sản phẩm hàng hóa có khả năng đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng. Chỉ tiêu này có những hạn chế nhất định là không đáp ứng được nhu cầu của nhà đầu tư hoặc không thấy rõ lợi ích của doanh nghiệp.

- *Phân tích hiệu quả về chi phí kinh doanh*

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải bỏ ra nhiều loại chi phí gọi chung là chi phí kinh doanh. Chi phí kinh doanh của công ty là biểu hiện bằng tiền của các hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp bỏ ra trong một kỳ kinh doanh nhất định.

Đánh giá việc sử dụng chi phí kinh doanh là một trong những công việc quan trọng giúp nhà quản lý một phần nào đó đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu quản lý và sử dụng chi phí tốt thì hiệu quả kinh

doanh của doanh nghiệp sẽ tốt hơn và ngược lại, nếu quản lý chi phí không tốt hay lãng phí sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh.

- *Phân tích hiệu quả sử dụng lao động*

Để phân tích tình hình sử dụng lao động trong doanh nghiệp ta lập bảng cơ cấu lao động và bảng năng suất lao động để từ đó đưa ra nhận xét, đánh giá về số lượng lao động thừa hay thiếu, chất lượng lao động có đáp ứng được nhu cầu sản xuất kinh doanh hay không. Tức là phải xem xét đến mối quan hệ giữa người lao động và đối tượng lao động, xem mức độ vai trò của từng lao động ảnh hưởng đến doanh thu của doanh nghiệp, từ đó đưa ra phương hướng đào tạo sử dụng lao động.

Qua phân tích trên ta thấy được tiềm năng về lao động của doanh nghiệp, từ đó sử dụng và bố trí cho hợp lý ở các khâu sao cho đạt hiệu quả cao nhất.

Trong ba yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, lao động của con người có tính chất quyết định nhất, sử dụng tốt nguồn lao động biểu hiện ở các mặt chất lượng, số lượng và thời gian lao động. Tận dụng hết khả năng lao động kỹ thuật của người lao động là yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất kinh doanh, hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, đó là yếu tố cơ bản quyết định quy mô kết quả sản xuất kinh doanh.

Việc phân tích tình hình sử dụng lao động, cần xác định mức tiết kiệm hay lãng phí trên cơ sở đó tìm mọi biện pháp tổ chức sử dụng lao động sao cho tốt nhất.

- *Phân tích khái quát tình hình tài chính*

Hoạt động tài chính là một trong những nội dung cơ bản của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhằm quyết định mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ. Nói cách khác tài chính của công ty là những quan hệ tiền tệ gắn trực tiếp với việc tổ chức, huy động phân phối và quản lý vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Phân tích tài chính là quá trình xem xét và kiểm tra đối chiếu, so sánh số liệu về tài chính hiện hành và quá khứ. Thông qua việc phân tích những người sử dụng thông tin phân tích có thể đánh giá tiềm năng kết quả sản xuất kinh doanh cũng như những rủi ro trong tương lai và triển vọng của công ty.

Việc phân tích tài chính luôn là mối quan tâm của ban lãnh đạo, hội đồng quản trị, các nhà đầu tư, các cổ đông, chủ nợ, các nhà cho vay tín dụng, người lao động và cả nhà nước. Vậy có thể nói phân tích tài chính của công ty giúp cho

lãnh đạo ra quyết định lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh tối ưu và đánh giá chính xác thực trạng tiềm năng của công ty.

Để tiến hành phân tích phải sử dụng các tài liệu khác nhau trong đó chủ yếu là bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh, nó rất có ích cho các nhà quản trị và là thông tin chủ yếu để cung cấp cho người ngoài công ty.

1.5. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh

1.5.1. Chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp

Đánh giá khái quát doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả hay không người ta sử dụng các chỉ tiêu:

❖ Tỷ suất sinh lời của tài sản: ROA

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

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng tài sản bình quân tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

❖ Doanh lợi vốn chủ sở hữu: ROE

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng thu trong kỳ}} \times \frac{\text{Tổng thu trong kỳ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \end{aligned}$$

Với:

$$\text{Hệ số vòng quay của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng thu trong kỳ}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận trên tổng thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng thu trong kỳ}}$$

Là chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, cho biết bình quân 1 đồng vốn chủ sở hữu sử dụng trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Nhà đầu tư thường quan tâm đến chỉ tiêu này vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận so với vốn mà họ bỏ ra.

1.5.2. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản

a) Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản được phản ánh qua các chỉ tiêu:

- Sức sản xuất của tổng tài sản
- Sức sinh lời của tổng tài sản
- Suất hao phí tài sản

❖ *Sức sản xuất của tổng tài sản*

Sức sản xuất của tổng tài sản phản ánh với 1 đồng tài sản bình quân sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất).

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Tổng tài sản bình quân} = \frac{\text{Tổng tài sản đầu kỳ} + \text{cuối kỳ}}{2}$$

Sức sản xuất của tổng tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao, và ngược lại.

❖ *Sức sinh lời của tổng tài sản*

Sức sinh lời của tổng tài sản phản ánh với 1 đồng tài sản bình quân sử dụng trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế).

$$\text{Sức sinh lời của tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Sức sinh lời của tổng tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao, và ngược lại.

❖ *Suất hao phí tài sản*

Suất hao phí của tài sản cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng tài sản.

$$\text{Suất hao phí tài sản} = \frac{\text{Tổng tài sản bình quân}}{\text{Lợi nhuận trước thuế}}$$

Suất hao phí của tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng thấp, và ngược lại.

b) Hiệu quả sử dụng TSCĐ

Hiệu quả sử dụng của tài sản cố định được phản ánh qua các chỉ tiêu:

- Sức sản xuất của tài sản cố định
- Sức sinh lời của tài sản cố định
- Suất hao phí của tài sản cố định

❖ *Sức sản xuất của tài sản cố định*

Sức sản xuất của tài sản cố định phản ánh với 1 đồng nguyên giá (giá trị còn lại) bình quân của tài sản cố định sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất).

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}}$$

Trong đó:

$$\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ đầu kỳ + cuối kỳ}}{2}$$

Sức sản xuất của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao, và ngược lại.

❖ *Sức sinh lời của tài sản cố định*

Sức sinh lời của tài sản cố định phản ánh với với 1 đồng nguyên giá (giá trị còn lại) bình quân của tài sản cố định sử dụng trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế).

$$\text{Sức sinh lời của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}}$$

Sức sinh lời của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao, và ngược lại.

❖ *Suất hao phí của tài sản cố định*

Suất hao phí của tài sản cố định cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng tài sản cố định.

$$\text{Suất hao phí của tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}}{\text{Lợi nhuận trước thuế}}$$

Suất hao phí của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng thấp, và ngược lại.

c) *Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn*

Hiệu quả sử dụng của tài sản ngắn hạn được phản ánh qua các chỉ tiêu:

- Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn
- Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn
- Suất hao phí của tài sản ngắn hạn

❖ *Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn*

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn phản ánh với 1 đồng tài sản ngắn hạn bình quân sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất).

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Tài sản ngắn hạn bình quân} = \frac{\text{Giá trị tài sản ngắn hạn đầu kỳ} + \text{cuối kỳ}}{2}$$

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao, và ngược lại.

❖ *Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn*

Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn phản ánh với 1 đồng tài sản ngắn hạn sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế).

$$\text{Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao, và ngược lại.

❖ *Suất hao phí của tài sản ngắn hạn*

Suất hao phí của tài sản ngắn hạn cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn.

$$\text{Suất hao phí của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}{\text{Lợi nhuận trước thuế}}$$

Suất hao phí của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng thấp, và ngược lại.

1.5.3. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng nguồn vốn

a) *Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh*

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

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn kinh doanh bình quân} = \frac{\text{Vốn kinh doanh đầu kỳ} + \text{cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này phản ánh: cứ 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Hiệu suất sử dụng vốn càng cao thể hiện hiệu quả kinh doanh càng lớn

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh là chỉ tiêu đo lường mức sinh lời của đồng vốn.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

b) Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

- Sức sinh lời vốn lưu động

$$\text{Sức sinh lời vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn lưu động bình quân} = \frac{\text{VLD đầu kỳ} + \text{cuối kỳ}}{2}$$

Ý nghĩa: 1 đồng vốn lưu động bình quân bỏ ra sẽ thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ

❖ *Tốc độ luân chuyển vốn*

- Số vòng quay vốn lưu động

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

- Thời gian của một vòng quay vốn lưu động

$$\text{Thời gian của một vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Thời gian trong kỳ}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết số thời gian cần thiết cho vốn lưu động quay được 1 vòng. Thời gian 1 vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân

chuyên vốn lưu động càng nhanh và rút ngắn chu kỳ kinh doanh, vốn quay vòng hiệu quả hơn.

- Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động

$$\text{Hệ số đảm nhiệm} \\ \text{vốn lưu động} = \frac{\text{Vốn lưu động bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra được 1 đồng doanh thu cần bỏ ra bao nhiêu đồng vốn lưu động.

1.5.4. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả về chi phí

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

❖ *Hệ số chi phí*

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

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt vì nó thể hiện mỗi đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất kinh doanh đã mang lại hiệu quả tốt.

❖ *Tỷ suất lợi nhuận chi phí*

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

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận

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

❖ *Doanh thu bình quân của 1 lao động*

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

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

Chỉ tiêu này cho biết 1 lao động có thể tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

❖ *Mức sinh lời của 1 lao động*

$$\text{Mức sinh lời của 1 lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kỳ.

1.5.6. Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán

❖ *Hệ số khả năng thanh toán tổng quát*

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

Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp. Nó cho biết với toàn bộ giá trị tài sản hiện có, doanh nghiệp có bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp hay không. Hệ số có giá trị càng lớn, khả năng thanh toán tổng quát của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

❖ *Hệ số khả năng thanh toán hiện hành (nợ ngắn hạn)*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho biết: Với 1 đồng nợ ngắn hạn thì có bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo trả nợ

❖ *Hệ số khả năng thanh toán nhanh*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này quá nhỏ thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ. Tuy nhiên, nếu hệ số này quá lớn lại phản ánh tình hình sử dụng tiền không tốt, vòng quay vốn chậm, hiệu quả sử dụng vốn thấp.

CHƯƠNG 2: ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUNG PHÁT

2.1. Khái quát về công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

2.1.1. Giới thiệu chung về

Tên tiếng Việt: Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

Tên giao dịch quốc tế: Hung Phat trading and transport limited company

Tên viết tắt: Hung Phat tratranco

Loại hình Doanh nghiệp: Công ty trách nhiệm hữu hạn

Trụ sở công ty: Số 921 Nguyễn Bình Khiêm, Phường Đông Hải 1, Quận Hải An, Hải Phòng

Điện thoại: 0313979738, Fax: 0313.804.266

Mã số thuế: 0200729953 (13-02-2007)

Vốn điều lệ: 3.000.000.000 (Ba tỷ đồng)

Ngành nghề kinh doanh: Vận tải hàng hóa bằng đường bộ

Ngày hoạt động: 13/02/2007

Người đại diện theo pháp luật của công ty: ông Trần Thanh Bình

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát được thành lập ngày 13/02/2007 theo quyết định số 0200729953 của Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng. Kể từ khi thành lập, công ty đã có nhiều nỗ lực không ngừng cho sự phát triển toàn diện trong lĩnh vực vận tải đường bộ. Hiện nay công ty đã đi vào hoạt động ổn định và có nhiều sự thay đổi đáng kể so với ban đầu. Công ty đang có kế hoạch gia tăng chất lượng dịch vụ và quy mô cho những năm tới, cố gắng xây dựng thương hiệu trên trường quốc tế.

Với sự nhiệt huyết và nỗ lực của tập thể cán bộ công nhân viên, công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát mong muốn góp sức vào sự phát triển kinh tế - xã hội của thành phố Hải Phòng nói riêng và cả nước nói chung.

2.1.3. Chức năng nhiệm vụ

Chức năng của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

Với tư cách là một doanh nghiệp dịch vụ vận tải, chức năng chủ yếu của Công ty là kinh doanh các lĩnh vực sau:

- Vận tải hàng hóa bằng đường bộ, chi tiết vận tải hàng hóa bằng ô tô, xe container.

- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải. Chi tiết: Dịch vụ đại lý tàu biển (bao gồm dịch vụ cung ứng tàu biển); Dịch vụ đại lý vận tải đường biển; Dịch vụ giao nhận hàng hóa.
- Bốc xếp hàng hóa, kho bãi và lưu trữ hàng hóa.
- Đại lý, môi giới, đấu giá. Chi tiết: Đại lý ký gửi hàng hóa (không bao gồm đại lý chứng khoán, bảo hiểm). Công ty đóng vai trò là người trung gian nhận hàng hóa từ chủ hàng. Khi khách hàng có nhu cầu mua hàng thì Công ty sẽ chuyển đến tận nơi khách hàng yêu cầu.

Với chức năng trên, Công ty đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc kết nối các hoạt động vận tải hàng hóa trong chu trình khép kín. Đồng thời góp phần nhanh chóng lưu thông hàng hóa phục vụ cho sản xuất và tiêu dùng tạo điều kiện hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật của ngành giao thông vận tải trong nước và quốc tế.

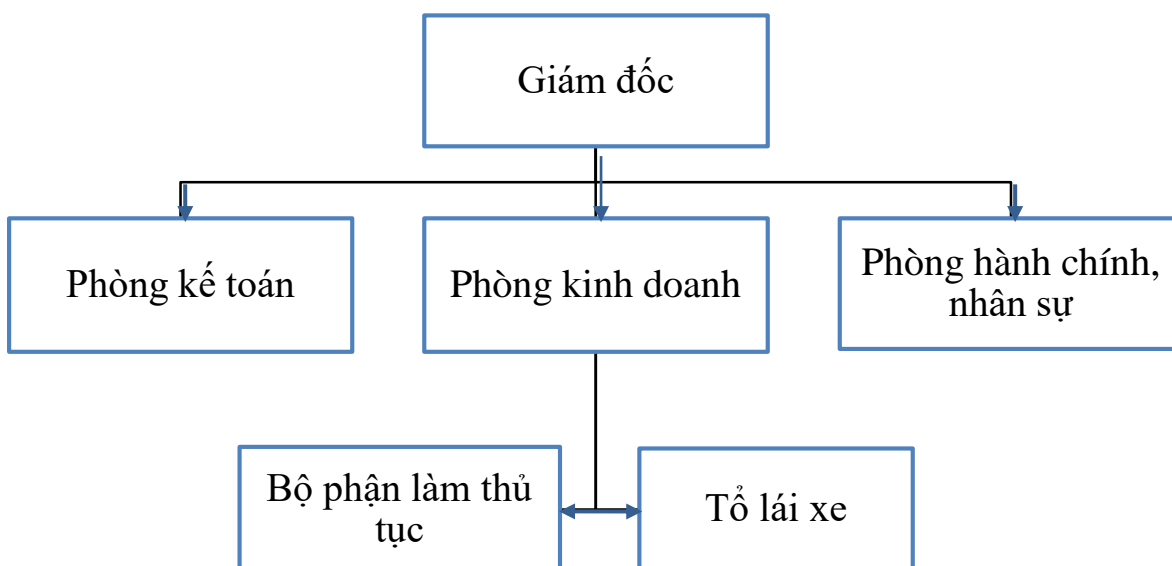
Nhiệm vụ của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát có các nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Thực hiện chức năng kinh doanh dịch vụ theo đúng lĩnh vực đã đăng ký.
- Thực hiện đúng chế độ kế toán do nhà nước quy định
- Tổ chức quản lý, kinh doanh, sử dụng có hiệu quả vốn nhằm mục tiêu thu lợi nhuận tối đa.
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của chính sách đối với người lao động, quan tâm chăm lo và không ngừng cải thiện, nâng cao đời sống vật chất - tinh thần cho cán bộ, công nhân viên trong Công ty.
- Bảo vệ môi trường, đảm bảo an toàn trong kinh doanh, giữ gìn trật tự an ninh xã hội.
- Đóng góp cho ngân sách nhà nước theo đúng quy định.
- Phát triển Công ty ngày càng lớn mạnh, tạo được mối quan hệ giao dịch rộng rãi trên thị trường quốc tế.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức

Về công tác tổ chức quản lý doanh nghiệp, công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát cũng đã nghiên cứu lập các phòng ban chuyên trách được bố trí hợp lý, logic khoa học tạo điều kiện cho công ty quản lý chặt chẽ các mặt kinh tế, kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất lao động, chất lượng dịch vụ, giảm chi phí để hạ giá thành, đảm bảo cạnh tranh trên thị trường, đem lại hiệu quả cao.



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

(Nguồn: Phòng hành chính, nhân sự)

Chức năng của các phòng ban trong cơ cấu tổ chức công ty

➤ *Giám đốc*: Giám đốc là người đứng đầu công ty, có trách nhiệm điều hành chung mọi hoạt động của công ty. Là người có thẩm quyền cao nhất, chịu trách nhiệm trước pháp luật, nhà nước về mọi hoạt động kinh doanh của công ty. Giám đốc công ty chịu trách nhiệm xem xét và phê duyệt các kế hoạch ngắn hạn và dài hạn.

➤ *Phòng kế toán- tài chính*: Phòng tài chính – kế toán có nhiệm vụ giải quyết những mối quan hệ tài chính hình thành trong quá trình tuần hoàn luân chuyển vốn trong sản xuất và kinh doanh; tổ chức hạch toán các nghiệp vụ mua bán, thanh toán nợ, thanh toán với ngân hàng nhà nước, phân phối lợi nhuận; quản lý vốn, tài sản, hàng hóa, chi phí bằng cách theo dõi, phản ánh chính xác sự biến động của các đối tượng đó. Hướng dẫn các bộ phận trong việc thanh toán, chế độ biểu mẫu, sổ sách theo dõi đúng quy định.

➤ *Phòng hành chính- nhân sự*: Bộ phận hành chính-Nhân sự có chức năng chính là quản lý nhân sự, tuyển dụng, thực hiện chế độ, chính sách cho người lao động, quản lý công tác hành chính của công ty như theo dõi hồ sơ, thực hiện chế độ văn thư, kiểm tra theo dõi thi đua, công tác vệ sinh, y tế, chăm sóc sức khỏe cho cán bộ nhân viên công ty, lập kế hoạch quản lý, mua sắm trang thiết bị văn phòng, đề xuất, tham mưu cho giám đốc những chính sách tuyển dụng nhân sự, ...

➤ *Phòng kinh doanh:* Chủ động tìm kiếm đối tác để phát triển mạng lưới phân phối, từng bước mở rộng thị trường trong và ngoài nước. Nghiên cứu và tham mưu cho ban lãnh đạo trong công ty định hướng kinh doanh. Thực hiện công tác marketing, xây dựng chiến lược phát triển, thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại. Theo dõi hướng dẫn đội ngũ lái xe thực hiện các kế hoạch của công ty.

2.1.5. Hoạt động kinh doanh

Các loại hình kinh doanh dịch vụ chủ yếu của Công ty chủ yếu là: vận tải hàng hóa bằng đường bộ, dịch vụ đại lý vận tải đường biển, dịch vụ giao nhận, bốc xếp, kho bãi và lưu trữ hàng hóa, đại lý ký gửi hàng hóa và một số loại hình dịch vụ khác. Đây là những mặt hàng dịch vụ có phạm vi hoạt động tương đối rộng lớn và là những nhu cầu thường xuyên, liên tục trên thị trường.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát hoạt động trên lĩnh vực dịch vụ vận tải. Vì vậy, sản phẩm của Công ty không có hình thái vật chất cụ thể, sản phẩm của quá trình vận tải là quá trình di chuyển hàng hoá từ nơi này đến nơi khác, thể hiện qua sự thỏa mãn yêu cầu dịch vụ của khách hàng.

Tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh vận tải của Công ty có những đặc trưng sau:

+ Công ty quản lý quá trình hoạt động theo nhiều khâu khác nhau như giao dịch, hợp đồng vận chuyển hàng hoá, thanh toán hợp đồng, lập kế hoạch điều vận và kiểm tra tình hình thực hiện vận chuyển.

+ Kế hoạch tác nghiệp được cụ thể cho từng ngày, tuần, định kỳ ngắn ...lái xe và phương tiện làm việc chủ yếu làm bên ngoài doanh nghiệp. Vì thế, quá trình quản lý rất cụ thể, xây dựng chế độ vật chất rõ ràng, khoán định mức hợp lý.

+ Phương tiện vận tải (ô tô, container...) là tài sản cố định chủ yếu và quan trọng không thể thiếu trong quá trình vận chuyển thực hiện dịch vụ vận tải. Các phương tiện này lại bao gồm nhiều loại có tính năng, tác dụng, hiệu suất và mức tiêu hao nhiên liệu năng lượng khác nhau. Việc khai thác vận chuyển phụ thuộc khá lớn vào cơ sở hạ tầng, đường xá, cầu phà và địa lý khí hậu...

2.1.6. Hoạt động Marketing

Các thị trường Công ty đã khai thác được trong thời gian qua bao gồm:

+ Vận tải hàng hóa nội địa xuyên suốt Bắc – Nam để phục vụ cho phát triển sản xuất trong nước.

+ Vận tải hàng hóa tới các khu công nghiệp phục vụ cho việc vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu.

Khách hàng của Công ty có thể là bất cứ doanh nghiệp nhà nước hay tư nhân hoặc cá nhân trong và ngoài nước có nhu cầu về vận tải hàng hóa. Bao gồm vận chuyển tất cả các loại hàng hóa thông thường, hàng siêu trọng, siêu trường, hàng FCL/LCL. Đến nay, Công ty đã có các khách hàng thường xuyên phân theo 2 phương thức vận chuyển là:

+ Theo lô gồm: Công ty TNHH Gendis, Công ty CP tập đoàn Austdoor, Công ty CP dệt lụa Nam Định, Chi nhánh XNK Toàn Cầu, Công ty TNHH sản xuất cơ khí và cầu trục NMC, ...

+ Theo tháng gồm: Công ty TNHH Kho vận Bambooviet, Công ty CP tiếp vận toàn cầu Samurai, CT CP tiếp vận quốc tế Safway, Công ty TNHH kho vận Danko, Công ty TNHH MTV vận tải biển Ngôi Sao Xanh,...

Các hoạt động marketing trong Công ty hiện nay còn rất hạn chế, các hợp đồng vận chuyển của Công ty đều đến từ các khách hàng thường xuyên và dựa trên uy tín, chất lượng vận chuyển công ty đã tạo dựng được để duy trì, phát triển hoạt động kinh doanh.

2.1.7. Quản trị nhân sự

2.1.7.1. Đặc điểm lao động của Công ty

Bảng 2.1: Cơ cấu lao động trong công ty

Tiêu thức lao động	Số người	Tỷ lệ (%)
1. Phân theo tính chất sản xuất		
Nhân viên bộ phận QL	19	58%
Nhân viên TTSX (lái xe)	14	42%
2. Phân theo giới tính		
Lao động nam	23	70%
Lao động nữ	10	30%
Tổng số lao động	33	100%

(Nguồn : Phòng hành chính, nhân sự)

2.1.7.2. Tuyển dụng lao động

Hiện nay công ty đã có đầy đủ nhân viên để duy trì các hoạt động kinh doanh của mình có hiệu quả.

Công ty sử dụng phương thức tuyển dụng nội bộ: chọn những ứng cử viên chính là nhân viên có sẵn trong công ty hoặc dùng những người trong công ty để làm môi giới tuyển dụng.

Quy trình tuyển dụng gồm:

- Bước 1: chuẩn bị tuyển dụng, lập kế hoạch tuyển dụng
- Bước 2: Thông báo tuyển dụng. Bộ phận nhân sự gửi thư cho toàn thể nhân viên trong công ty để cung cấp cho họ thông tin chi tiết về các vị trí cần phải tuyển người, công việc cũng như là yêu cầu của nó
- Bước 3: Thu nhận và chọn lọc hồ sơ
- Bước 4: Phỏng vấn tuyển dụng
- Bước 5: Tập sự thử việc
- Bước 6: Quyết định tuyển dụng

2.1.7.3. Tính lương, thưởng trong doanh nghiệp

a) Chế độ tiền lương

Hiện nay chế độ lương thưởng của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát được tính theo hai hình thức:

- ✓ Trả lương theo thời gian
- ✓ Trả lương theo sản phẩm
- Trả lương theo thời gian

Là hình thức áp dụng cho cán bộ nhân viên văn phòng, cán bộ quản lý,...

Công thức tính lương: $L = \frac{Hs * Ntt}{26}$

Trong đó: L: Lương công việc

Hs: lương cơ bản theo hợp đồng

Ntt: ngày công thực tế

- Trả lương theo sản phẩm.

Hình thức này áp dụng với các lái xe là các chuyến đi. Tùy thuộc vào tuyến đường, khối lượng hàng, đặc điểm của hàng hóa mà lái xe được cấp lương chuyến khác nhau. Với những chuyến đi đường ngắn, hàng nhẹ, dễ bốc xếp. vận chuyển thì lương chuyến sẽ thấp. Và ngược lại, nếu quãng đường xa, đường khó đi, hàng nặng, khó bốc xếp thì lương lái xe sẽ cao.

- Thời gian chi trả lương

Trả lương tháng trước vào các ngày từ 10 đến 15 hàng tháng sau, lương của cán bộ nhân viên trong văn phòng và lương của các lái xe được trả bằng tiền mặt.

b) Tiền thưởng

Quỹ khen thưởng chủ yếu trích từ lợi nhuận của công ty, quỹ khen thưởng này không ngừng tăng lên mỗi năm

- Thưởng lễ: số tiền thưởng có thể dao động từ 200.000 đồng – 500.000 đồng tùy thuộc vào doanh thu của công ty trong quý
- Thưởng Tết Nguyên Đán: Mức tiền thưởng cho cán bộ nhân viên sẽ phụ thuộc vào quá trình làm việc của nhân viên đó với công ty dựa trên các tiêu chí: thái độ làm việc, tính chuyên cần, trách nhiệm, sự đóng góp, cống hiến cho công ty. Thông thường mức thưởng Tết sẽ là từ 1.000.000 đồng đến 2.000.000 đồng.

2.1.8. Những thuận lợi và khó khăn của công ty

2.1.8.1. Thuận lợi

- Cơ sở vật chất của Công ty ngày càng được trang bị đầy đủ và hiện đại. Số lượng đầu xe lớn, xe có chất lượng tốt, có thể đáp ứng nhu cầu của nhiều khách hàng lớn.
- Ban lãnh đạo công ty đã nghiên cứu, tìm hiểu những phương thức cung cấp dịch vụ một cách tối ưu, vừa nhanh chóng, an toàn, tiết kiệm thời gian vừa thỏa mãn được yêu cầu của khách hàng.
- Đội ngũ nhân viên, lái xe trẻ, tràn đầy nhiệt huyết, có trình độ chuyên môn cao, tác phong nhanh nhẹn, làm việc hiệu quả.
- Công ty đã khẳng định được vị thế của mình trong khu vực, tạo được uy tín và niềm tin với nhiều khách hàng.
- Nhà nước đang có nhiều chính sách đầu tư phát triển các khu vực cảng biển và hệ thống giao thông.

2.1.8.2. Khó khăn

- Môi trường cạnh tranh gay gắt với sự xuất hiện ngày càng nhiều của các công ty vận tải trong và ngoài nước làm cho cung lớn hơn cầu, thị trường bị chia sẻ gây khó khăn trong việc phát triển kinh doanh, giành vị thế trên thị trường lại càng khó khăn.
- Nguồn vốn chưa cao, công ty tổ chức đơn giản, chưa chuyên sâu. Nguồn nhân lực có tính chuyên môn cao về hoạt động thương mại quốc tế phục vụ cho vận tải quốc tế còn thiếu hụt dẫn đến các hoạt động với công ty nước ngoài gặp nhiều hạn chế.

- Sự biến động kinh tế, tài chính, chính trị trong nước và ngoài nước có tác động lớn đến các hoạt động của Công ty.

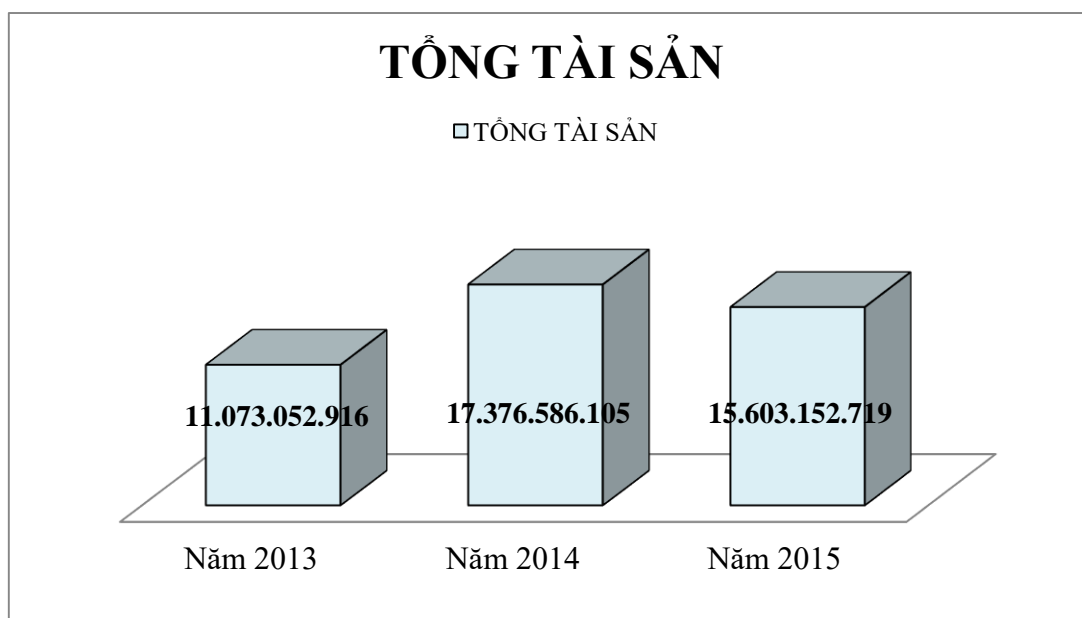
2.2. Khái quát tình hình tài chính của công ty qua bảng CĐKT và báo cáo KQKD từ năm 2013 đến năm 2015

2.2.1. Phân tích khái quát tình hình tài chính của công ty qua bảng CĐKT

2.2.1.1. Phân tích tình hình tài sản của Công ty

Phân tích tình hình tài sản tức là phân tích và đánh giá sự biến động các bộ phận cấu thành tổng số vốn của doanh nghiệp. Qua đó ta sẽ thấy được trình độ sử dụng vốn cũng như tính hợp lý của việc phân bổ các loại vốn... Từ đó đề ra các biện pháp thích hợp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Điểm đầu tiên khi phân tích quy mô tài sản của công ty, ta đi phân tích tình hình biến động tổng tài sản của Công ty



Biểu đồ 2.1: Biểu đồ biến động tổng tài sản giai đoạn 2013-2015

(Nguồn: Bảng CĐKT của Công ty năm 2013-2015)

Từ biểu đồ biến động tổng tài sản ta rút ra nhận định rằng quy mô tổng tài sản của doanh nghiệp có sự biến động thất thường. Cụ thể ở năm 2013, giá trị tổng tài sản là 11.073.052.916 đồng, đến năm 2014 tăng lên hơn 6 tỷ đồng nhưng đến năm 2015 thì giá trị tổng tài sản lại giảm xuống còn 15.603.152.719 đồng. Để biết được nguyên nhân tăng cũng như tình hình phân bổ tài sản qua các năm có hợp lý không, ta tiến hành phân tích sự biến động quy mô và cơ cấu của từng loại tài sản cụ thể.

Để phân tích tình hình tài sản của công ty, ta cần lập bảng tính các chỉ tiêu như sau:

Bảng 2.2 : Phân tích sự biến động tài sản của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát năm 2013-2015

DVT: Đồng

CHỈ TIÊU				chênh lệch 2014/2013		chênh lệch 2015/2014	
	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	+/-	%	+/-	%
	(1)	(2)	(3)	(4)=(2)-(1)	(5)=(4)/(1)	(6)=(3)-(2)	(7)=(6)/(2)
A. TÀI SẢN NGẮN	7.789.916.593	9.684.492.183	8.617.589.248	1.894.575.59	24,32%	(1.066.902.935)	-11,02%
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	57.126.338	559.363.698	327.170.897	502.237.360	879,17%	(232.192.801)	-41,51%
2. Các khoản phải thu	7.548.718.515	7.951.976.408	7.979.354.575	403.257.893	5,34%	27.378.167	0,34%
3. Hàng tồn kho	-	485.547.850	10.257.500	485.547.850		(475.290.350)	-97,89%
4. Tài sản ngắn hạn khác	184.071.740	687.604.227	300.806.276	503.532.487	273,55%	(386.797.951)	-56,25%
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	3.283.136.323	7.692.093.922	6.985.563.471	4.408.957.59	134,29%	(706.530.451)	-9,19%
1. Tài sản cố định	3.266.430.141	7.605.998.032	6.940.764.229	4.339.567.89	132,85%	(665.233.803)	-8,75%
- NG TSCĐ HH	4.849.899.665	10.145.697.848	11.203.216.029	5.295.798.18	109,19%	1.057.518.181	10,42%
- KH TSCĐ HH	(1.583.469.524)	(2.539.699.816)	(4.262.451.800)	(956.230.292)	60,39%	(1.722.751.984)	67,83%
2. Tài sản dài hạn khác	16.706.182	86.095.890	44.799.242	69.389.708	415,35%	(41.296.648)	-47,97%
TỔNG TÀI SẢN	11.073.052.916	17.376.586.105	15.603.152.719	6.303.533.18	56,93%	(1.773.433.386)	-10,21%

(Nguồn: Dựa trên bảng CĐKT của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Qua bảng phân tích cho ta thấy, tổng tài sản của Công ty có sự biến động thất thường trong giai đoạn 2013 - 2015.

Năm 2014/2013:

Như đã nhận định ở trên, quy mô tài sản của doanh nghiệp năm 2014 đã tăng so với năm 2013. Cụ thể, năm 2013 là 11.073.052.916 đồng, nhưng đến năm 2014 đạt được 17.376.586.105 đồng, tức là quy mô tổng tài sản năm 2014 tăng hơn so với năm 2013 là 6.303.533.189 đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 56,93%. Sự tăng về quy mô của tổng tài sản là do mức tăng của cả tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn.

- Tài sản ngắn hạn

Ta thấy, giá trị tài sản ngắn hạn năm 2014 so với năm 2013 đã tăng 24,32% tương ứng mức tăng là 1.894.575.590 đồng, mức tăng này là do giá trị khoản tiền và tương đương tiền tăng mạnh trong năm 2014 tăng 879,17% tương ứng với 502.237.360 đồng so với năm 2013. Tương tự, là hàng tồn kho tăng 485.547.850 đồng và tài sản ngắn hạn khác tăng 273,55% tương ứng với 503.532.487 đồng. Các khoản phải thu tuy có tốc độ tăng rất nhỏ tăng 5,34% nhưng giá trị tương ứng là 403.257.893 đồng, giá trị này khá ngang bằng với các giá trị tăng của các khoản mục khác trong tài sản ngắn hạn.

- Tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn năm 2014 so với năm 2013 tăng 134,29%, tương ứng với 4.408.957.599 đồng. Mức tăng này chủ yếu là do tăng đầu tư vào tài sản cố định. Tài sản cố định tăng 132,85%, do trong kỳ doanh nghiệp đã đầu tư mua mới trên 5 tỷ đồng tài sản cố định, tương ứng với tăng 109,19% nguyên giá tài sản cố định. Tài sản dài hạn khác có tốc độ tăng khá cao 415,35%, tuy nhiên mức tăng tương ứng chỉ là 69.389.708 đồng.

Năm 2015/2014:

So với năm 2014 thì năm 2015 hoạt động của Công ty có xu hướng đi xuống. Ta thấy tổng tài sản trong năm 2015 là 15.603.152.719 đồng trong khi đó năm 2014 là 17.376.586.105 đồng cho thấy đã giảm đi 1.773.433.386 đồng tương ứng giảm đi 10,2%. Mức giảm này là do giá trị của tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn năm 2013 đều giảm.

Xét về tài sản ngắn hạn, tài sản ngắn hạn giảm 11% tương ứng 1.066.902.935 đồng nguyên nhân là do các khoản mục như: tiền và các khoản tương đương tiền giảm 41,5%, hàng tồn kho giảm 97,9%, tài sản ngắn

hạn khác giảm 56,3%. Tổng mức giá trị giảm là 1.094.281.102 đồng. Các khoản phải thu tăng, nhưng tăng với tốc độ quả nhỏ là 0,3% tương ứng với 27.378.167 đồng không thể bù đắp cho sự sụt giảm của các khoản mục khác trong tài sản ngắn hạn.

Cũng như tài sản ngắn hạn, thì về tài sản dài hạn trong năm 2015 cũng giảm đi so với năm 2014. Nguyên nhân làm giá trị tài sản cố định giảm đi 8,7% là do nguyên giá chỉ tăng 10,4% nhưng mức trích khấu hao lại tăng cao lên đến 67,8%. Bên cạnh đó thì các khoản tài sản dài hạn cũng giảm đi so với năm 2014.

Tiếp đến ta tiến hành phân tích kết cấu tài sản của Công ty thông qua bảng sau:

Bảng 2.3: Phân tích cơ cấu và biến động cơ cấu của tài sản năm 2013-2015

DVT: Đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	Kết cấu			Biến động	
				NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	Năm 2014/2013	Năm 2015/2014
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	7.789.916.593	9.684.492.183	8.617.589.248	70,35%	55,73%	55,23%	-14,62%	-0,50%
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	57.126.338	559.363.698	327.170.897	0,52%	3,22%	2,10%	2,70%	-1,12%
2. Các khoản phải thu	7.548.718.515	7.951.976.408	7.979.354.575	68,17%	45,76%	51,14%	-22,41%	5,38%
3. Hàng tồn kho	-	485.547.850	10.257.500		2,79%	0,07%	2,79%	-2,73%
4. Tài sản ngắn hạn khác	184.071.740	687.604.227	300.806.276	1,66%	3,96%	1,93%	2,29%	-2,03%
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	3.283.136.323	7.692.093.922	6.985.563.471	29,65%	44,27%	44,77%	14,62%	0,50%
1. Tài sản cố định	3.266.430.141	7.605.998.032	6.940.764.229	29,50%	43,77%	44,48%	14,27%	0,71%
2. Tài sản dài hạn khác	16.706.182	86.095.890	44.799.242	0,15%	0,50%	0,29%	0,34%	-0,21%
TỔNG TÀI SẢN	11.073.052.916	17.376.586.105	15.603.152.719	100,00%	100,00%	100,00%		

(Nguồn: Dựa trên bảng CĐKT của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Qua bảng phân tích ta có thể nhận định khái quát rằng tỷ trọng tài sản ngắn hạn luôn lớn hơn tài sản dài hạn trong tổng tài sản, nguyên nhân là do đặc trưng lĩnh vực kinh doanh dịch vụ của công ty không cần thiết phải đầu tư nhiều vào tài sản dài hạn. Tuy nhiên, cơ cấu tài sản của công ty đang có sự thay đổi theo xu hướng tăng tỷ trọng tài sản dài hạn và giảm tỷ trọng tài sản ngắn hạn.

Năm 2013 Tài sản ngắn hạn chiếm 70,4% tổng tài sản, nhưng sang năm 2014 giảm xuống còn 55,7% nguyên nhân là do tỷ trọng các khoản phải thu giảm 22,4% so với năm 2013, điều này chứng tỏ trong năm 2014 công ty có khả năng thu hồi khách hàng nhanh. Đến năm 2015 tỷ trọng tài sản ngắn hạn giảm xuống còn 55,2%. Sự giảm đi của tài sản ngắn hạn do sự giảm đi của các khoản mục như: Tiền và các khoản tương đương tiền giảm 1,1%, Hàng tồn kho giảm 2,7% và tài sản ngắn hạn khác giảm 2% so với năm 2014.

Khoản mục Các khoản phải thu ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng nhiều nhất trong tài sản ngắn hạn, cụ thể: năm 2013 là 68,2%, năm 2014 là 45,8% và năm 2015 là 51,1%. Việc tỷ lệ nợ phải thu quá lớn luôn là điều không tốt, nó thể hiện số vốn của công ty bị các tổ chức, cá nhân khác tạm thời chiếm dụng quá nhiều, điều đó sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Tài sản cố định cũng là một khoản mục chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản và đang có xu hướng tăng. Cụ thể tỷ trọng tài sản cố định cuối năm 2013 là 29,6% thì đến năm cuối năm 2014 tăng lên là 44,3%, và năm 2015 tăng lên là 44,8%. Việc phần lớn tài sản dài hạn là tài sản cố định, vì ngành nghề kinh doanh chính của doanh nghiệp là vận tải đường bộ nên cần đầu tư xe có giá trị lớn. Do đó tỷ trọng tài sản cố định lớn là hoàn toàn hợp lý. Tỷ tài sản cố định tăng cho thấy doanh nghiệp đã mở rộng quy mô, tăng đầu tư mới. Đây cũng là nguyên nhân chính giúp tỷ trọng tài sản dài hạn tăng trong cơ cấu tổng tài sản.

Còn khoản mục TSNH khác và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn của công ty chiếm tỷ trọng thấp và ít biến động cho thấy công ty ít quan tâm đến khoản mục này.

Như vậy, tình hình cơ cấu tài sản của công ty có biến động rõ rệt từ năm 2013 đến năm 2015, tài sản chủ yếu tập trung vào nợ phải thu, tài sản cố định.

2.2.1.2. Phân tích tình hình nguồn vốn của Công ty

Bảng 2.4: Phân tích sự biến động nguồn vốn của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát năm 2013-2015

ĐVT: Đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	chênh lệch 2014/2013		chênh lệch 2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
	(1)	(2)	(3)	(4)=(2)-(1)	(5)=(4)/(1)	(6)=(3)-(2)	(7)=(6)/(2)
A. NỢ PHẢI TRẢ	9.954.276.597	14.126.209.213	12.311.233.729	4.171.932.616	41,91%	(1.814.975.484)	-12,85%
I. Nợ ngắn hạn	6.544.276.597	6.461.709.213	4.682.733.729	(82.567.384)	-1,26%	(1.778.975.484)	-27,53%
1. Vay ngắn hạn	1.366.000.000	500.000.000	254.000.000	(866.000.000)	-63,40%	(246.000.000)	-49,20%
2. Phải trả người bán	5.155.677.386	5.927.507.798	4.238.680.998	771.830.412	14,97%	(1.688.826.800)	-28,49%
3. Phải trả ngắn hạn khác	22.599.211	34.201.415	190.052.731	11.602.204	51,34%	155.851.316	455,69%
II. Nợ dài hạn	3.410.000.000	7.664.500.000	7.628.500.000	4.254.500.000	124,77%	(36.000.000)	-0,47%
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.118.776.319	3.250.376.892	3.291.919.190	2.131.600.573	190,53%	41.542.298	1,28%
I. Vốn chủ sở hữu	1.118.776.319	3.250.376.892	3.291.919.190	2.131.600.573	190,53%	41.542.298	1,28%
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	1.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	2.000.000.000	200,00%	-	0,00%
2. Lãi chưa phân phối	118.776.319	250.376.892	291.919.190	131.600.573	110,80%	41.542.298	16,59%
TỔNG NGUỒN VỐN	11.073.052.916	17.376.586.105	15.603.152.919	6.303.533.189	56,93%	(1.773.433.186)	-10,21%

(Nguồn: Dựa trên bảng CĐKT của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Qua bảng phân tích có thể nhận thấy quy mô nguồn vốn của Công ty liên tục biến động qua các năm 2013 đến năm 2015.

Với sự tăng lên của khoản mục nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu đã làm cho nguồn vốn của Công ty tăng lên trong năm 2014. Cụ thể ta thấy, năm 2014 nợ phải trả tăng thêm 41,9% tương ứng 4.171.932.616 đồng so với năm 2011, trong đó chủ yếu là mức tăng cao của nợ dài hạn lên đến 124,8% tương ứng 4.254.500.000 đồng, trong khi đó khoản mục nợ ngắn hạn lại giảm nhẹ, giảm 1,3% tương ứng 82.567.384 đồng. Lý giải cho điều này là do: năm 2014, công ty đã thay đổi cơ cấu nợ phải trả chuyển từ vay ngắn hạn sang vay dài hạn, điều này sẽ làm tăng hiệu quả ổn định tài chính và giảm áp lực khi thanh toán .

Đối với nguồn vốn chủ sở hữu thì giá trị vốn chủ sở hữu trong năm 2014 tăng 2.131.600.573 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 190,5% là so với năm 2013. Vốn chủ sở hữu của Công ty tăng qua năm 2014 chủ yếu là do vốn đầu tư của chủ sở hữu tăng 200% tương ứng 2.000.000.000 đồng. Và còn do lợi nhuận để lại tăng 110,8% tương ứng với 131.600.573 đồng.

Nhưng sang năm 2013 thì tổng nguồn vốn của Công ty có xu hướng giảm, giảm 10,2% tương ứng với 1.773.433.186 đồng, và mức giảm này là do nợ phải trả giảm 12,8% tương ứng 1.814.975.484 đồng. Vốn chủ sở hữu có tăng nhưng tăng do lợi nhuận để lại có giá trị quá bé so với nguồn vốn, trong khi vốn đầu tư của chủ sở hữu không đổi so với năm 2014.

Ta cần phân tích cả kết cấu và biến động kết cấu của nguồn vốn nhằm đánh giá tỷ trọng của từng chỉ tiêu trong tổng số.

Bảng 2.5: Phân tích cơ cấu và biến động cơ cấu của nguồn vốn năm 2013-2015

ĐVT: Đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	Kết cấu			Biến động	
				NĂM 2013	NĂM 2014	NĂM 2015	Năm 2014/2013	Năm 2015/2014
A. NỢ PHẢI TRẢ	9.954.276.597	14.126.209.213	12.311.233.729	89,90%	81,29%	78,90%	-8,60%	-2,39%
I. Nợ ngắn hạn	6.544.276.597	6.461.709.213	4.682.733.729	59,10%	37,19%	30,01%	-21,91%	-7,17%
1. Vay ngắn hạn	1.366.000.000	500.000.000	254.000.000	12,34%	2,88%	1,63%	-9,46%	-1,25%
2. Phải trả người bán	5.155.677.386	5.927.507.798	4.238.680.998	46,56%	34,11%	27,17%	-12,45%	-6,95%
3. Phải trả ngắn hạn khác	22.599.211	34.201.415	190.052.731	0,20%	0,20%	1,22%	-0,01%	1,02%
II. Nợ dài hạn	3.410.000.000	7.664.500.000	7.628.500.000	30,80%	44,11%	48,89%	13,31%	4,78%
B.VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.118.776.319	3.250.376.892	3.291.919.190	10,10%	18,71%	21,10%	8,60%	2,39%
I. Vốn chủ sở hữu	1.118.776.319	3.250.376.892	3.291.919.190	10,10%	18,71%	21,10%	8,60%	2,39%
1. Vốn chủ sở hữu	1.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	9,03%	17,26%	19,23%	8,23%	1,96%
2. Lãi chưa phân phối	118.776.319	250.376.892	291.919.190	1,07%	1,44%	1,87%	0,37%	0,43%
TỔNG NGUỒN VỐN	11.073.052.916	17.376.586.105	15.603.152.919	100,00%	100,00%	100,00%		

(Nguồn: Dựa trên bảng CĐKT của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Kết cấu nợ phải trả trong tổng nguồn vốn luôn có tỷ trọng cao, do đặc trưng riêng của doanh nghiệp vận tải là tiền cước vận tải sẽ không được chuyển ngay sau khi hàng hóa được vận chuyển xong mà phải chờ khoảng từ 3 đến 4 tháng sau mới thanh toán. Tuy nhiên kết cấu nợ phải trả trong tổng nguồn vốn giai đoạn năm 2013-2015 có xu hướng giảm còn tỷ trọng vốn chủ sở hữu tăng, cụ thể:

Tỷ trọng nợ phải trả trong cơ cấu tổng nguồn vốn năm 2014 giảm 8,6% so với năm 2013 và trong năm 2015 lại giảm tiếp 2,4% so với năm 2014. Xét trong các khoản mục của nợ phải trả thì tỷ trọng nợ ngắn hạn giảm, năm 2014 so với năm 2013 giảm 21,9% do tỷ trọng vay ngắn hạn giảm 9,5% và tỷ trọng phải trả người bán giảm 12,4%, năm 2015 so với năm 2014 giảm 7,2% chủ yếu do tỷ trọng vay ngắn hạn giảm 1,2% và tỷ trọng phải trả người bán giảm 6,9%. Trong khi đó tỷ trọng nợ dài hạn trong cơ cấu tổng nguồn vốn tăng 13,3% trong năm 2014 so với năm 2013 và tăng 4,8% trong năm 2015 so với năm 2014. Nợ dài hạn tăng cả về giá trị tuyệt đối và tỷ trọng trong tổng nguồn vốn chứng tỏ doanh nghiệp huy động vốn vay để mua tài sản cố định. Tuy vậy tốc độ tăng của tỷ trọng nợ dài hạn trong tổng nguồn vốn không bằng tốc độ giảm của tỷ trọng nợ ngắn hạn trong tổng nguồn vốn dẫn đến tỷ trọng nợ phải trả trong cơ cấu nguồn vốn vẫn giảm.

Kết cấu vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn tăng từ 10,1% năm 2013 lên 18,7% năm 2014 và lên 21,1% năm 2015 chủ yếu do tỷ trọng vốn đầu tư của chủ sở hữu thay đổi.

Lãi chưa phân phối tuy có tăng nhưng tỷ trọng tăng quá nhỏ so với tổng nguồn vốn. Điều này phần nào phản trong năm 2014 và 2015 tài sản cố định mới đầu tư thêm chưa phát huy hết hiệu quả của chúng.

2.2.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính của công ty qua báo cáo KQKD

Bảng 2.6: Phân tích sự biến động doanh thu, chi phí, lợi nhuận năm 2013-2015

DVT: Đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.629.987.071	23.263.163.307	27.513.045.844	4.633.176.236	24,87%	4.249.882.537	18,27%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	18.629.987.071	23.263.163.307	27.513.045.844	4.633.176.236	24,87%	4.249.882.537	18,27%
4. Giá vốn hàng bán	17.679.653.226	21.002.910.356	24.892.730.898	3.323.257.130	18,80%	3.889.820.542	18,52%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	950.333.845	2.260.252.951	2.620.314.946	1.309.919.106	137,84%	360.061.995	15,93%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	3.028.525	2.464.335	4.761.539	(564.190)	-18,63%	2.297.204	93,22%
7. Chi phí tài chính	143.155.025	251.836.337	444.190.155	108.681.312	75,92%	192.353.818	76,38%
Trong đó: Chi phí lãi vay	143.155.025	251.836.337	444.190.155	108.681.312	75,92%	192.353.818	76,38%
8. Chi phí quản lý kinh doanh	732.265.452	1.846.380.233	2.128.958.457	1.114.114.781	152,15%	282.578.224	15,30%
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	77.941.893	164.500.716	51.927.873	86.558.823	111,06%	(112.572.843)	-68,43%
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	108.134.038	164.500.716	51.927.873	56.366.678	52,13%	(112.572.843)	-68,43%
14. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	24.330.159	32.900.143	10.385.575	8.569.984	35,22%	(22.514.568)	-68,43%
15. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	83.803.879	131.600.573	41.542.298	47.796.694	57,03%	(90.058.275)	-68,43%

(Nguồn: Dựa trên bảng báo cáo KQHĐKD của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

- Năm 2014 so với năm 2013: doanh thu thuần tăng 24,87% tương đương 4.633.176.236 đồng. Điều này đã giúp cho lợi nhuận gộp tăng lên với con số rất ấn tượng, lợi nhuận gộp tăng 137,84% tương đương 1.309.919.106 đồng.

Hoạt động tài chính của công ty chưa được khả quan với chi phí tài chính tăng 75,92% tương đương 108.681.312 đồng nhưng doanh thu lại giảm 18,63% tương đương 564.190 đồng.

Chi phí quản lý kinh doanh tăng cao, tăng 152,15% tương đương 1.114.114.781 đồng điều này cho thấy công ty muốn thực hiện kế hoạch mở rộng kinh doanh.

Lợi nhuận trước thuế tăng 52,13% tương đương 56.366.678 đồng cho thấy năm 2014 công ty đã hoạt động kinh doanh khá hiệu quả, nhờ vậy lợi nhuận sau thuế tăng 57,03% tương đương 47.796.694 đồng, tạo điều kiện để công ty có thêm vốn mở rộng kinh doanh.

- Năm 2015 so với năm 2014: tổng doanh thu tăng 18% tương đương 4.249.882.537 đồng, cũng là mức tăng của của doanh thu thuần vì công ty không có các khoản giảm trừ doanh thu. Giá vốn hàng bán tăng cao hơn doanh thu dẫn đến tốc độ tăng lợi nhuận gộp giảm, đạt 16% tương đương 360.061.995 đồng.

Doanh thu hoạt động tài chính năm 2015 tăng 93% là con số khá ấn tượng, tuy nhiên 93% này tương đương với 2.297.204 đồng chiếm tỷ trọng quá nhỏ. Trong khi đó chi phí hoạt động tài chính cũng tăng cao, tăng 76% tương đương 192.353.818 đồng, và chi phí kinh doanh tăng 15%, tương đương 282.578.224 đồng. Đây là nguyên nhân làm lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 68%, tương đương giảm 112.572.843 đồng. Công ty cũng không có khoản lợi nhuận khác nào bù đắp nên lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp giảm 68%, tương đương 90.058.275 đồng.

Nhìn chung, năm 2015 doanh thu tuy có tăng nhưng do các khoản chi phí cung tăng và tăng mạnh hơn doanh thu nên đã dẫn đến kết quả cuối cùng là lợi nhuận năm 2015 bị giảm đi so với năm 2014

Phân tích đánh giá lợi nhuận của Công ty

Bảng 2.7: Các chỉ số lợi nhuận của công ty năm 2013-2015

Chi tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
1. Doanh thu thuần	18.663.625.749	23.265.627.642	27.517.807.383	4.602.001.893	24,66%	4.252.179.741	18,28%
2. Lợi nhuận gộp	950.333.845	2.260.252.951	2.620.314.946	1.309.919.106	137,84%	360.061.995	15,93%
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	77.941.893	164.500.716	51.927.873	86.558.823	111,06%	(112.572.843)	-68,43%
4. Lợi nhuận trước thuế	108.134.038	164.500.716	51.927.873	56.366.678	52,13%	(112.572.843)	-68,43%
5. Tỷ lệ lãi gộp (2/1) %	5,09%	9,71%	9,52%	4,62%		-0,19%	
6. Tỷ lệ lãi thuần trước thuế (4/1) %	0,58%	0,71%	0,19%	0,13%		-0,52%	

(Nguồn: Dựa trên bảng báo cáo KQHĐKD của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Qua bảng phân tích trên ta thấy lợi nhuận gộp qua các năm có tăng lên tuy nhiên tốc độ tăng lại giảm mạnh, cụ thể: năm 2014 so với năm 2013 tăng 137,84% tương đương 1.309.919.106 đồng nhưng năm 2015 so với năm 2014 chỉ tăng 15,93% tương đương 360.061.995 đồng. Điều này chứng tỏ tốc độ tăng của giá vốn cao hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh năm 2014 so với năm 2013 tăng 111,06% tương đương 86.558.823 đồng nhưng năm 2015 so với năm 2014 lại giảm 68,43% tương đương 112.572.843 đồng cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty không ổn định và chưa hiệu quả.

Trong năm 2013 công ty có cả khoản lợi nhuận khác giúp lợi nhuận trước thuế tăng lên đáng kể nhưng sang năm 2014 và 2015 công ty không còn lợi khác dẫn đến lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh cũng chính là lợi nhuận trước thuế.

Tỷ lệ lãi gộp của công ty trong 3 năm không cao cụ thể: năm 2013 là 5,09%, năm 2014 là 9,71% và năm 2015 là 9,52%. Điều này cho thấy phần giá trị mới sáng tạo của hoạt động kinh doanh để bù đắp phí tổn ngoài kinh doanh thấp.

Tương tự, tỷ lệ lãi thuần trước thuế của công ty trong 3 năm có giá trị thấp phản ánh lợi nhuận sinh ra từ hoạt động kinh doanh thấp. Chứng tỏ công ty hoạt động kinh doanh không hiệu quả.

2.3. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát

2.3.1. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

2.3.1.1. Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp

Để có một cái nhìn chung nhất về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ta đi vào phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp thông qua 2 chỉ tiêu: tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) và tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE).

Bảng 2.8: Bảng đánh giá hiệu quả kinh tế tổng hợp của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
1. Tổng tài sản bình quân	10.474.475.061	14.224.819.511	16.489.869.512	3.750.344.450	35,80%	2.265.050.002	15,92%
2. Vốn chủ sở hữu bình quân	1.081.874.380	2.184.576.606	3.271.148.041	1.102.702.226	101,93%	1.086.571.436	49,74%
3. Tổng doanh thu	18.663.625.749	23.265.627.642	27.517.807.383	4.602.001.893	24,66%	4.252.179.741	18,28%
4. Lợi nhuận sau thuế	83.803.879	131.600.573	41.542.298	47.796.694	57,03%	(90.058.275)	-68,43%
5. ROA (4/1)	0,008	0,009	0,003	0,001	15,63%	(0,006)	-64,85%
6. ROE (4/2)	0,077	0,060	0,013	(0,017)	-22,23%	(0,047)	-78,02%
7. Lợi nhuận trên tổng doanh thu (4/3)	0,004	0,006	0,002	0,002	44,54%	(0,004)	-73,31%
8. Vòng quay của VCSH bq (3/2)	17,251	10,650	8,412	(6,601)	-38,27%	(2,238)	-21,01%

(Nguồn: Dựa trên Báo cáo tài chính của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Qua bảng phân tích ta thấy tỷ suất sinh lời của tài sản, doanh thu, vốn chủ sở hữu có giá trị rất thấp cho thấy hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của công ty không cao, cụ thể:

- Tỷ suất sinh lời tài sản ROA

Tỷ suất sinh lời tài sản ROA năm 2013 bằng 0,008, năm 2014 là 0,009 tăng 15,63% cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản đã được nâng lên nhưng so với tốc độ tăng tổng tài sản thì hiệu quả sử dụng tài sản chưa tăng cao. Nguyên nhân do lợi nhuận sau thuế tăng 57,03% còn tổng tài sản tăng 35,80%.

Tuy nhiên năm 2015 tỷ suất sinh lời tài sản giảm 64,85% nguyên nhân do: lợi nhuận sau thuế giảm 68,43% trong khi tổng tài sản tăng 15,92%. Điều này chứng tỏ năm 2015 việc sử dụng tài sản của công ty là kém hiệu quả.

- Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu ROE

Năm 2013 ROE bằng 0,077 chứng tỏ 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân đưa vào kinh doanh mang lại 0,007 đồng lợi nhuận sau thuế, điều này do 1 đồng doanh thu mang lại 0,004 đồng lợi nhuận và vòng quay của vốn chủ sở hữu là 17,251 vòng.

Năm 2014, ROE bằng 0,060 giảm 22,23% so với năm 2013, với 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân đem lại 0,06 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân do vòng quay vốn chủ sở hữu giảm 38,27% còn 10,650 vòng.

Năm 2015, ROE bằng 0,013 giảm 78,02% so với năm 2014, với 1 đồng vốn chủ sở hữu bình quân chỉ đem lại 0,013 đồng lợi nhuận sau thuế nguyên nhân do lợi nhuận trên tổng doanh thu giảm 73,31% và vòng quay của vốn chủ sở hữu giảm 21,01%.

Trong 3 năm tỷ số ROE giảm dần và với tốc độ giảm ngày càng nhanh cho thấy việc sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty là kém hiệu quả.

2.3.1.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

a) Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản được phản ánh qua các chỉ tiêu: Sức sản xuất của tổng tài sản, sức sinh lời của tổng tài sản, suất hao phí tài sản.

Bảng 2.9: Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

CHỈ TIÊU	KẾT QUẢ			So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	+/-	%	+/-	%
+ Sức sản xuất của tổng tài sản	1,779	1,635	1,668	-0,143	-8,05%	0,033	2,02%
+ Sức sinh lời của tổng tài sản	0,010	0,012	0,003	0,001	12,02%	-0,008	-72,77%
+ Suất hao phí tài sản	96,866	86,473	317,553	-10,393	-10,73%	231,081	267,23%

(Nguồn: Dựa trên Báo cáo tài chính của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Theo kết quả tính toán cho thấy suất hao phí của tài sản quá cao nên sức sinh lời thấp, đồng thời suất hao phí của tài sản lại có xu hướng tăng cao làm sức sinh lợi của tài sản giảm mạnh điều này chứng tỏ việc sử dụng tài sản không hiệu quả, cụ thể:

Năm 2013 cứ 1 đồng tài sản tạo ra được 1,779 đồng doanh thu thuần và 0,01 đồng lợi nhuận trước thuế. Để tạo ra 1 đồng lợi nhuận trước thuế cần 96,866 đồng tài sản. Ta có thể thấy sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản rất thấp trong khi suất hao phí lại quá cao chứng tỏ tài sản không được sử dụng có hiệu quả.

Năm 2014 cứ 1 đồng tài sản tạo ra được 1,635 đồng doanh thu thuần và 0,012 đồng lợi nhuận trước thuế. Để tạo ra 1 đồng lợi nhuận trước thuế cần 86,473 đồng tài sản. So với năm 2013 sức sinh lời của tài sản đã tăng cho thấy việc sử dụng tài sản có hiệu quả hơn.

Sang năm 2015 tuy sức sản xuất của tổng tài sản tuy có tăng nhưng tăng có 2,02% không đáng kể cứ 1 đồng tài sản tạo ra được 1,668 đồng doanh thu thuần. Trong khi đó sức sinh lợi của tổng tài sản lại giảm mạnh, giảm 72,77% 1 đồng tài sản chỉ tạo ra được 0,003 đồng lợi nhuận trước thuế nguyên nhân do suất hao phí tài sản tăng quá cao, 1 đồng lợi nhuận hao phí hết 317,553 đồng tài sản. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản thấp và đang kém đi.

b) Hiệu quả sử dụng TSCĐ

Bảng 2.10: Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ

CHỈ TIÊU	KẾT QUẢ			So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	+/-	%	+/-	%
+ Sức sản xuất của TSCĐ (Theo GTCL)	7,185	4,279	3,783	-2,906	-40,45%	-0,497	-11,60%
+ Sức sinh lời của TSCĐ (Theo GTCL)	0,042	0,030	0,007	-0,011	-27,45%	-0,023	-76,41%
+ Suất hao phí của TSCĐ (Theo GTCL)	23,977	33,047	140,067	9,070	37,83%	107,020	323,84%

(Nguồn: Dựa trên Báo cáo tài chính của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Theo kết quả tính được ta thấy sức sản xuất và sức sinh lời của TSCĐ giảm dần qua các năm chứng tỏ các máy móc thiết bị cũ của công ty đã lạc hậu và các TSCĐ mới đầu tư đem phục vụ kinh doanh hoạt động chưa hiệu quả. Đặc biệt suất hao phí của TSCĐ cao và có xu hướng tăng nhanh phản ánh chính sách khấu hao TSCĐ của công ty chưa hợp lý. Cụ thể:

Năm 2013 cứ 1 đồng tài sản cố định tạo ra 7,185 đồng doanh thu thuần và 0,042 đồng lợi nhuận trước thuế. Để tạo ra 1 đồng lợi nhuận trước thuế hao phí hết 23,977 đồng tài sản cố định.

Năm 2014 cứ 1 đồng tài sản cố định tạo ra 4,279 đồng doanh thu thuần, chỉ tiêu này bị giảm 40,45% so với năm 2013 còn sức sinh lời giảm 27,45% đạt 0,03 đồng. Để tạo ra 1 đồng lợi nhuận trước thuế hao phí hết 33,047 đồng tài sản cố định, tăng 37,83% so với năm 2013. Chứng tỏ năm 2014 tài sản cố định được sử dụng kém hiệu quả hơn năm 2013

Năm 2015 cứ 1 đồng tài sản cố định tạo ra 3,783 đồng doanh thu thuần và 0,007 đồng lợi nhuận trước thuế. Để tạo ra 1 đồng lợi nhuận trước thuế hao phí hết 140,067 đồng tài sản cố định. Sức sinh lời của tài sản cố định giảm mạnh, giảm 76,41% nguyên nhân do sức hao phí tăng 323,84%. Năm 2015, hiệu quả sử dụng tài sản cố định tiếp tục kém hơn năm 2014.

So sánh trong 3 năm chứng tỏ việc sử dụng tài sản cố định của công ty đang ngày một kém hiệu quả.

c) Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Bảng 2.11: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

CHỈ TIÊU	KẾT QUẢ			So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	+/-	%	+/-	%
+ Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn	2,371	2,663	3,007	0,292	12,31%	0,344	12,92%
+ Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn	0,014	0,019	0,006	0,005	36,82%	-0,013	-69,86%
+ Suất hao phí của tài sản ngắn hạn	72,671	53,113	176,226	-19,558	-26,91%	123,113	231,79%

(Nguồn: Dựa trên Báo cáo tài chính của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Theo kết quả tính được ta thấy sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng lên qua các năm chứng tỏ tài sản ngắn hạn của công ty đang được sử dụng ngày một hiệu quả. Tuy nhiên suất hao phí tài sản ngắn hạn lại tăng làm cho sức sinh lời của tài sản ngắn hạn giảm phản ánh việc phân bổ chi phí của công ty hiện tại không phù hợp. Cụ thể:

Năm 2013 cứ 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra 2,371 đồng doanh thu thuần và 0,014 đồng lợi nhuận trước thuế. Để tạo ra 1 đồng lợi nhuận trước thuế hao phí hết 72,671 đồng tài sản ngắn hạn.

Năm 2014 cứ 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra 2,663 đồng doanh thu thuần và 0,019 đồng lợi nhuận trước thuế. Để tạo ra 1 đồng lợi nhuận trước thuế hao phí hết 53,113 đồng tài sản ngắn hạn. So với năm 2013 các chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản ngắn hạn tăng, sức hao phí giảm nhưng biến động không đáng kể cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn năm 2014 chưa được nâng cao nhiều.

Năm 2015 cứ 1 đồng tài sản ngắn hạn tạo ra 3,007 đồng doanh thu thuần và 0,006 đồng lợi nhuận trước thuế. Để tạo ra 1 đồng lợi nhuận trước thuế hao phí hết 176,226 đồng tài sản ngắn hạn. So với năm 2014 chỉ tiêu sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng nhẹ trong khi sức sinh lời và suất hao phí giảm mạnh cho thấy năm 2015 tài sản ngắn hạn được sử dụng kém hiệu quả.

Đánh giá chung ta thấy tài sản ngắn hạn ngày càng được khai thác và sử dụng nhiều hơn nhưng lại không có hiệu quả.

2.3.1.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

a) Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Bảng 2.12: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

CHỈ TIÊU	KẾT QUẢ			So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	+/-	%	+/-	%
+ Sức sản xuất của vốn kinh doanh	1,779	1,635	1,668	-0,143	-8,05%	0,033	2,02%
+ Sức sinh lời của vốn kinh doanh	0,008	0,009	0,003	0,001	15,63%	-0,007	-72,77%
+ Suất hao phí của vốn kinh doanh	124,988	108,091	396,942	-16,897	-13,52%	288,851	267,23%

(Nguồn: Dựa trên Báo cáo tài chính của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Theo kết quả tính được ta thấy: các chỉ tiêu về sức sản xuất và sức sinh lời của vốn kinh doanh có giá trị thấp, trong khi suất hao phí của vốn rất lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của công ty không cao, cụ thể:

Năm 2013, 1 đồng vốn kinh doanh bình quân mang lại 1,779 đồng doanh thu thuần và 0,008 đồng lãi thuần sau thuế, và để có 1 đồng lợi nhuận sau thuế phải cần 124,998 đồng vốn kinh doanh bình quân.

Năm 2014, 1 đồng vốn kinh doanh bình quân mang lại 1,635 đồng doanh thu thuần, chỉ tiêu này so với năm 2013 đã bị giảm phản ánh sức sản xuất của vốn kinh doanh giảm. Tuy nhiên sức sinh lời của vốn lại tăng: 1 đồng vốn kinh doanh bình quân mang lại 0,009 đồng lãi thuần sau thuế, và suất hao phí của vốn giảm: cứ 1 đồng lợi nhuận sau thuế cần 108,091 đồng vốn kinh doanh bình quân. Điều này chứng tỏ năm 2014 vốn kinh doanh của công ty được sử dụng có hiệu quả hơn năm 2013

Năm 2015, 1 đồng vốn kinh doanh bình quân mang lại 1,668 đồng doanh thu thuần và 0,003 đồng lãi thuần sau thuế, và cứ 1 đồng lợi nhuận sau thuế cần 396,942 đồng vốn kinh doanh bình quân. So với năm 2014 sức sản xuất của vốn kinh doanh tuy có tăng nhưng không đáng kể trong khi sức sinh lời lại giảm mạnh và suất hao phí của vốn tăng lên gấp nhiều lần chứng tỏ năm 2015 hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty bị giảm.

b) Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động như nguyên nhiên liệu, bán thành phẩm, ... nó chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất và không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm.

Để thấy được tình hình sử dụng vốn lưu động của công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, ta đi phân tích một số chỉ tiêu thông qua bảng sau:

Bảng 2.13: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
1. VLD đầu kỳ	2.223.465.374	1.245.639.996	3.222.782.970	(977.825.378)	-43,98%	1.977.142.974	158,73%
2. VLD cuối kỳ	1.245.639.996	3.222.782.970	3.934.855.719	1.977.142.974	158,73%	712.072.749	22,09%
3. VLD bình quân	1.734.552.685	2.234.211.483	3.578.819.345	499.658.798	28,81%	1.344.607.862	60,18%
4. Doanh thu thuần	18.663.625.749	23.265.627.642	27.517.807.383	4.602.001.893	24,66%	4.252.179.741	18,28%
5. Lợi nhuận trước thuế	108.134.038	164.500.716	51.927.873	56.366.678	52,13%	(112.572.843)	-68,43%
6. Sức sinh lời của VLD (5/3)	0,062	0,074	0,015	0,012	19,25%	(0,059)	-80,29%
7. Số vòng quay của VLD (4/3)	10,760	10,413	7,689	(0,347)	-3,22%	(2,724)	-26,16%
8. Số ngày một vòng quay VLD (360 ngày/7)	33,458	34,571	46,820	1,113	3,33%	12,249	35,43%
9. Hệ số đảm nhiệm VLD (3/4)	0,093	0,096	0,130	0,003	3,33%	0,034	35,43%

(Nguồn: Dựa trên Báo cáo tài chính của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Qua bảng phân tích ta thấy: vốn lưu động bình quân của công ty có xu hướng tăng lên, điều này có thể đánh giá là tốt nhưng nó có thực sự đem lại hiệu quả hay không thì ta cần phải so sánh giữa năm này qua năm khác thông qua các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn lưu động như sau:

- Sức sinh lời của vốn lưu động

- + Sức sinh lời của vốn lưu động năm 2013 là 0,062, cho thấy với 1 đồng vốn lưu động đầu tư vào kinh doanh tạo ra được 0,062 đồng lợi nhuận trước thuế.

- + Sức sinh lời của vốn lưu động năm 2014 là 0,074, so với năm 2013 chỉ tiêu này tăng 19,25% tương đương 0,012 đồng lợi nhuận trước thuế. Nguyên nhân là do: Lợi nhuận trước thuế năm 2014 so với năm 2013 tăng 52,13% tương đương với 56.366.678 đồng; Vốn lưu động bình quân năm 2014 so với năm 2013 tăng 28,81% tương đương với 499.658.798 đồng.

Như vậy năm 2014 so với năm 2013, tốc độ tăng của lợi nhuận trước thuế cao hơn tốc độ tăng của vốn lưu động giúp cho sức sinh lời của vốn lưu động tăng chứng tỏ việc sử dụng vốn lưu động của công ty năm 2014 đã có hiệu quả hơn.

- + Sức sinh lời của vốn lưu động năm 2015 là 0,015, so với năm 2014 chỉ tiêu này giảm 80,29% tương đương 0,059 đồng lợi nhuận trước thuế. Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do: Lợi nhuận trước thuế năm 2015 so với năm 2014 giảm 68,43% tương đương 112.572.843 đồng. Trong khi đó, vốn lưu động bình quân năm 2015 so với năm 2014 lại tăng 60,18% tương đương 1.344.607.862 đồng. Điều này cho thấy trong năm 2015, việc sử dụng vốn lưu động của công ty chưa hiệu quả, vốn lưu động của công ty đang dư thừa.

- Số vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động

Số vòng quay vốn lưu động năm 2013 là 10,760 vòng với 1 vòng quay vốn hết 33,458 ngày

Số vòng quay vốn lưu động năm 2014 là 10,413 vòng với 1 vòng quay vốn hết 34,571 ngày

Số vòng quay vốn lưu động năm 2015 là 7,689 vòng với 1 vòng quay vốn hết 46,820 ngày

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng. Ta thấy số vòng quay vốn lưu động giảm dần và số ngày một vòng quay vốn lưu động tăng lên qua các năm có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động giảm nguyên nhân do tốc độ tăng của vốn lưu động lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần.

- Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2013 là 0,093

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2014 là 0,096

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2015 là 0,130

Qua chỉ tiêu này ta biết được để có 1 đồng doanh thu thì công ty cần sử dụng 0.093 đồng vốn lưu động trong năm 2013, năm 2014 cần sử dụng 0,096 đồng vốn lưu động và năm 2015 cần sử dụng 0,130 đồng vốn lưu động. Như vậy, lượng vốn lưu động của công ty cần sử dụng để tạo ra doanh thu tăng lên qua các năm cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động giảm.

2.3.1.4. Phân tích hiệu quả về chi phí

Để thấy được tình hình sử dụng chi phí của công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, ta đi phân tích một số chỉ tiêu thông qua bảng sau:

Bảng 2.14: Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015)

Chi tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
1, Tổng doanh thu	18.663.625.749	23.265.627.642	27.517.807.383	4.602.001.893	24,66%	4.252.179.74	18,28%
2, Giá vốn hàng bán	17.679.653.226	21.002.910.356	24.892.730.898	3.323.257.130	18,80%	3.889.820.54	18,52%
3, Chi phí quản lý kinh doanh	732.265.452	1.846.380.233	2.128.958.457	1.114.114.781	152,15%	282.578.224	15,30%
4, Chi phí lãi vay	143.155.025	251.836.337	444.190.155	108.681.312	75,92%	192.353.818	76,38%
5, Tổng chi phí	18.555.073.703	23.101.126.926	27.465.879.510	4.546.053.223	24,50%	4.364.752.58	18,89%
6, Lợi nhuận trước thuế	108.134.038	164.500.716	51.927.873	56.366.678	52,13%	(112.572.843)	-68,43%
7, Hệ số chi phí (1/5)	1,006	1,007	1,002	0,001	0,13%	(0,005)	-0,52%
8, Tỷ suất lợi nhuận/chi phí (6/5)	0,006	0,007	0,002	0,001	22,19%	(0,005)	-73,45%

(Nguồn: Dựa trên Báo cáo KQHĐKD của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Qua bảng phân tích trên ta thấy: các chi phí của công ty đều tăng lên qua các năm, cụ thể:

Giá vốn hàng bán năm 2014 so với năm 2013 tăng 18,8% tương đương 3.323.257.130 đồng, năm 2015 so với 2014 tăng 18,52% tương đương 3.889.820.542 đồng. Tốc độ tăng của giá vốn tuy có giảm nhưng giảm không đáng kể và trong tổng chi phí giá vốn vẫn luôn chiếm tới 91% tỷ trọng.

Chi phí quản lý kinh doanh năm 2014 so với năm 2013 tăng 152,15%, tương đương 1.114.114.781 đồng, năm 2015 so với năm 2014 tăng 15,3% tương đương 282.578.224 đồng.

Chi phí lãi vay năm 2014 so với năm 2013 tăng 75,92% tương đương tăng 108.681.312 đồng, năm 2015 so với năm 2014 tăng 76,38% tương đương 192.353.818 đồng.

Xét tổng thể thì năm 2014 tổng doanh thu có tốc độ tăng nhanh hơn tốc độ tăng chi phí, tổng doanh thu tăng 24,66% còn tổng chi phí 24,5%. Nhưng năm 2015 so với năm 2014 tổng doanh thu tăng 18,28% trong khi tổng chi phí tăng 18,89%, tốc độ tăng của chi phí lớn hơn của doanh thu là 0,61%. Điều này cho thấy các khoản chi phí có xu hướng tăng nhanh hơn doanh thu đặc biệt giá vốn luôn tỷ trọng cao trong tổng chi phí đã làm lợi nhuận kinh doanh giảm, công ty đang kinh doanh ngày một kém hiệu quả.

Để thấy rõ được tốc độ tăng của chi phí có ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh hay không ta đi phân tích một số chỉ tiêu sau:

+ Hệ số chi phí: ta thấy với 1 đồng chi phí bỏ ra năm 2103 thu về 1,006 đồng doanh thu, năm 2014 thu về 1,007 đồng doanh thu tăng 0,13% so với năm 2013 đến năm 2015 thu về 1,002 đồng doanh thu giảm 0,52% so với năm 2014.

+ Tỷ suất lợi nhuận trên chi phí: với 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra, năm 2013 nhận được 0,006 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2014 nhận được 0,007 đồng lợi nhuận trước thuế tăng 22,19% so với năm 2013, năm 2015 nhận được 0,002 đồng lợi nhuận trước thuế giảm 73,45% so với năm 2014.

Từ kết quả trên cho thấy các khoản chi phí của công ty đang tăng lên nhưng kết quả kinh doanh giảm, hiệu quả kinh doanh thấp.

2.3.1.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Để đánh giá tình hình sử dụng lao động của công ty có hiệu quả hay không ta dựa vào bảng sau:

Bảng 2.15: Phân tích hiệu quả sử dụng lao động của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015)

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
1, Tổng số lao động (người)	25	28	33	3	12,00%	5	17,86%
2, Tổng doanh thu thuần	18.663.625.749	23.265.627.642	27.517.807.383	4.602.001.893	24,66%	4.252.179.741	18,28%
3, Lợi nhuận sau thuế	83.803.879	131.600.573	41.542.298	47.796.694	57,03%	(90.058.275)	-68,43%
4, Doanh thu bình quân 1 LĐ (2/1)	746.545.030	830.915.273	833.872.951	84.370.243	11,30%	2.957.678	0,36%
5, Sức sinh lợi 1 LĐ (3/1)	3.352.155	4.700.020	1.258.858	1.347.865	40,21%	(3.441.163)	-73,22%

(Nguồn: Dựa trên bảng lương và Báo cáo KQHĐKD của công ty trong 3 năm 2013-2015)

Theo kết quả tính toán trên ta thấy doanh thu bình quân 1 lao động năm 2013 là 746.545.030 đồng đến năm 2014 là 830.915.273 đồng, so với năm 2013 tăng 11,3% tương đương 84.370.243 đồng. Tuy nhiên sang năm 2015, doanh thu bình quân 1 lao động chỉ tăng 0,36% tương đương 2.957.678 đồng so với năm 2014, doanh thu bình quân 1 lao động đạt 833.872.951 đồng.

Sức sinh lợi 1 lao động năm 2014 là 4.700.020 đồng, tăng hơn so với năm 2013 là 40,21% tương đương 1.347.865 đồng, do lợi nhuận sau thuế tăng 57,03%. Tuy nhiên sang năm 2015 sức sinh lợi 1 lao động giảm chỉ còn 1.258.858 đồng. năm 2015 so với năm 2014 giảm nghiêm trọng, giảm 73,22% tương đương giảm 3.441.163 đồng.

Tốc độ tăng số lao động tăng cao nhưng tốc độ tăng doanh thu giảm làm cho tốc độ tăng doanh thu bình quân 1 lao động giảm mạnh điều này cho thấy năng xuất lao động đang giảm, khả năng làm việc của lao động chưa được khai thác tối đa.

Lợi nhuận sau thuế giảm mạnh trong khi tổng số lao động tăng là nguyên nhân làm sức sinh lợi 1 lao động giảm chứng tỏ việc sử dụng lao động của công ty chưa hiệu quả.

2.3.1.6. Phân tích hệ số khả năng thanh toán

Hệ số khả năng thanh toán phản ánh rõ nét tình hình tài chính của công ty. Nếu hoạt động tài chính của công ty tốt thì kinh doanh sẽ ít công nợ, khả năng thanh toán dồi dào, ít đi chiếm dụng vốn và ít bị chiếm dụng vốn.

- Hệ số thanh toán tổng quát

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng nợ phải trả. Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 sẽ báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

Bảng 2.16 : Khả năng thanh toán của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015)

Chi tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh 2014/2013		So sánh 2015/2014	
				+/-	%	+/-	%
1, Tổng tài sản	11,073,052,916	17,376,586,105	15,603,152,919	6,303,533,189	56,93%	(1,773,433,186)	-10,21%
2, Tài sản ngắn hạn	7,789,916,593	9,684,492,183	8,617,589,448	1,894,575,590	24,32%	(1,066,902,735)	-11,02%
3, Hàng tồn kho	-	485,547,850	10,257,700	485,547,850	0,00%	(475,290,150)	-97,89%
4, Tổng nợ phải trả	9,954,276,597	14,126,209,213	12,311,233,729	4,171,932,616	41,91%	(1,814,975,484)	-12,85%
5, Nợ ngắn hạn	6,544,276,597	6,461,709,213	4,682,733,729	(82,567,384)	-1,26%	(1,778,975,484)	-27,53%
6, Hệ số thanh toán tổng quát (1/4) (lần)	1,112	1,230	1,267	0,118	10,58%	0,037	3,03%
7, Hệ số thanh toán hiện hành (2/5) (lần)	1,190	1,499	1,840	0,308	25,91%	0,342	22,79%
8, Hệ số thanh toán nhanh ((2-3)/5) (lần)	1,190	1,424	1,838	0,233	19,60%	0,414	29,12%

(Nguồn: Dựa trên Báo cáo KQHĐKD của Công ty trong 3 năm 2013-2015)

Qua bảng phân tích ta thấy: Năm 2013 hệ số thanh toán tổng quát là 1,112 lần thì năm 2014 tăng lên thành 1,230 lần tăng 0,118 lần tương đương tăng 10,58% do tổng tài sản tăng 56,93% có tốc tăng nhanh hơn tổng nợ phải trả, tổng nợ phải trả năm 2014 tăng 49,91% so với năm 2013. Sang năm 2015, hệ số thanh toán tổng quát là 1,267 lần tăng 0,037 lần tương đương 3,03% nguyên nhân là do năm 2015 tổng nợ phải trả giảm 12,85% so với năm 2014 trong khi tổng tài sản chỉ giảm 10,21% so với năm 2014. Ta thấy hệ số khả năng thanh toán tổng quát trong 3 năm đều nhỏ hơn 1,5 thể hiện khả năng thanh toán của công ty đang gặp khó khăn nhưng có xu hướng tăng lên qua các năm chứng tỏ khả năng thanh toán nợ của công ty được đã dần cải thiện.

- Hệ số thanh toán hiện hành

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành là mối quan hệ giữa tổng tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn, nó thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn.

Qua bảng phân tích ta thấy khả năng thanh toán hiện hành năm 2014 là 1,499 lần tăng 0,308 lần tương đương tăng 25,91% so với năm 2013 hệ số này là 1,19 lần. Năm 2015, hệ số thanh toán hiện hành là 1,84 lần, tăng 0,342 lần tương đương 22,79% so với năm 2014.

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành của công ty tăng lên qua các năm và đã lớn hơn 1,5 cho thấy khả năng thanh toán trong ngắn hạn của công ty đã được đảm bảo an toàn.

- Hệ số thanh toán nhanh

Hệ số thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ mà không dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hóa.

Qua bảng phân tích ta thấy, hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty tăng lên qua các năm. Cụ thể năm 2013 hệ số thanh toán nhanh của công ty là 1,19 lần, năm 2014 là 1,424 lần tăng 19,6% tương đương 0,233 lần so với năm 2013 và năm 2015 hệ số này là 1,838 lần, tăng 29,12% tương đương 0,414 lần so với năm 2014.

Hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty trong 3 năm luôn lớn hơn 1 chứng tỏ áp lực thanh toán ngắn hạn của công ty là không có.

2.3.2. Đánh giá chung thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty

2.3.2.1. Những thành tựu đã đạt được

Qua việc phân tích thực trạng kinh doanh của công ty giai đoạn 2013-2015 ở trên ta có thể thấy những thành tựu mà công ty đã đạt được:

- Quy mô tài sản tăng, đặc biệt tỷ trọng tài sản cố định tăng cho thấy công ty đã mở rộng quy mô, tăng đầu tư mới.
- Hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển thể hiện qua việc doanh thu tăng lên qua các năm.
- Khả năng thanh toán của công ty trong 3 năm luôn được đảm bảo và tương đối khả quan.
- Công ty đã khẳng định được vị thế của mình trong khu vực, tạo được uy tín và niềm tin với nhiều khách hàng.

2.3.2.2. Những hạn chế

Bên cạnh những thành tựu nêu trên, công ty còn có một số hạn chế sau:

- Tỷ lệ lãi gộp và tỷ lệ lãi thuần trước thuế của công ty trong 3 năm có giá trị thấp phản ánh lợi nhuận sinh ra từ hoạt động kinh doanh thấp, hoạt động kinh doanh của công ty không ổn định và chưa hiệu quả.
- Tỷ suất sinh lời của tài sản, vốn chủ sở hữu ROA, ROE có giá trị rất thấp cho thấy hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và tài sản của công ty không cao.
- Việc sử dụng tài sản không hiệu quả, đặc biệt ở việc sử dụng tài sản cố định của công ty đang kém hiệu quả sức sinh lời của tài sản cố định giảm mạnh do sức hao phí tăng cao.
- Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty không ổn định. Trong đó lượng vốn lưu động của công ty cần sử dụng để tạo ra doanh thu tăng lên qua các năm cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động giảm, vốn lưu động của công ty đang dư thừa.
- Các khoản chi phí có xu hướng tăng nhanh hơn doanh thu đặc biệt giá vốn luôn tỷ trọng cao trong tổng chi phí đã làm lợi nhuận kinh doanh giảm, công ty đang kinh doanh ngày một kém hiệu quả.
- Năng xuất lao động đang giảm, khả năng làm việc của lao động chưa được khai thác tối đa, việc sử dụng lao động của công ty chưa hiệu quả.

Nguyên nhân của những hạn chế

- Sự đầu tư cho nghiên cứu thị trường, tìm kiếm khách hàng nhà cung cấp mới đã có nhưng còn ít, không được chú trọng và chưa có hiệu quả cao. Hoạt động marketing của công ty còn hạn chế, chưa có phòng ban chuyên trách mà do phòng kinh doanh thực hiện. Dẫn đến công ty chưa có nhiều các hợp đồng vận chuyển từ khách hàng mới, giá thuê ngoài của các nhà cung cấp còn cao.

- Việc theo dõi, quản lý vốn và tài sản chưa chặt chẽ, tính toán và phân bổ nguồn vốn chưa hợp lý.
- Nguồn nhân lực có tính chuyên môn cao về hoạt động thương mại quốc tế phục vụ cho vận tải quốc tế còn thiếu hụt dẫn đến các hoạt động với công ty nước ngoài gặp nhiều hạn chế.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ VẬN TẢI HUNG PHÁT

3.1. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

3.1.1. Giải pháp 1: Thành lập bộ phận marketing để đẩy mạnh công tác nghiên cứu mở rộng thị trường

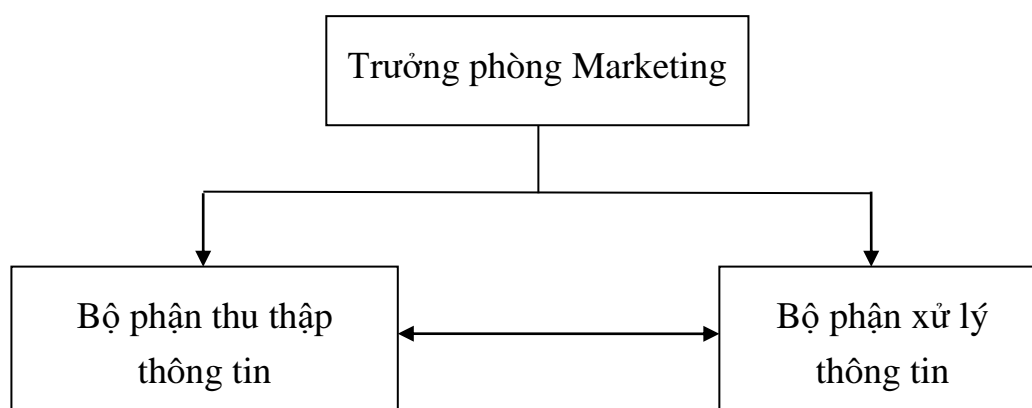
- **Cơ sở của biện pháp**

Hiện nay, vấn đề mà công ty đang quan tâm là làm sao để tăng số lượng khách hàng, tăng số lượng dịch vụ bán ra để tăng doanh thu tăng lợi nhuận. Để thực hiện được điều này công ty cần phải tăng cường hoạt động marketing, nghiên cứu thị trường. Công việc này được thực hiện qua các hoạt động thu thập, phân tích, đánh giá các tư liệu để ra thông tin cần thiết cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp từ đó đưa ra những biện pháp để tiêu thụ và mở rộng thị trường có hiệu quả nhất.

Đối với công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, các hoạt động marketing hiện tại do phòng kinh doanh đảm nhiệm, chưa thành lập bộ phận marketing độc lập trong công ty, hoạt động marketing còn hạn chế, chỉ thực hiện khi cần và các hoạt động còn đơn giản chưa chuyên sâu. Công ty chưa có kế hoạch phân bổ tài chính cụ thể cho hoạt động marketing.

- **Nội dung của biện pháp**

Công ty có thể thành lập phòng marketing với sơ đồ tổ chức sau:



Sơ đồ 3.1: Sơ đồ tổ chức phòng Marketing

Cơ cấu lao động cho biện pháp ta có thể phân bổ như sau:

Bảng 3.1: Bảng phân bổ lao động cho phòng Marketing

STT	Chức danh	Số người
1	Trưởng phòng	1
2	Bộ phận thu thập thông tin	2
3	Bộ phận xử lý thông tin	1

Phòng marketing ra đời có nhiệm vụ sau:

- Nghiên cứu thị trường, khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ cạnh tranh cung cấp thông tin cần thiết cho hoạt động kinh doanh của công ty như:
 - + Dự báo nhu cầu của thị trường.
 - + Đánh giá mức độ, khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường.
 - + Xây dựng chính sách giá cả hợp lý.
 - + Thiết lập danh sách khách hàng và nhà cung cấp tiềm năng.
 - + Tổng hợp và đưa ra các kế hoạch marketing trong thời gian tới
- Tham mưu, đề xuất cho giám đốc các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả công việc giảm chi phí, đề xuất các chiến lược kinh doanh.
- Phối hợp và hỗ trợ Phòng kinh doanh trong quá trình làm việc nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh có hiệu quả.
- Giới thiệu, tư vấn cho khách hàng dịch vụ của công ty.

• **Chi phí của biện pháp**

Theo nội dung của biện pháp và tình hình nhân viên thực tế của công ty thì công ty cần tuyển thêm 2 nhân viên mới.

- Tiền lương phải trả cho nhân viên mới gồm:

- + Tiền lương trả cho trưởng phòng bằng:

$$12\text{tháng} \times 5.500.000\text{đ}/\text{tháng} = 66.000.000\text{đ}$$

- + Tiền lương trả cho nhân viên bằng:

$$12\text{tháng} \times 4.500.000\text{đ}/\text{tháng} = 54.000.000\text{đ}$$

Tổng tiền lương tăng thêm: $66.000.000\text{đ} + 54.000.000\text{đ} = 120.000.000\text{đ}$

- Mua thiết bị văn phòng

- + Mua thêm 2 bộ máy tính: $2 \text{ bộ} \times 7.000.000\text{đ}/\text{bộ} = 14.000.000\text{đ}$

- + Bàn ghế làm việc: $1\text{bàn} \times 6.500.000\text{đ} + 4\text{ghế} \times 350.000\text{đ}/\text{ghế} = 7.900.000\text{đ}$

Dự tính nguồn vốn bỏ ra để mua số thiết bị làm việc là 100% vốn chủ sở hữu.

Các máy móc thiết bị này được phân bổ trong 12 tháng, tổng mức phân bổ năm là:

$$14.000.000đ + 7.900.000đ = 21.900.000đ$$

- Chi phí điện nước, điện thoại, văn phòng phẩm:

$$12\text{tháng} \times 800.000đ/\text{tháng} = 9.600.000đ/\text{năm}$$

- Chi phí khác: 20.000.000đ/năm

Tổng chi phí 1 năm hoạt động là:

$$120\text{trđ} + 21.9\text{trđ} + 9.6\text{trđ} + 20\text{trđ} = 171.5\text{trđ}$$

• **Kết quả đạt được**

Sau khi phòng marketing được thành lập và đi vào hoạt động, từ hiệu quả làm việc marketing sẽ giúp công ty tăng doanh thu thêm khoảng 5%.

Bảng 3.2: Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
			+/-	%
1. Tổng doanh thu	27.517.807.383	28.893.697.752	1.375.890.369	5,00%
2. Giá vốn hàng bán	24.892.730.898	25.888.440.134	995.709.236	4,00%
3. Chi phí quản lý kinh doanh	2.128.958.457	2.300.458.457	171.500.000	8,06%
4. Chi phí lãi vay	444.190.155	444.190.155	-	0,00%
5. Tổng chi phí	27.465.879.510	28.639.088.746	1.167.209.236	4,25%
6. Lợi nhuận sau thuế	41.542.298	208.487.205	162.144.907	401,87%
7. ROA	0,003	0,013	0,010	401,87%
8. ROE	0,013	0,064	0,051	401,87%
9. Sức sinh lợi 1 LĐ	1.258.858	5.956.777	4.697.920	373,19%

3.1.2. Giải pháp 2: Xác định nhu cầu vốn lưu động

• **Cơ sở của biện pháp**

Việc xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết cho sản xuất kinh doanh, là hoạt động cần thiết và quan trọng đối với công ty, có tác động thiết thực:

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

+ Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

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

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

Qua phân tích tình hình sử dụng vốn lưu động của công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát cho thấy việc sử dụng vốn lưu động của công ty chưa hiệu quả.

- **Nội dung của biện pháp**

Để xác định nhu cầu vốn lưu động cho kế hoạch, ta có thể áp dụng phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động gián tiếp vì nó có ưu điểm là đơn giản, dễ tính giúp doanh nghiệp ước tính được nhanh chóng với mức độ chính xác tương đối nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch.

Công thức tính như sau:

$$V_{nc} = V_0 \times \frac{M_1}{M_0} \times (1 \pm t\%)$$

Trong đó:

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

V_0 : Vốn lưu động của năm thực hiện

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

M_0 : Tổng mức luân chuyển vốn lưu động năm báo cáo

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

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

Trong đó:

K_1 : Kỳ luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch

K_0 : Kỳ luân chuyển vốn lưu động năm báo cáo

Ví dụ:

Công ty có vốn lưu động bình quân năm 2014 là 2.234.211.483đồng, doanh thu đạt 23.265.627.642 đồng. Nếu năm 2015 công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn như năm 2014 (tức $t\% = 0$) và với doanh thu năm 2015 là 27.517.807.383 đồng . Vậy lượng vốn lưu động bình quân cần thiết trong năm 2015 là:

$$V_{nc} = 2.234.211.483 \times \frac{27.517.807.383}{23.265.627.642} \times (1 \pm 0) = 2.642.550.727đ$$

Như vậy chỉ cần 2.642.550.727 đồng vốn lưu bình quân công ty đã đạt được doanh thu là 27.517.807.383 đồng.

• **Kết quả đạt được**

- Vốn lưu động của công ty được sử dụng một cách hợp lý và có hiệu quả hơn.
- Hạn chế tối đa những thất thoát và những dự án, chính sách sử dụng không có hiệu quả.

Bảng 3.3: So sánh kết quả sau khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
			+/-	%
1. VLĐ bình quân	3.578.819.345	2.642.550.727	(936.268.618)	-26,16%
2. Sức sinh lời của VLĐ	0,015	0,020	0,005	35,43%
3. Số vòng quay của VLĐ	7,689	10,413	2,724	35,43%
4. Số ngày một vòng quay VLĐ	46,820	34,571	(12,249)	-26,16%
5. Hệ số đảm nhiệm VLĐ	0,130	0,096	(0,034)	-26,16%

Một số đề xuất cá nhân

Hiện tại chính sách phúc lợi của công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát còn khá ít chưa thực sự khích lệ được tinh thần của công nhân viên như vậy sẽ khó thu hút và giữ chân được các nhân viên. Vì vậy công ty nên xây dựng lại một chính sách phúc lợi đa dạng hơn.

- **Nội dung:**

- ❖ Chăm Sóc Y Tế và Bảo Hiểm

- Khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên tại những trung tâm y tế chất lượng, uy tín.
- Ngoài bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho người lao động theo quy định của Nhà nước, tùy theo cấp bậc và chức vụ, công ty sẽ tiến hành mua các loại bảo hiểm khác như: Bảo hiểm tai nạn 24/24

- ❖ Khen Thưởng

Mức khen thưởng tùy thuộc vào hiệu quả sản xuất, kinh doanh và kết quả đóng góp của người lao động, với các hình thức khen thưởng như sau:

- + Lương tháng 13
- + Khen thưởng cho nhân viên có thành tích xuất sắc dựa vào đánh giá cuối năm. Thưởng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.
- + Thưởng theo số lượng chuyến đi và mức độ hoàn thành công việc đối với lái xe.

Đặc biệt có thể xây dựng chính sách cho người thâm niên:

- + Thưởng nóng (bằng tiền mặt) 1/4 hay 1/3 hay 1/2,...tháng lương, tùy vào số năm làm việc.
- + Trao bằng khen và được tuyên dương trong tiệc tổng kết cuối năm (có thể kết hợp tiền thưởng luôn).
- + Đối với nhân viên chủ chốt mà có thâm niên lâu năm có chính sách hỗ trợ tiền đóng BHXH, YT, TN bắt buộc.

- ❖ Phúc lợi khác

- Hỗ trợ chi phí cho nhân viên tham gia các khóa học nâng cao nghiệp vụ chuyên môn.
- Tặng quà vào các sự kiện như:
 - + Tết dương lịch
 - + Ngày Quốc tế lao động 1/5

- + Ngày Quốc tế thiếu nhi 1/6 (cho cháu từ 1 tuổi đến 12 tuổi, không giới hạn số con)
- + Ngày sinh nhật nhân viên
- + Nhân viên Nữ vào ngày Quốc tế Phụ Nữ 8/3
- + Con nhân viên là học sinh giỏi (từ lớp 1 đến lớp 12)
- Nhân viên khi kết hôn hợp lệ
- Thăm hỏi nhân viên và người thân (cha, mẹ, ruột, cha, mẹ vợ/chồng, vợ, chồng và con cái) của nhân viên khi ốm đau (nằm viện từ 1 ngày trở lên), sinh nở và tai nạn lao động, qua đời
- Tổ chức các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể thao dành cho nhân viên
 - **Kết quả đạt được**
 - Giúp cho nhân viên trong công ty có thể đạt được hiệu quả tối đa trong công việc, giúp nâng cao được năng suất lao động toàn công ty.
 - Tạo cho nhân viên thấy được sự quan tâm từ ban lãnh đạo công ty đến cuộc sống, gia đình của mỗi nhân viên, giúp cho họ có cảm giác gần gũi, thoải mái và muốn gắn bó với công ty.
 - Thỏa mãn nhu cầu được thể hiện và công nhận của nhân viên từ đó khích lệ tinh thần làm việc, phấn đấu thi đua giữa các nhân viên.
 - Tạo ra một môi trường làm việc thoải mái, thân thiện.
 - Giảm được các chi phí phát sinh khi tuyển dụng.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt hiện nay của cơ chế thị trường thì mọi doanh nghiệp, mọi tổ chức sản xuất kinh doanh đều đang đứng trước khó khăn và thử thách lớn trong việc làm thế nào để tồn tại và phát triển được trước các đối thủ cạnh tranh. Những khó khăn và thử thách này chỉ có thể giải quyết được khi doanh nghiệp chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát là một trong những doanh nghiệp được thành lập trong công nghiệp hóa hiện đại hóa. Nhận thức được vai trò và ý nghĩa quyết định của công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh trong việc tồn tại và phát triển của công ty, cho nên trong thời gian vừa qua công ty đã không ngừng tìm tòi, phát huy nỗ lực của mình để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Thực tế cho thấy công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát đã đứng vững và phát triển trong điều kiện cạnh tranh gay gắt này. Tuy nhiên để đứng vững và phát triển trong tương lai đòi hỏi Công ty phải tiếp tục không ngừng tìm tòi các biện pháp quan tâm một cách thích đáng trong công tác nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Với đề tài: “Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát” nhằm mục đích trình bày vai trò, ý nghĩa của công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh đối với nền kinh tế nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Đồng thời phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian gần đây. Những tồn tại, thành tích đạt được trên cơ sở phân tích các vấn đề thực trạng hoạt động kinh doanh. Đề tài đã đưa ra một số giải pháp và kiến nghị có tính chất tham khảo nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty.

Do thời gian nghiên cứu, kiến thức thực tiễn có hạn nên khóa luận của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những nhận xét, ý kiến đóng góp của thầy cô, tập thể lãnh đạo công ty và các bạn để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của tập thể cán bộ nhân viên công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh trường đại học Dân Lập Hải Phòng, đặc biệt là sự hướng dẫn tận tình của thầy giáo – KS. Lê Đình Mạnh.

PHỤ LỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

I. Hệ thống Bảng

Bảng 2.1: Cơ cấu lao động trong công ty.....	31
Bảng 2.2 : Phân tích sự biến động tài sản của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát năm 2013-2015.....	35
Bảng 2.3: Phân tích cơ cấu và biến động cơ cấu của tài sản năm 2013-2015	38
Bảng 2.4: Phân tích sự biến động nguồn vốn của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát năm 2013-2015.....	40
Bảng 2.5: Phân tích cơ cấu và biến động cơ cấu của nguồn vốn năm 2013-2015 .	42
Bảng 2.6: Phân tích sự biến động doanh thu, chi phí, lợi nhuận năm 2013-2015 ..	44
Bảng 2.7: Các chỉ số lợi nhuận của công ty năm 2013-2015.....	46
Bảng 2.8: Bảng đánh giá hiệu quả kinh tế tổng hợp của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015)	48
Bảng 2.9: Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản	50
Bảng 2.10: Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ	52
Bảng 2.11: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....	54
Bảng 2.12: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	56
Bảng 2.13: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015)	58
Bảng 2.14: Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015).....	61
Bảng 2.15: Phân tích hiệu quả sử dụng lao động của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015).....	63
Bảng 2.16 : Khả năng thanh toán của Công ty TNHH TM và VT Hưng Phát (2013-2015).....	65
Bảng 3.1: Bảng phân bổ lao động cho phòng Marketing	70
Bảng 3.2: Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện biện pháp.....	71
Bảng 3.3: So sánh kết quả sau khi thực hiện biện pháp.....	73

II. Hệ thống sơ đồ

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát..... 26

Sơ đồ 3.1: Sơ đồ tổ chức phòng Marketing..... 70

III. Biểu đồ

Biểu đồ 2.1: Biểu đồ biến động tổng tài sản (2013-2015)..... 34

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh – GVC. Nguyễn Thị My, TS. Phan Đức Dũng – Nhà xuất bản Thống Kê năm 2009
2. Giáo trình Phân tích các báo cáo tài chính – Th.S. Nguyễn Công Bình, Đặng Kim Cương – Nhà xuất bản Giao Thông Vận Tải năm 2008
3. Báo cáo tài chính các năm 2013, 2014, 2015
4. Giấy phép đăng ký kinh doanh của Công ty TNHH thương mại và vận tải Hưng Phát
5. Một số tài liệu khác