

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

---



# **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH : QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên :**

**Bùi Thị Thanh Hoa**

**Giảng viên hướng dẫn :**

**TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan**

**HẢI PHÒNG – 2022**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

-----

**BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH**  
**CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ DỊCH VỤ DU**  
**LỊCH QUANG MINH**

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

**Sinh viên : Bùi Thị Thanh Hoa**

**Giảng viên hướng dẫn : TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan**

**HẢI PHÒNG – 2022**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: **Bùi Thị Thanh Hoa** Mã SV: **1812402013**

Lớp : **QT2101N**

Ngành : **Quản trị doanh nghiệp**

Tên đề tài: **Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư dịch vụ du lịch Quang Minh**

## **NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI**

### **1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp**

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.
- Đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.

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

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty.
- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
- + Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
- + Bảng cân đối kế toán
- Tính toán các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của công ty

### **3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp:**

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh

Địa chỉ: Thửa số 01 lô 22A, Khu đô thị mới Ngã 5, Sân bay Cát Bi, Đường Lê Hồng Phong, Phường Đông Khê, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng.

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

**Họ và tên:** Nguyễn Thị Hoàng Đan

**Học hàm, học vị:** Tiến sĩ

**Cơ quan công tác:** Đại Học Quản Lý và Công Nghệ Hải Phòng

**Nội dung hướng dẫn:** *Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh*

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 04 tháng 04 năm 2022

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 24 tháng 06 năm 2022

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Giảng viên hướng dẫn*

*Bùi Thị Thanh Hoa*

*Nguyễn Thị Hoàng Đan*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng ..... năm ..... 2022*

**XÁC NHẬN CỦA KHOA**

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

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

---

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

Họ và tên giảng viên: *Nguyễn Thị Hoàng Đan*  
Đơn vị công tác: *Đại học Quản lý và công nghệ Hải Phòng*  
Họ và tên sinh viên: *Bùi Thị Thanh Hoa*  
Chuyên ngành: *Quản trị Doanh nghiệp*  
Đề tài tốt nghiệp: *Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty Cổ phần đầu tư dịch vụ du lịch Quang Minh*  
Nội dung hướng dẫn: *Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty Cổ phần đầu tư dịch vụ du lịch Quang Minh*

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

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

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

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

**3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp**

Được bảo vệ  Không được bảo vệ  Điểm hướng dẫn

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

**Giảng viên hướng dẫn**

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

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

-----

**PHIẾU NHẬN XÉT KẾT QUẢ THỰC TẬP TỐT NGHIỆP**

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

Lớp: ..... Chuyên ngành: ..... Khóa .....

Thực tập tại: .....

Từ ngày: ...../...../... đến ngày ...../...../...

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

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

**2. Về kết quả thực tập nghề nghiệp:**

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

**3. Đánh giá chung:**

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

....., ngày ..... tháng ..... năm ...

**Xác nhận của lãnh đạo cơ sở thực tập**

**Cán bộ HD thực tập của cơ sở**

# MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....</b>	<b>3</b>
1.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	3
1.1.1 Khái niệm hiệu quả kinh doanh .....	3
1.1.2 Bản chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	6
1.1.3 Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp .....	8
1.1.4 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	9
1.1.4.1 Hiệu quả tuyệt đối và tương đối.....	9
1.1.4.2 Hiệu quả của chi phí bộ phận và hiệu quả của chi phí tổng hợp .....	9
1.1.4.3 Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân .....	10
1.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	11
1.2.1 Chỉ tiêu về doanh thu .....	11
1.2.2 Chỉ tiêu về chi phí .....	11
1.2.3 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động.....	12
1.2.3.1 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.....	13
1.2.3.2 Chỉ tiêu vốn kinh doanh .....	13
1.2.3.3 Chỉ tiêu tài chính căn bản.....	16
1.3 Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	21
1.3.1 Phương pháp so sánh.....	21
1.3.2 Phương pháp phân tích thống kê.....	21
1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	22
1.4.1 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.....	22
1.4.1.1 Nhân tố quản trị.....	22
1.4.1.2 Nhân tố lao động .....	22
1.4.1.3 Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống trao đổi xử lý thông tin.....	23
1.4.1.4 Nhân tố vốn .....	24
1.4.2 Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp .....	25
1.4.2.1 Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu.....	25
1.4.2.2 Nhân tố giá cả.....	25
1.4.2.3 Môi trường pháp lý.....	26
1.4.2.4 Môi trường kinh tế .....	26
1.4.2.5 Các ngành có liên quan .....	27
1.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh .....	27
1.5.1 Yêu cầu đối với chỉ tiêu .....	27
1.5.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh .....	28
1.5.2.1 Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản (ROA).....	28
1.5.2.2 Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE).....	28



1.5.2.3 Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS).....	29
1.5.2.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản .....	29
1.5.2.5. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí .....	31
1.5.2.6 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	31
1.5.2.7 Các chỉ tiêu khái quát về tình hình tài chính.....	31
1.6 Ý nghĩa và nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp .....	33
1.6.1 Ý Nghĩa .....	33
1.6.2 Nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp .....	34
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ DỊCH VỤ DU LỊCH QUANG MINH.....</b>	<b>36</b>
2.1 Tổng quan về công ty Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh .....	36
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty .....	36
2.1.1.1 Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh .....	36
2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	37
2.1.1.3 Giai đoạn phát triển.....	37
2.1.1.4 Thành tựu mà doanh nghiệp đạt được.....	38
2.1.2 Chức năng, cơ cấu tổ chức .....	38
2.1.2.1 Chức năng nhiệm vụ của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh hiện nay .....	38
2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức.....	39
2.1.3 Tài chính và nhân sự .....	41
2.1.3.1 Tài chính.....	41
2.1.3.2 Nguồn lao động .....	46
2.2 Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh .....	49
2.2.1 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận.....	58
2.2.2 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí.....	60
2.2.3 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn.....	62
2.2.4 Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản.....	68
2.3 Đánh giá chung .....	84
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ DỊCH VỤ DU LỊCH QUANG MINH.....</b>	<b>91</b>
3.1 Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh trong thời gian tới .....	91
3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh lưu trú tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh .....	92
3.2.1 Quản lý và sử dụng chi phí hợp lý .....	92

3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp .....	92
3.2.1.3 Nội dung của biện pháp.....	93
3.2.2 Biện pháp gia tăng doanh thu.....	94
3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp .....	94
3.2.2.2 Nội dung của biện pháp.....	94
3.2.3 Một số giải pháp khác .....	96
3.2.3.1 Quản lý chặt chẽ chất lượng phục vụ khách hàng của nhân viên trong kinh doanh lưu trú .....	96
3.2.3.2 Nâng cao hiệu quả sử dụng cơ sở vật chất kỹ thuật trong kinh doanh lưu trú.....	97
3.2.3.3 Đẩy mạnh đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ cho đội ngũ nhân viên phục vụ, cũng như trình độ quản lý trong kinh doanh lưu trú .....	98
<b>KẾT LUẬN</b> .....	100
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	101

## DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

<i>Chữ viết tắt</i>	<i>Giải thích</i>
DN:	Doanh nghiệp
LN:	Lợi nhuận
TC:	Tài chính
KD:	Kinh doanh
CP:	Chi phí
TT:	Thanh toán
SX:	Sản xuất
LĐ:	Lao động
SXKD:	Sản xuất kinh doanh
DTT:	Doanh thu thuần
LNST:	Lợi nhuận sau thuế
VKD:	Vốn kinh doanh
VCĐ:	Vốn cố định
VLĐ:	Vốn lưu động
CCDV:	Cung cấp dịch vụ
HĐKD:	Hoạt động kinh doanh
HĐTC:	Hoạt động tài chính
QLDN:	Quản lý doanh nghiệp
TSLĐ:	Tài sản lưu động
TSCĐ:	Tài sản cố định
TSNH:	Tài sản ngắn hạn
TSDH:	Tài sản dài hạn
TSLĐ&ĐTNH:	Tài sản lưu động và Đầu tư ngắn hạn
TSCĐ&ĐTDH:	Tài sản cố định và Đầu tư dài hạn
ROA:	Tỷ suất sinh lời của tài sản
ROE:	Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu
ROS:	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu
ROI:	Hiệu suất sử dụng tổng nguồn vốn
HTK:	Hàng tồn kho
ĐVT:	Đơn vị tiền
VNĐ:	Việt Nam đồng
ĐH:	Đại học
CĐ:	Cao đẳng
THCN:	Trung học chuyên nghiệp
TTPT:	Trung học phổ thông
LĐTT:	Lao động trực tiếp
LĐGT:	Lao động gián tiếp

## DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1 Phân tích biến động tài sản của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	42
Bảng 2.2 Phân tích sự biến động của nguồn vốn của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	44
Bảng 2.3 Thực trạng kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	49
Bảng 2.4 : Cơ cấu lao động theo trình độ qua các năm 2019-2021 của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	46
Bảng 2.5 Cơ cấu lao động trong công ty của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	81
Bảng 2.6 Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	83
Bảng 2.7 Phân tích chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	59
Bảng 2.8: Bảng phân tích các chỉ tiêu chi phí của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	61
Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	63
Bảng 2.10: Hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	65
Bảng 2.11: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	67
Bảng 2.12 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	69
Bảng 2.13 Tỷ số khả năng thanh toán của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	72
Bảng 2.14 Tỷ số khả năng sinh lời của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	75
Bảng 2.15 Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	78
Bảng 2.16: Bảng chỉ tiêu tổng hợp của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	85

## DANH MỤC BIỂU, SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh .....	40
Biểu đồ 2.1: Biểu đồ thể hiện cơ cấu lao động trực tiếp và gián tiếp các năm 2019-2021 của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	47
Biểu đồ 2.2: Biểu đồ thể hiện cơ cấu lao động theo độ tuổi các năm 2019-2021 của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.....	48

## LỜI CẢM ƠN

Là sinh viên trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng bất kỳ ai sau khi hoàn thành xong phần kiến thức học tại trường đều phải đi thực tập và làm đề tài khóa luận tốt nghiệp để vận dụng những gì mình đã học và làm quen với công việc, tích lũy kinh nghiệm cho bản thân. Và em là một trong số các sinh viên ấy. Sau 5 tuần thực tập dưới sự hướng dẫn tận tình của quý thầy cô trong Khoa Quản trị Kinh doanh cũng như sự quan tâm chỉ bảo, giúp đỡ nhiệt tình của Ban giám đốc cùng các cô chú, anh chị tại Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh, em đã hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp với đề tài “Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh”.

Trong những năm qua, ở trường em đã nhận được sự dìu dắt của các thầy cô trong Khoa Quản trị Kinh doanh. Thầy cô cho em những kiến thức, đó là hành trang để cho em bước vào cuộc sống sau này. Và 6 tuần ở công ty thực tập em đã có điều kiện được tiếp xúc với thực tế, trau dồi kinh nghiệm sống, kinh nghiệm làm việc cho bản thân, tất cả những điều ấy đều nhờ sự quan tâm từ ban lãnh đạo, cô chú, anh chị tại công ty.

Qua đây em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến thầy cô Khoa Quản trị Kinh doanh – trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng, đặc biệt là TS. Nguyễn Thị Hoàng Đan, người đã hướng dẫn em hoàn thành bài khóa luận này, cùng với lòng biết ơn sâu sắc với ban lãnh đạo, cô chú, anh chị tại Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh đã tạo điều kiện và tận tình chỉ bảo, giúp đỡ em trong việc tìm kiếm tài liệu và tư vấn về tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong suốt quá trình thực tập và hoàn thành bài khóa luận này.

Em cũng gửi lời cảm ơn tới các bạn trong lớp đã giúp đỡ và động viên em rất nhiều trong quá trình học tập và thực hiện tốt bài luận văn này cùng với sự biết ơn chân thành và sâu sắc đến người người thân, gia đình em đã quan tâm, tạo điều kiện vật chất và tinh thần cho em trong suốt 4 năm học vừa qua và cả giai

đoạn hoàn thành thực tập và tốt nghiệp này. Trong quá trình làm luận văn, do kinh nghiệm và thời gian còn hạn chế nên những biện pháp đưa ra khó tránh được những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý từ quý thầy cô để bài luận văn hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

## LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan bài luận văn tốt nghiệp “Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh” là do em tự thực hiện dưới sự hướng dẫn của TS. Nguyễn Hoàng Đan. Mọi số liệu và biểu đồ trong luận văn đều do em trực tiếp thu thập và được sự đồng ý của Ban Giám Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.

Để hoàn thành bài luận văn này, em chỉ sử dụng những tài liệu được ghi trong tài liệu tham khảo ở cuối luận văn, ngoài ra em không sử dụng bất cứ tài liệu nào khác. Nếu có sai sót, em xin hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Sinh viên

***Bùi Thị Thanh Hoa***



## LỜI MỞ ĐẦU

Từ những năm 90 của thế kỷ trước trở về đây, du lịch thế giới không ngừng phát triển do nhu cầu của con người ngày càng tăng cao. Và hiện nay, du lịch dần trở thành một nhu cầu không thể thiếu đối với con người. Cũng trong trào lưu đó, du lịch Việt Nam là một trong những điểm đến mới lạ và ngày càng thu hút nhiều khách du lịch với mức tăng trưởng cao trên 2 con số. Cụ thể về khách du lịch quốc tế, nếu như năm 2010 mới chỉ có 5 triệu lượt khách quốc tế đến Việt Nam thì chỉ 5 năm sau đã tăng hơn 3 triệu lượt, đạt trên 8 triệu lượt; đạt mốc 10 triệu lượt vào năm 2016 và hơn 18 triệu lượt vào năm 2019 – tăng 3.6 lần so với năm 2010, đặc biệt là giai đoạn 2015-2019 đạt 22,7% mỗi năm - được Tổ chức Du lịch thế giới xếp vào hàng cao nhất trên thế giới. Khách du lịch nội địa tăng 28 triệu lượt khách từ 57 triệu lượt vào năm 2015 lên 85 triệu lượt vào năm 2019.

Việt Nam đang trên đà hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, vì thế kinh tế nước ta cũng sẽ chịu những ảnh hưởng nhất định từ tình hình kinh tế thế giới. Năm 2019-2021 đánh dấu 3 năm với khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế thế giới vì đại dịch Covid-19 diễn ra đầy biến động, kinh tế Việt Nam nói chung và ngành kinh doanh du lịch nói riêng cũng chịu những tác động không nhỏ. Tuy nhiên năm 2022 trong bối cảnh đại dịch Covid-19 đang dần được kiểm soát, ngành du lịch cũng như nền kinh tế cả nước đang từng bước vượt qua giai đoạn khó khăn. Sau thời gian chịu ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh, dữ liệu phân tích từ công cụ Google Destination Insights cho thấy, lượng tìm kiếm quốc tế về du lịch và hàng không Việt Nam bắt đầu tăng từ đầu tháng 12/2021, tăng vọt trong thời gian từ cuối tháng 12/2021 đến đầu tháng 1/2022 (lượt tìm kiếm thời điểm ngày 1/1/2022 tăng 222% so tháng trước và tăng 248% so cùng kỳ 2021). Đặc biệt, từ đầu tháng 1/2022 đến nay, lượng tìm kiếm quốc tế về hàng không Việt Nam luôn duy trì ở mức rất cao, thậm chí thời điểm tăng 425% so với cùng kỳ 2021. Ngành du lịch đang đứng trước cơ hội “vàng” khi chuẩn bị được mở cửa hoàn toàn.

Cùng với sự phát triển của đất nước trong thời kỳ mở cửa sau đại dịch Covid-19, hội nhập quốc tế, đời sống người dân Việt Nam ngày càng được cải thiện, nhu cầu và khả năng đi du lịch ngày càng cao, góp phần nâng cao đời sống tinh thần và thúc đẩy hoạt động kinh tế trong nước. Theo thống kê của Liên Hợp Quốc công bố Việt Nam đứng thứ 7 Châu Á trong danh sách các quốc gia có nhiều lượt khách du lịch nhất. Các doanh nghiệp lữ hành, các khách sạn cũng dần được mọc lên. Chất lượng cũng không ngừng phát triển để phù hợp với nhu cầu ngày càng cao của khách du lịch trong nước và quốc tế. Không chỉ có các doanh nghiệp lữ hành và các khách sạn, các nhà hàng cũng đáp ứng nhu cầu không chỉ ăn uống mà cả nhu cầu giải trí của du khách cũng như các đối tượng khác.

Để đạt được mục tiêu trở thành một doanh nghiệp mạnh trong ngành dịch vụ và du lịch, công ty phải hoạt động kinh doanh có hiệu quả, khả năng cạnh tranh cao để đứng vững và phát triển trong thị trường hiện nay. Vì vậy nhà quản trị công ty phải quan tâm nhiều đến tình hình kinh doanh của công ty, phải đi sâu vào phân tích hiệu quả kinh doanh để giúp cho việc ra quyết định của các nhà quản trị doanh nghiệp. Từ những lý do đó em đã lựa chọn đề tài “Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh” để vận dụng những kiến thức đã học của mình đi sâu vào tìm hiểu nghiên cứu.

Nội dung bài khóa luận của em gồm 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Chương 2: Phân tích hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.
- Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.

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

## 1.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

### 1.1.1 Khái niệm hiệu quả kinh doanh

Hiện nay, còn nhiều quan điểm chưa đồng nhất về khái niệm “hiệu quả kinh doanh”, mỗi nhà nghiên cứu dựa vào góc độ nhìn nhận và cách tiếp cận khác nhau lại đưa ra một quan điểm khác nhau về khái niệm này.

Dựa vào cách tiếp cận của mình, Adam Smith (1776) nhận định: “Hiệu quả - Kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, là doanh thu tiêu thụ hàng hóa”. Theo quan điểm này, việc xác định hiệu quả kinh doanh chỉ đơn thuần dựa vào khả năng tiêu thụ sản phẩm. Quan điểm của Adam Smith đã bỏ qua yếu tố chi phí trong việc tính toán hiệu quả kinh doanh do đó chưa phân định được rõ ràng giữa hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh.

Trong cuốn Kinh tế học (1948), Paul A. Samuelson đưa ra quan điểm: “Hiệu quả tức là sử dụng một cách hữu hiệu nhất các nguồn lực của nền kinh tế để thỏa mãn nhu cầu, mong muốn của con người”. Với cách tiếp cận này, tác giả đã nêu lên được đặc tính của khái niệm hiệu quả đó là sử dụng một cách tối ưu các nguồn lực và mục đích của hoạt động. Tuy nhiên, quan điểm này chưa đưa ra được cách xác định hiệu quả kinh doanh.

Tại Việt Nam, tác giả Phan Quang Niệm (2008) đã đưa ra nhận định: “Các doanh nghiệp quan tâm nhất chính là vấn đề hiệu quả sản xuất. SXKD có hiệu quả sẽ giúp cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Hiểu theo mục đích cuối cùng thì hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với phạm trù lợi nhuận, là hiệu số giữa kết quả thu về với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Hiệu quả SXKD cao hay thấp phụ thuộc vào trình độ tổ chức sản xuất và quản lý của mỗi doanh nghiệp”.

Tác giả Nguyễn Văn Phúc (2016) cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là phạm trù phản ánh mối quan hệ giữa kết quả kinh doanh mà

doanh nghiệp thu được với chi phí hoặc nguồn lực bỏ ra để đạt được kết quả đó, được thể hiện thông qua các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của doanh nghiệp”.

Cần phải phân biệt một cách rõ ràng giữa hai khái niệm: Hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh. Kết quả kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được trong một khoảng thời gian nhất định được lượng hóa bằng một số chỉ tiêu như doanh thu, sản lượng tiêu thụ, thị phần, ... Hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp, được tính bằng tỷ số giữa kết quả đạt được và hao phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

Tóm lại, chúng ta có thể hiểu: "Hiệu quả kinh doanh là sự so sánh giữa kết quả đầu ra với các yếu tố, nguồn lực đầu vào để tạo ra đầu ra đó" .

Trong đó:

- Các nguồn lực đầu vào bao gồm: Lao động, vốn, tài sản, chi phí.
- Các kết quả đầu ra bao gồm: Giá trị tổng sản lượng, doanh thu, lợi nhuận.

Hiệu quả được nhắc tới trong khái niệm trên bao gồm hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối.

- Hiệu quả tuyệt đối được tính theo công thức:

$$\text{Hiệu quả SXKD} = \text{Kết quả thu được} - \text{Nguồn lực đầu vào}$$

Hiệu quả tuyệt đối cho ta thấy được việc sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả hay không, cụ thể :

+ Hiệu quả  $> 0$ : Cho thấy doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra, doanh nghiệp kinh doanh có lãi.

+ Hệ số  $< 0$ : Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, thậm chí còn bị thua lỗ do doanh thu mang lại không đủ bù đắp cho các chi phí bỏ ra.

- Hiệu quả tương đối được tính theo công thức

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

Công thức trên phản ánh cứ 1 đồng chi phí đầu vào (vốn, nhân công, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị...) thì tạo ra bao nhiêu đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận... Trong một kỳ kinh doanh, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng tốt.

Kết quả đầu ra, yếu tố đầu vào có thể đo bằng thước đo hiện vật, thước đo giá trị tùy theo mục đích của việc phân tích. Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể là những đại lượng có khả năng cân, đo, đong, đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần... Như vậy kết quả sản xuất kinh doanh thường là mục tiêu của doanh nghiệp. Các đơn vị cụ thể được sử dụng tùy thuộc vào đặc trưng của sản phẩm mà quá trình kinh doanh tạo ra, nó có thể là tấn, tạ, kg, m<sup>3</sup>, lít... Các đơn vị giá trị có thể là đồng, triệu đồng, ngoại tệ... Kết quả cũng có thể phản ánh mặt chất lượng của sản xuất kinh doanh hoàn toàn định tính như uy tín, danh tiếng của doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm...”

Dựa vào Bảng cân đối kế toán, các chỉ tiêu yếu tố đầu vào bao gồm: Tổng tài sản bình quân, tổng nguồn vốn chủ sở hữu bình quân, tổng tài sản dài hạn bình quân, tổng tài sản ngắn hạn bình quân. Hoặc chi phí, giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động trên báo cáo kết quả kinh doanh.

Dựa vào Báo cáo kết quả kinh doanh, các chỉ tiêu kết quả đầu ra bao gồm: Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh thường thể hiện một kỳ phân tích, do vậy số liệu dùng để phân tích các chỉ tiêu này cũng là kết quả của một kỳ phân tích. Nhưng tùy theo mục tiêu của việc phân tích và nguồn số liệu sẵn có, khi phân tích có thể tổng hợp các số liệu từ thông tin kế toán tài chính và kế toán quản trị khi đó các chỉ tiêu phân tích mới đảm bảo chính xác và ý nghĩa.

Để đánh giá chính xác chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh cần được xem xét trong mối quan hệ với hiệu quả xã hội và quan điểm về hiệu quả. Hiệu quả xã

hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là: Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế như đã được khái niệm ở phần trên; với bản chất của nó, hiệu quả kinh tế là phạm trù phải được quan tâm nghiên cứu ở các hai giác độ vĩ mô và vi mô. Cũng vì vậy, nếu xét ở phạm vi nghiên cứu, chúng ta có hiệu quả kinh tế của toàn bộ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả kinh tế ngành, hiệu quả kinh tế vùng lãnh thổ và hiệu quả kinh tế hoạt động sản xuất kinh doanh. Muốn đạt được hiệu quả kinh tế quốc dân, hiệu quả kinh tế ngành cũng như hiệu quả kinh tế vùng lãnh thổ cao, vai trò điều tiết vĩ mô là cực kỳ quan trọng. Trong phạm vi nghiên cứu ở chương này, chúng ta chỉ quan tâm tới hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh.

### ***1.1.2 Bản chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh***

Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh đã cho thấy bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh vào việc thành lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá tính hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần phải:

- Thứ nhất: Phải hiểu rằng phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp. Mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối và cũng có thể là so sánh tương đối như đã trình bày tại **Mục 1.1.1**

Do đó, để tính được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ta phải tính kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Nếu xét mối quan hệ giữa kết quả và hiệu quả thì kết quả nó là cơ sở và tính hiệu quả sản xuất kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể là những đại lượng có khả năng cân, đo,

đồng, đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần...

Như vậy kết quả sản xuất kinh doanh thường là mục tiêu của doanh nghiệp.

- Thứ hai:

+ Phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: Hiệu quả xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường thấy là: Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

+ Phân biệt hiệu quả trước mắt với hiệu quả lâu dài: Các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào các mục tiêu của doanh nghiệp do đó mà tính chất hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở các giai đoạn khác nhau là khác nhau. Xét về tính lâu dài thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận và các chỉ tiêu về doanh lợi. Xét về tính hiệu quả trước mắt (hiện tại) thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà doanh nghiệp đang theo đuổi. Trên thực tế, để thực hiện mục tiêu bao trùm lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận có rất nhiều doanh nghiệp hiện tại lại không đặt mục tiêu là lợi nhuận mà lại thực hiện các mục tiêu nâng cao năng suất và chất lượng của sản phẩm, nâng cao uy tín danh tiếng của doanh nghiệp, mở rộng thị trường cả về chiều sâu lẫn chiều rộng,... Do đó mà các chỉ tiêu hiệu quả ở đây về lợi nhuận là không cao nhưng các chỉ tiêu có liên quan đến các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp là cao thì chúng ta không thể kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động không có hiệu quả, mà phải kết luận là doanh nghiệp đang hoạt động

có hiệu quả. Như vậy, các chỉ tiêu hiệu quả và tính hiệu quả trước mắt có thể là trái với các chỉ tiêu hiệu quả lâu dài, nhưng mục đích của nó lại là nhằm thực hiện chỉ tiêu hiệu quả lâu dài.

### ***1.1.3 Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp***

Như đã trình bày ở trên, việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp là vô cùng quan trọng, không chỉ đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với người lao động trong doanh nghiệp cũng như đối với cả nền kinh tế.

#### **\* Đối với doanh nghiệp:**

Hiệu quả SXKD của doanh nghiệp là yếu tố phản ánh trình độ tổ chức, quản lý hoạt động SXKD của chính doanh nghiệp đó. Trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt hiện nay và sự hội nhập ngày càng sâu rộng của nền kinh tế Việt Nam đối với nền kinh tế thế giới, hiệu quả SXKD chính là vấn đề ảnh hưởng lớn nhất đến sự sống còn của từng doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả SXKD tốt thì mới có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường, có nguồn thu lớn để tái đầu tư, mua sắm trang thiết bị để mở rộng sản xuất, đầu tư vào các công nghệ hiện đại để nâng cao hiệu quả hoạt động, cải thiện và từng bước nâng cao đời sống của người lao động và đóng góp lớn cho ngân sách Nhà nước.

#### **\* Đối với người lao động:**

Hiệu quả SXKD của doanh nghiệp được nâng cao thì doanh nghiệp sẽ có nguồn lực để đầu tư nâng cao thu nhập của người lao động, cải thiện điều kiện làm việc. Từ đó, tạo ra động lực thúc đẩy người lao động yên tâm, tập trung cống hiến cho doanh nghiệp, thúc đẩy tinh thần của người lao động từ đó nâng cao năng suất lao động để tác động tích cực lại vào việc nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

#### **\* Đối với nền kinh tế:**



Doanh nghiệp chính là tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp hoạt động hiệu quả với kết quả SXKD tốt sẽ góp phần tạo xung lực cho nền kinh tế phát triển một cách mạnh mẽ. Khi hiệu quả SXKD của doanh nghiệp đạt được ở mức cao, doanh nghiệp sẽ có nguồn thu để tái đầu tư vào mở rộng sản xuất, tạo ra nhiều sản phẩm và tạo công ăn việc làm, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

#### ***1.1.4 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh***

Trong thực tiễn, dựa trên những tiêu thức đánh giá khác nhau và nhằm những mục đích khác nhau có thể có nhiều cách phân loại hiệu quả kinh doanh. Để tạo điều kiện thuận lợi trong việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, chúng ta có các cách phân loại sau:

##### ***1.1.4.1 Hiệu quả tuyệt đối và tương đối***

Căn cứ vào chỉ tiêu đánh giá hiệu quả, chúng ta có thể phân loại hiệu quả SXKD thành hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối.

- Hiệu quả tuyệt đối là lượng hiệu quả được tính toán cho từng phương án kinh doanh cụ thể bằng cách xác định mức lợi ích thu được với lượng chi phí bỏ ra.

- Hiệu quả tương đối được xác định bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối của các phương án với nhau, hay chính là mức chênh lệch về hiệu quả tuyệt đối của các phương án.

Việc xác định hiệu quả tuyệt đối là cơ sở để xác định hiệu quả tương đối (so sánh). Tuy vậy, có những chỉ tiêu hiệu quả tương đối được xác định không phụ thuộc vào việc xác định hiệu quả tuyệt đối. Chẳng hạn, việc so sánh mức chi phí của các phương án khác nhau để chọn ra phương án có chi phí thấp nhất thực chất chỉ là sự so sánh mức chi phí của các phương án chứ không phải là việc so sánh mức hiệu quả tuyệt đối của các phương án.

##### ***1.1.4.2 Hiệu quả của chi phí bộ phận và hiệu quả của chi phí tổng hợp***

Căn cứ vào phạm vi xác định hiệu quả, hiệu quả SXKD được phân loại thành hiệu quả của chi phí tổng hợp và hiệu quả của chi phí bộ phận.

- Hiệu quả chi phí bộ phận thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng để thực hiện nhiệm vụ SXKD như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ thuê ngoài, ...

- Hiệu quả chi phí tổng hợp thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp tất cả các loại chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ SXKD của doanh nghiệp.

Do vậy, khi đánh giá hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp cần đánh giá tổng hợp các loại chi phí trên đồng thời phải đánh giá hiệu quả của từng loại chi phí. Điều này có ý nghĩa quan trọng giúp công tác quản lý tìm được hướng giảm chi phí tổng hợp và chi phí bộ phận, thông qua đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *1.1.4.3 Hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân*

Căn cứ vào đối tượng cần đánh giá hiệu quả, có thể phân loại hiệu quả SXKD thành hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân.

- Hiệu quả kinh doanh cá biệt là hiệu quả kinh doanh thu được từ các hoạt động SXKD của từng doanh nghiệp, biểu hiện chung của hiệu quả kinh doanh cá biệt là lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp đạt được.

- Hiệu quả kinh tế quốc dân là sự đóng góp của nó vào việc phát triển sản xuất, đổi mới cơ cấu kinh tế, tăng năng suất lao động xã hội, tích lũy ngoại tệ, tăng thu cho ngân sách, giải quyết việc làm, cải thiện đời sống nhân dân.

Giữa hiệu quả kinh doanh cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có quan hệ nhân quả và tác động qua lại với nhau. Hiệu quả kinh tế quốc dân chỉ có thể đạt được trên cơ sở hoạt động có hiệu quả của các doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp như một tế bào của nền kinh tế, doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả sẽ đóng góp vào hiệu quả chung của nền kinh tế. Ngược lại, tính hiệu quả của bộ máy kinh tế sẽ là tiền đề tích cực, là khung cơ sở cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt kết quả cao. Đó chính là mối quan hệ giữa cái chung và cái riêng, giữa lợi ích

bộ phận với lợi ích tổng thể. Tính hiệu quả của nền kinh tế xuất phát từ chính hiệu quả của mỗi doanh nghiệp và một nền kinh tế vận hành tốt là môi trường thuận lợi để doanh nghiệp hoạt động và ngày một phát triển.

Vì vậy, trong hoạt động kinh doanh của mình các doanh nghiệp phải thường xuyên quan tâm đến hiệu quả kinh tế quốc dân, đảm bảo lợi ích riêng hài hoà với lợi ích chung. Về phía các cơ quan quản lý nhà nước, với vai trò định hướng cho sự phát triển của nền kinh tế cần có các chính sách tạo điều kiện thuận lợi để doanh nghiệp có thể hoạt động đạt hiệu quả cao nhất trong khả năng có thể của mình.

## **1.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### ***1.2.1 Chỉ tiêu về doanh thu***

Doanh thu là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Doanh thu là một chỉ tiêu có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển mỗi doanh nghiệp, cụ thể:

- Doanh thu phản ánh vị thế của doanh nghiệp trên thị trường.
- Doanh thu là một trong những chỉ tiêu phản ánh kết quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh tổng hợp quy mô và tổ chức hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đồng thời cũng là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp có thể thực hiện tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng.
- Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra trong quá trình SXKD, là nguồn để thanh toán nghĩa vụ với ngân sách, thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp, đồng thời là nguồn chính để tạo ra lợi nhuận.

### ***1.2.2 Chỉ tiêu về chi phí***

Chi phí là toàn bộ những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành hoạt động SXKD bao gồm các khoản: Mua nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, trả lương cho cán bộ công nhân viên, mua sắm sửa chữa trang thiết bị, đầu tư xây dựng và mua sắm tài sản cố định,... Xác định chi phí cho hoạt động SXKD sẽ giúp cho doanh nghiệp xác định được giá thành của từng loại sản phẩm, dịch

vụ của mình. Hạ giá thành sản phẩm hoặc tiết kiệm chi phí cho hoạt động SXKD là nhiệm vụ quan trọng của doanh nghiệp nhằm đạt được mục tiêu về lợi nhuận. Việc đánh giá chi phí có được sử dụng hiệu quả hay không thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

- Hiệu quả sử dụng chi phí:

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

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng chi phí bỏ ra trong năm thì thu được bao nhiêu đồng DTT. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Chỉ tiêu > 1: Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có lãi, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu ≤ 1: Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, doanh thu bằng hoặc thấp hơn chi phí bỏ ra.

- Tỷ suất lợi nhuận chi phí

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

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Chỉ tiêu > 1: Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có lãi, doanh thu đạt được lớn hơn chi phí bỏ ra.

Chỉ tiêu ≤ 1: Cho thấy doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, doanh thu bằng hoặc thấp hơn chi phí bỏ ra.

### ***1.2.3 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn và lao động***

### 1.2.3.1 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Lao động là nhân tố rất quan trọng trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp và là yếu tố tác động lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp đó. Việc sử dụng lao động có hiệu quả sẽ giúp nâng cao hiệu quả SXKD. Hiệu quả sử dụng lao động được đánh giá thông qua một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

\* Hiệu quả sử dụng lao động:

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{LNST}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho chúng ta biết mỗi lao động tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động rất hiệu quả, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

\* Năng suất lao động bình quân:

$$\text{Năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{DTT}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động có thể tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ năng suất lao động của doanh nghiệp rất cao, tạo ra nhiều doanh thu và ngược lại.

### 1.2.3.2 Chỉ tiêu vốn kinh doanh

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

\* Sức sản xuất của vốn kinh doanh (VKD):

$$\text{Sức sản xuất của VKD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn được sử dụng vào SXKD tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu cho doanh nghiệp; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ

hiệu quả sử dụng VKD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

\* Sức sinh lời của VKD:

$$\text{Sức sinh lời của VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VKD bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn sử dụng vào vào SXKD mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VKD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

a. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

\* Hiệu suất sử dụng vốn cố định (VCD):

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{DTT}}{\text{VCD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

\* Tỷ suất lợi nhuận trên VCD:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên VCD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCD bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

b. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng VLD

\* Sức sản xuất của VLD:

$$\text{Sức sản xuất của V\grave{L}\grave{D}} = \frac{\text{DTT}}{\text{V\grave{L}\grave{D} bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng V\grave{L}\grave{D} của doanh nghiệp càng cao, mang lại nhiều doanh thu và ngược lại.

\* Sức sinh lời của V\grave{L}\grave{D}:

$$\text{Sức sinh lời của V\grave{L}\grave{D}} = \frac{\text{LNST}}{\text{V\grave{L}\grave{D} bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ báo cáo; chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng V\grave{L}\grave{D} của doanh nghiệp càng cao, tạo ra nhiều lợi nhuận và ngược lại.

V\grave{L}\grave{D} thường xuyên thay đổi qua các giai đoạn của quá trình SXKD. Do đó, việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển V\grave{L}\grave{D} sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Tốc độ luân chuyển của V\grave{L}\grave{D} được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

\* Số vòng luân chuyển V\grave{L}\grave{D}:

$$\text{Số vòng luân chuyển V\grave{L}\grave{D}} = \frac{\text{DTT}}{\text{V\grave{L}\grave{D} bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một năm V\grave{L}\grave{D} quay được mấy vòng; số vòng quay càng lớn (hoặc tốc độ luân chuyển của V\grave{L}\grave{D} càng nhanh) thì hiệu quả sử dụng V\grave{L}\grave{D} càng cao và ngược lại.

\* Số ngày một vòng luân chuyển V\grave{L}\grave{D}:

$$\text{Số ngày một vòng luân chuyển V\grave{L}\grave{D}} = \frac{360}{\text{Số vòng luân chuyển V\grave{L}\grave{D}}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số thời gian cần thiết để VLD quay được một vòng ; số ngày mà VLD càng nhanh quay được một vòng càng ngắn thì tốc độ luân chuyển VLD càng lớn, rút ngắn chu kỳ kinh doanh, VLD được sử dụng hiệu quả hơn.

\* Hệ số đảm nhiệm VLD:

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLD} = \frac{\text{VLD bình quân trong năm}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra được một đồng doanh thu cần phải bỏ ra bao nhiêu đồng VLD; chỉ tiêu này càng nhỏ thì việc sử dụng VLD của doanh nghiệp càng hiệu quả và ngược lại.

### 1.2.3.3 Chỉ tiêu tài chính căn bản

a. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Trong quá trình hoạt động SXKD, doanh nghiệp luôn phải đối mặt với việc phải thanh toán các khoản nợ/khoản phải trả đến hạn do đó doanh nghiệp cần phải duy trì một lượng tiền/tài sản tương đương tiền để đảm bảo khả năng thanh toán của mình.

\* Hệ số thanh toán tổng quát:

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

Hệ số này thể hiện mối tương quan giữa tổng tài sản của doanh nghiệp với tổng nợ phải trả, phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

Hệ số  $\geq 1$ : Cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ.

Hệ số  $< 1$ : Cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán các khoản nợ dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán.



\* Hệ số thanh toán tạm thời:

$$\text{Hệ số thanh toán tạm thời} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình nghiệp.

Hệ số này  $\geq 1$ : Cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn sắp tới.

Hệ số này  $< 1$ : Cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn sắp tới dẫn tới rủi ro mất khả năng thanh toán trong ngắn hạn.

\* Hệ số thanh toán nhanh:

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

Hệ số này thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của mình nghiệp nếu xảy ra trường hợp các khoản nợ này đến hạn ngay tức thì.

Hệ số này  $\geq 1$ : Cho thấy doanh nghiệp có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn có thể phải trả, tình hình tài chính của doanh nghiệp rất tốt.

Hệ số này  $< 1$ : Cho thấy doanh nghiệp không có khả năng thanh toán tất cả các khoản nợ ngắn hạn có thể dẫn tới mất khả năng thanh toán nếu xảy ra rủi ro trong hoạt động SXKD.

b. Chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản

\* Hệ số nợ:

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

Chỉ tiêu này cho thấy tỷ lệ giữa nợ phải trả của doanh nghiệp so với tổng nguồn vốn từ đó cho biết khả năng tài chính cũng như khả năng huy động vốn của doanh nghiệp.

\* Hệ số tự tài trợ:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng vốn kinh doanh hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng bao nhiêu phần là vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Hệ số này cho biết khả năng tự đảm bảo về tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên, chưa thể khẳng định được hệ số này cao là tốt hơn hay chưa do hệ số này cho thấy khả năng tự huy động vốn của doanh nghiệp đồng thời cho biết khả năng sử dụng đòn bẩy tài chính. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

\* Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để đầu tư vào tài sản dài hạn. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

\* Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để đầu tư vào tài sản ngắn hạn. Để nhận xét về hệ số này cần xem xét đến chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đặc thù riêng của ngành.

c. Các chỉ số về hoạt động

\* Số vòng quay hàng tồn kho:

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

Chỉ tiêu này cho biết trong năm hàng tồn kho quay được mấy vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp tạo ra được tiêu thụ nhanh từ đó nhanh thu hồi vốn và ngược lại.

\* Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay được một vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, thể hiện tốc độ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp nhanh và ngược lại.

\* Vòng quay các khoản phải thu:

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{DTT}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số vòng quay của các khoản phải thu trong kỳ báo cáo. Nếu các khoản phải thu quay vòng nhanh, chứng tỏ doanh nghiệp rất ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

\* Số ngày một vòng quay các khoản phải thu:

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày mà các khoản phải thu cần để quay được 1 vòng trong kỳ báo cáo từ khi phát sinh khoản phải thu đến khi thu được khoản này. Nếu số ngày một vòng quay các khoản phải thu càng ngắn thì chứng tỏ doanh nghiệp rất ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

d. Các chỉ tiêu sinh lời

\* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế tính theo doanh thu:

$$\text{Tỷ suất LNST trên Doanh thu} = \frac{\text{LNST}}{\text{DTT}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn càng cao, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tốt và ngược lại.

\* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh:

$$\text{Tỷ suất LNST trên VKD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VKD}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn được sử dụng trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

\* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu:

$$\text{Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào SXKD mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ khả năng sinh lời cao của vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp và ngược lại.

### **1.3 Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

Để phân tích xu hướng và mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến từng chỉ tiêu hiệu quả cần phân tích. Trong cuốn luận văn này em sử dụng phương pháp so sánh và phân tích thống kê.

#### **1.3.1 Phương pháp so sánh**

Phương pháp này được sử dụng trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của từng chỉ tiêu.

Để sử dụng phương pháp này cần xác định các vấn đề cơ bản sau:

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

- Khi nghiên cứu nhịp điệu thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng thời gian một năm thường so sánh với cùng kì năm trước.

- Khi đánh giá mức độ biến động so với các chỉ tiêu đã dự kiến, trị số thực tế sẽ so sánh với mục tiêu.

#### **1.3.2 Phương pháp phân tích thống kê**

Phân tích thống kê là nêu ra một cách tổng hợp bản chất cụ thể của cá hiện tượng và quá trình kinh tế xã hội trong điều kiện lịch sử nhất định qua biểu hiện bằng số lượng. Nói cụ thể phân tích thống kê là xác định mức độ nêu lên sự biến động biểu hiện tính chất và trình độ chặt chẽ của mối liên hệ hiện tượng. Phân tích thống kê phải lấy con số thống kê làm tư liệu, lấy các phương pháp thống kê làm công cụ nghiên cứu.

Phân tích thống kê có ý nghĩa quan trọng trong quá trình quản lý kinh tế. Nhờ có lý luận và phương pháp phong phú mà thống kê có thể vạch ra nguyên nhân của việc hoàn thành kế hoạch và các quyết định quản lý; phân tích ảnh hưởng

của các nhân tố đến việc sử dụng nguồn lực, xác định các mối liên hệ, các tính quy luật chung của hệ thống.

## **1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### **1.4.1 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp**

#### **1.4.1.1 Nhân tố quản trị**

Doanh nghiệp là một tổng thể thống nhất, vận hành như một xã hội thu nhỏ trong đó có đầy đủ các yếu tố về kinh tế, văn hóa, xã hội ngoài ra còn có một cơ cấu tổ chức nhất định. Trong đó, cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển doanh nghiệp, bộ máy quản trị doanh nghiệp phải đồng thời thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau:

Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp là xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng được một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp hợp lý, phù hợp với môi trường kinh doanh và khả năng của doanh nghiệp sẽ tạo ra cơ sở định hướng cho doanh nghiệp tiến hành các hoạt động SXKD một cách có hiệu quả.

- Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, phương án kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp đã được xây dựng.

- Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động SXKD đã đề ra.

- Tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

#### **1.4.1.2 Nhân tố lao động**

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình SXKD của doanh nghiệp. Trình độ, năng

lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

Ngoài ra, công tác tổ chức phải phân bổ lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng người lao động sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm mục tiêu làm cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao.

Như vậy, nếu coi chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành SXKD thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành SXKD có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào nhiệm vụ SXKD của doanh nghiệp cũng như chiến lược, kế hoạch và phương án kinh doanh đã đề ra.

Tuy nhiên, công tác tổ chức lao động của bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần tuân thủ các nguyên tắc chung và sử dụng đúng người đúng việc, quy định quyền lợi và trách nhiệm rõ ràng sao cho có thể thực hiện nhanh nhất, tốt nhất các nhiệm vụ được giao, đồng thời phải phát huy được tính độc lập, sáng tạo của người lao động.

#### *1.4.1.3 Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống trao đổi xử lý thông tin*

- Cơ sở vật chất kỹ thuật:

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình SXKD của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi,... Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu

thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Điều này thể hiện một cách rõ ràng nếu doanh nghiệp có hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi được bố trí hợp lý, nằm trong khu vực có mật độ dân cư lớn, thu nhập về cầu về tiêu dùng của người dân cao,... và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại cho doanh nghiệp một tài sản vô hình rất lớn đó là lợi thế kinh doanh đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

- Hệ thống trao đổi xử lý thông tin:

Hệ thống trao đổi các thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng phát triển, bao gồm tất cả các thông tin có liên quan đến từng bộ phận, từng phòng ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh một cách thống nhất thì giữa các bộ phận, các phòng ban cũng như những người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, liên lạc và trao đổi các thông tin cần thiết.

Do đó, hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào hệ thống trao đổi thông tin. Việc hình thành quá trình trao đổi thông tin giữa các cá nhân, các phòng ban trong doanh nghiệp tạo ra sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ trợ kinh nghiệm, kiến thức cho nhau một cách thuận lợi, nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động SXKD.

#### *1.4.1.4 Nhân tố vốn*

Nhân tố vốn được thể hiện dưới hình thái khả năng tài chính của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh không những đảm bảo cho các hoạt động SXKD 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 tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được hoạt động SXKD 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 đối với các đối tác tiêu thụ sản phẩm cũng như các đối tác cung cấp nguồn nguyên vật liệu cần thiết cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Ngoài ra khả năng tài chính còn ảnh hưởng tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, 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.

### ***1.4.2 Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp***

#### ***1.4.2.1 Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu***

Nguyên vật liệu là một trong ba yếu tố của quá trình SXKD, trực tiếp cấu tạo nên thực thể của sản phẩm. Số lượng, chủng loại, cơ cấu, chất lượng, giá cả của nguyên vật liệu và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, ảnh hưởng tới năng suất và chất lượng của sản phẩm do đó ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp công nghiệp thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu đồng nghĩa với việc tạo ra kết quả lớn hơn với cùng một lượng nguyên vật liệu.

Mặt khác, để quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành liên tục không bị gián đoạn tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh thì việc cung ứng nguyên vật liệu phải kịp thời đầy đủ đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp được diễn ra liên tục, không bị gián đoạn.

Như vậy nguyên vật liệu giữ một vai trò quan trọng trong quá trình SXKD, vì thế doanh nghiệp phải lựa chọn nhà cung ứng nguyên vật liệu sao cho đảm bảo được đúng tiến độ, số lượng, chủng loại và quy cách với chi phí thấp nhất.

#### ***1.4.2.2 Nhân tố giá cả***

Giá cả là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp, phản ánh mối quan hệ trên cơ sở cân bằng cung – cầu trên thị trường.

- Nếu cung > cầu tức là lượng hàng hoá, sản phẩm được cung ứng trên thị trường lớn hơn nhu cầu của người tiêu dùng, sẽ dẫn đến việc giá bán của sản phẩm, hàng hoá giảm.

- Ngược lại, nếu cung < cầu tức là lượng hàng hoá sản xuất ra không đủ đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng thì sẽ dẫn đến tình trạng khan hiếm hàng hoá, khi đó giá bán của sản phẩm sẽ tăng lên.

Như vậy, để có thể đưa ra quyết định về giá bán hàng hoá, dịch vụ của mình một cách hợp lý và chính xác thì một trong những vấn đề quan trọng nhất mà doanh nghiệp cần nghiên cứu trước tiên là mọi biến động của quan hệ cung – cầu trên thị trường, tùy theo mức độ cạnh tranh trên thị trường, các doanh nghiệp sẽ có chiến lược về giá sản phẩm để tối ưu hóa lợi nhuận của mình.

#### *1.4.2.3 Môi trường pháp lý*

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các doanh nghiệp hoạt động. Tất cả các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy từ đâu đều phải tuân theo các quy định của pháp luật. Doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định. Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

#### *1.4.2.4 Môi trường kinh tế*

Đây là nhân tố tác động rất lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách vĩ mô... tác động tích cực hay tiêu cực tới sự phát triển của từng ngành, lĩnh vực hay khu vực kinh tế từ đó tác động đến doanh nghiệp thuộc vùng, ngành kinh tế đó.

Môi trường kinh tế tốt sẽ tạo ra sự dự báo tốt để doanh nghiệp ra quyết định đúng đắn các hoạt động đầu tư của mình. Do đó, Nhà nước phải điều tiết các hoạt động đầu tư, chính sách vĩ mô phải được xây dựng thống nhất và phù hợp với môi trường hiện tại, tránh phát triển theo hướng vượt cầu, hạn chế độc quyền, tạo ra sự cạnh tranh bình đẳng, tránh sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp, tạo môi trường kinh tế đối ngoại, tỷ giá hối đoái phù hợp qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

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

#### *1.4.2.5 Các ngành có liên quan*

Các ngành có liên quan, ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động SXKD của doanh nghiệp như: Cung ứng nguyên nhiên vật liệu, giao thông vận tải, thông tin liên lạc, ngân hàng – tài chính,... Có tác động cùng chiều tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Các ngành này phát triển sẽ góp phần tạo điều kiện hỗ trợ cho hoạt động SXKD của doanh nghiệp gặp nhiều thuận lợi từ đó doanh nghiệp cũng phát triển theo, giúp cho doanh nghiệp có thể rút ngắn chu kỳ kinh doanh, tăng vòng quay vốn, tạo cơ hội gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

### **1.5 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh**

#### *1.5.1 Yêu cầu đối với chỉ tiêu*

Những yêu cầu đặt ra cho hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp:

- Thể hiện được đặc điểm sản xuất kinh doanh
- Đảm bảo tính thống nhất trong các phương pháp xác định và mối quan hệ giữa các chỉ tiêu
- Đảm bảo tính chính xác, khoa học, thực tế

- Đảm bảo tính hệ thống

Khi đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh cần phải nghiên cứu một cách toàn diện cả về không gian và thời gian, môi trường kinh doanh đồng thời đặt nó trong mối quan hệ với hiệu quả chung của xã hội.

### **1.5.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh**

#### **1.5.2.1 Tỷ suất sinh lời của tổng tài sản (ROA)**

Chỉ tiêu thể hiện khả năng tạo ra lợi nhuận sau thuế của tài sản mà doanh nghiệp sử dụng cho hoạt động kinh doanh, chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong một kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 1 đồng tài sản, thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của doanh nghiệp.

#### **1.5.2.2 Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)**

ROE là một trong những chỉ tiêu tài chính quan trọng nhất. Nó thường được xem là tỷ lệ lý tưởng có thể được lấy từ báo cáo tài chính của công ty. Nó là chỉ tiêu để đo lường khả năng sinh lời của một công ty đối với chủ đầu tư. Do vậy, khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, ta thường sử dụng thông qua chỉ tiêu ROE:

$$\text{Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao, càng biểu hiện su hướng tích cực. Chỉ tiêu này cao thường giúp cho các nhà quản trị có thể đi huy động vốn mới trên thị trường tài chính để tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp. Ngược lại nếu chỉ tiêu này nhỏ và vốn chủ sở hữu dưới mức vốn

điều lệ thì hiệu quả kinh doanh thấp, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc thu hút vốn.

### 1.5.2.3 Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS). ROS cho biết một đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}}$$

### 1.5.2.4 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản

Khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản phải xây dựng được hệ thống các chỉ tiêu tài chính tổng hợp và chi tiết phù hợp với đặc điểm của từng nhóm tài sản sử dụng trong các doanh nghiệp.

Các chỉ tiêu thường sử dụng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản:

\* *Số vòng quay của tài sản*

Trong hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp mong muốn tài sản vận động không ngừng, để đẩy mạnh tăng doanh thu, là nhân tố góp phần tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Số vòng quay của tài sản có thể xác định bằng công thức:

$$\text{Số vòng quay của tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ phân tích các tài sản quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ các tài sản vận động càng nhanh, góp phần tăng doanh thu và là điều kiện nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp. Nếu chỉ tiêu này thấp, chứng tỏ các tài sản vận động chậm, có thể hàng tồn kho, làm cho doanh thu của doanh nghiệp giảm. Tuy nhiên, chỉ tiêu này phụ thuộc vào đặc điểm ngành nghề kinh doanh, đặc điểm cụ thể của tài sản trong các doanh nghiệp.

*\* Tỷ suất sinh lời của tài sản ngắn hạn*

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

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích doanh nghiệp đầu tư 1 đồng tài sản ngắn hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng tốt, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

*\* Số vòng quay của tài sản ngắn hạn*

$$\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các tài sản ngắn hạn quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng tốt.

*\* Tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn*

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích của doanh nghiệp, 1 đồng tài sản dài hạn bình quân thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn càng tốt, là nhân tố hấp dẫn của các nhà đầu tư.

*- Số vòng quay của tài sản dài hạn (sức sản xuất của tài sản dài hạn)*

$$\text{Số vòng quay của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, các tài sản dài hạn quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, phản ánh tài sản dài hạn được sử dụng hiệu quả.

*- Số vòng quay của vốn chủ sở hữu (sức sản xuất của vốn chủ sở hữu)*

$$\text{Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, mỗi đồng vốn CSH bỏ ra thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

#### 1.5.2.5. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí

- Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tổng chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích của doanh nghiệp, 1 đồng chi phí bỏ ra tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ mức lợi nhuận trong chi phí càng lớn, doanh nghiệp đã tiết kiệm được các khoản chi phí chi ra trong kỳ.

#### 1.5.2.6 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

- Tỷ suất sinh lời của lao động

$$\text{Tỷ suất sinh lời của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động bình quân tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận cho doanh nghiệp trong kỳ phân tích. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, phản ánh hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp.

#### 1.5.2.7 Các chỉ tiêu khái quát về tình hình tài chính

- Khả năng thanh toán tổng quát

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

Tổng nợ phải trả

Đây là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này cho biết: Với tổng tài sản hiện có, doanh nghiệp có bảo đảm trang trải được các khoản nợ phải trả hay không. Khi hệ số  $\geq 1$  doanh nghiệp bảo đảm được khả năng thanh toán tổng quát và ngược lại.

- *Tỷ số về mức độ độc lập tài chính*

Hệ số tài trợ là chỉ tiêu phản ánh khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp.

Hệ số tài trợ được xác định:

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Bên cạnh đó, ta có thể bổ sung các chỉ tiêu khác như “hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “hệ số tự tài trợ tài sản cố định”. Việc xem xét các chỉ tiêu bổ sung này chỉ được tiến hành trong trường hợp mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp thấp nhưng doanh nghiệp hội tụ đầy đủ các điều kiện cần thiết để phát triển trong tương lai.

- *Đánh giá khái quát tình hình huy động vốn*

Để phân tích xu hướng tăng trưởng của vốn, ta sử dụng phương pháp so sánh bằng số tương đối định gốc tiến hành so sánh tốc độ tăng trưởng theo thời gian của tổng số vốn với một kỳ gốc cố định.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng vốn kỳ phân tích so với kỳ gốc} = \frac{\text{Tổng số vốn kỳ phân tích}}{\text{Tổng số vốn kỳ gốc}}$$

\* *Tỷ số về khả năng hoạt động*

\* Hệ số vòng quay hàng tồn kho thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho. Vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho được xác định:

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



\* Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá càng tốt bởi doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt doanh số cao.

\* Mỗi một doanh nghiệp có thể phân tích các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động ở từng bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp phản ánh tính hiệu quả của hoạt động chung cũng như từng mặt hoạt động kinh tế diễn ra ở từng bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp. Đó có thể là các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả đầu tư đổi mới công nghệ hoặc trang thiết bị lại ở phạm vi toàn doanh nghiệp hoặc từng bộ phận bên trong doanh nghiệp; hiệu quả ở từng bộ phận quản trị và thực hiện các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; hiệu quả của từng quyết định sản xuất kinh doanh và thực hiện chức năng quản trị doanh nghiệp;... Tùy theo từng hoạt động cụ thể có thể xây dựng hệ thống chỉ tiêu và tiến hành đánh giá hiệu quả hoạt động thích hợp.

## **1.6 Ý nghĩa và nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

### **1.6.1 Ý Nghĩa**

Hiệu quả kinh doanh thể hiện sự tương quan giữa kết quả đầu ra với các nguồn lực đầu vào sử dụng trong quá trình hoạt động kinh doanh của DN. Để đạt hiệu quả kinh doanh cao DN cần tối đa hóa các kết quả đầu ra trong điều kiện các nguồn lực hạn chế của mình.

Phân tích hiệu quả kinh doanh giúp các đối tượng quan tâm đo lường khả năng sinh lời của DN, đây là yếu tố quyết định tới tiềm lực tài chính trong dài hạn – một trong những mục tiêu quan trọng của hoạt động kinh doanh.

Phân tích hiệu quả kinh doanh cũng giúp các đối tượng quan tâm đo lường hiệu quả quản lý hoạt động kinh doanh của DN. Kết quả đầu ra của quá trình hoạt động kinh doanh phụ thuộc rất lớn vào năng lực, kỹ năng, sự tài tình và động lực của các nhà quản trị.

Các nhà quản trị chịu trách nhiệm về hoạt động của DN, ra các quyết định về tài chính, đầu tư và kinh doanh, xây dựng và thực hiện các chiến lược kinh doanh của DN. Sự thành công hay thất bại trong việc điều hành hoạt động của DN được thể hiện trực tiếp qua việc phân tích hiệu quả kinh doanh.

Phân tích hiệu quả kinh doanh còn hữu ích trong việc lập kế hoạch và kiểm soát hoạt động của DN. Hiệu quả kinh doanh được phân tích dưới các góc độ khác nhau và được tổng hợp từ hiệu quả hoạt động của từng bộ phận trong DN nên sẽ là cơ sở để đánh giá và điều chỉnh các hoạt động, các bộ phận cụ thể trong DN và lập kế hoạch kinh doanh theo đúng mục tiêu chiến lược cho các kì tiếp theo.

### ***1.6.2 Nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp***

Để tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào cũng đều phải tập hợp các phương tiện vật chất cũng như con người và thực hiện sự kết hợp giữa lao động với các yếu tố vật chất để tạo ra kết quả phù hợp với ý đồ của doanh nghiệp và từ đó có thể tạo ra lợi nhuận. Như vậy, mục tiêu bao trùm lâu dài của kinh doanh là tạo ra lợi nhuận, tối đa hóa lợi nhuận trên cơ sở những nguồn lực sản xuất sẵn có. Để đạt được mục tiêu này, quản trị doanh nghiệp phải sử dụng nhiều phương pháp khác nhau. Hiệu quả kinh doanh là một trong các công cụ để các nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình.

Do vậy xét trên phương diện lý luận và thực tiễn thì hiệu quả sản xuất kinh doanh đóng vai trò rất quan trọng và không thể thiếu được trong việc kiểm tra đánh giá và phân tích nhằm đưa ra các giải pháp tối ưu nhất, lựa chọn được các phương pháp hợp lý nhất để thực hiện các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp.

Ngoài ra, với các nhà quản trị khi nói đến các hoạt động sản xuất kinh doanh thì họ đều quan tâm đến tính hiệu quả của nó, do đó mà hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò là công cụ để thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh đồng thời vừa là mục tiêu để quản trị kinh doanh.

Xuất phát từ mục tiêu và nhu cầu quản trị của các nhà quản lý, khi phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phải xây dựng chỉ tiêu và hệ thống chỉ tiêu cho phù hợp nhằm cung cấp các thông tin chính xác cho các đối tượng để đưa ra

các quyết định phù hợp. Nhiệm vụ phân tích hiệu quả kinh doanh được xét trên mọi góc độ như phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, hiệu quả sử dụng nguồn vốn, hiệu quả sử dụng chi phí... Tùy theo mục tiêu của các nhà quản trị kinh doanh có thể phân tích chi tiết, đánh giá khái quát, sau đó tổng hợp để đưa ra các nhận xét.

## CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ DỊCH VỤ DU LỊCH QUANG MINH

### 2.1 Tổng quan về công ty Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh

#### 2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty

##### 2.1.1.1 Giới thiệu chung về Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh



- Tên công ty viết bằng tiếng việt: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ DỊCH VỤ DU LỊCH QUANG MINH
- Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài : QUANG MINH TOURISM SERVICE INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY
- Tên công ty viết tắt: QMG
- Hình thức: Công ty thuộc hình thức Công ty Cổ phần, hoạt động theo Luật doanh nghiệp và các quy định hiện hành khác của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
- Mã số doanh nghiệp: 0201738372
- Trụ sở chính: Thửa số 01 lô 22A, Khu đô thị mới Ngã 5, Sân bay Cát Bi, Đường Lê Hồng Phong, Phường Đông Khê, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng.
- Cơ sở 1: Thửa số 01 lô 22A, Khu đô thị mới Ngã 5, Sân bay Cát Bi, Đường Lê Hồng Phong, Phường Đông Khê, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng.
- Cơ sở 2: Số 14+15+16 Lô 22B, , Khu đô thị mới Ngã 5, Sân bay Cát Bi, Đường Lê Hồng Phong, Phường Đông Khê, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng.
- Cơ sở 3: Số 25 Lê Thánh Tôn, Quận 1, Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: 02258603250
- Email: [info@theshinehotel.vn](mailto:info@theshinehotel.vn)
- Website: <https://theshinehotel.vn/>
- Tổng giám đốc: Ông Bùi Xuân Tùng.

### *2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh*

Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh được thành lập ngày 17 tháng 08 năm 2016 với vốn điều lệ là 48.900.000.000đ (Bằng chữ: Bốn mươi tám tỷ chín trăm triệu Việt Nam đồng). Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh theo số 0202002802 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp với tên gọi đầy đủ là Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh do 3 cổ đông sáng lập:

- 1) Bùi Xuân Tùng
- 2) Bùi Mạnh Tráng
- 3) Trần Thị Búp

### *2.1.1.3 Giai đoạn phát triển*

- Cuối năm 2018 công ty chính thức đi vào hoạt động với dịch căn hộ cao cấp cho thuê.
- 03/01/2018 công ty triển khai kế hoạch xây dựng khách sạn The Shine 4 sao.
- Năm 2020 công ty cho ngừng hoạt động với dịch vụ căn hộ cao cấp cho thuê và xây dựng 2 khách sạn mang thương hiệu The Shine 3 sao tại Hải Phòng và Hồ Chí Minh.
- Ngày 01/07/2020 khách sạn The Shine đi vào hoạt động với 137 phòng nghỉ, có nhà hàng ăn uống trên tầng cao nhất có thể ngắm nhìn toàn thành phố Hải Phòng.
- Dự kiến đến tháng 8/2022 2 khách sạn 3 sao tại Hải Phòng và Hồ Chí Minh sẽ lần lượt đi vào hoạt động.
- Xuất phát điểm là một công ty kinh doanh căn hộ sau nhiều năm phấn đấu không mệt mỏi ngay trong những năm tháng biến động, dịch bệnh hoành hành, những gì mà Quang Minh làm được thật đáng trân trọng. Quang Minh giờ đây đã vững vàng là công ty kinh doanh khách sạn uy tín với một danh mục sản phẩm

phòng nghỉ đa dạng từ chủng loại đến giá cả, phù hợp với mọi nhu cầu của khách hàng.

#### *2.1.1.4 Thành tựu mà doanh nghiệp đạt được*

Ban lãnh đạo và tập thể công ty luôn tâm niệm với tiêu chí:

“ Khách hàng là tài sản”

Đó là tài sản vô hình nhưng lại rất vô giá đối với Quang Minh, không hề ngạc nhiên khi khách hàng của Quang Minh lên tới con số khá ấn tượng, không kể những khách hàng cốt lõi của Công ty là các chuyên gia nước ngoài, các chủ doanh nghiệp cũng như nhân viên của các công ty lớn đến Hải Phòng công tác,... Tìm đến với Công ty.

Ngoài ra, công ty luôn hoàn thành tốt nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước, không ngừng mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo việc làm và nguồn thu nhập ổn định cho hàng trăm nhân viên.

#### *2.1.2 Chức năng, cơ cấu tổ chức*

##### *2.1.2.1 Chức năng nhiệm vụ của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh hiện nay*

###### a. Chức năng

Công ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh là một đơn vị có chức năng chủ yếu là kinh doanh lưu trú, tổ chức hội nghị, hội thảo, kinh doanh ăn uống. Do vậy, việc tổ chức nghiên cứu nhu cầu và mong muốn của khách hàng phải thực hiện một cách linh hoạt nhằm phục vụ tối đa nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng.

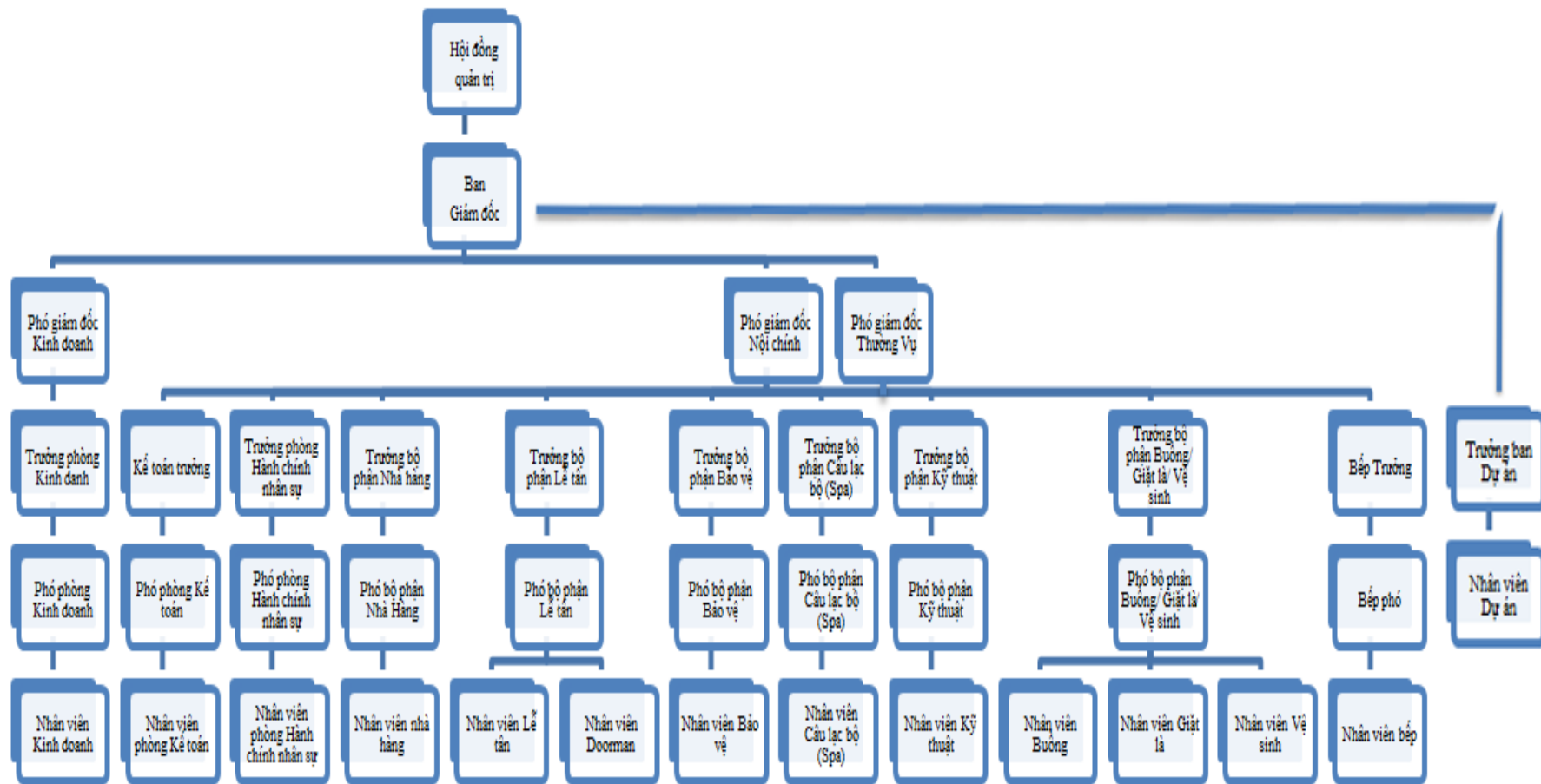
###### b. Nhiệm vụ

Công ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh phải hoạt động kinh doanh đáp ứng nhu cầu của thị trường, thực hiện đầy đủ các cam kết đối với người tiêu dùng về sản phẩm, dịch vụ, giải quyết thỏa đáng các mối quan hệ lợi ích với các chủ thể kinh doanh theo nguyên tắc bình đẳng, cùng có lợi, bảo toàn

và tăng trưởng vốn, mở rộng kinh doanh, bảo vệ môi trường, bảo vệ sản xuất, bảo đảm an ninh, an toàn và trật tự xã hội và chấp hành pháp luật, thực hiện chế độ hạch toán thống kê thống nhất và thực hiện các nghĩa vụ đối với nhà nước.

#### *2.1.2.2 Cơ cấu tổ chức*

Cùng với việc thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình, Công ty đã hoàn thiện bộ máy quản lý nhân sự, quản lý kinh doanh cho phù hợp với đặc điểm kinh doanh và địa bàn hoạt động của đơn vị mình. Hiện nay, hoạt động và tổ chức của Công ty tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp hiện hành và Điều lệ của Chi nhánh như sau:



(Nguồn: Phòng hành chính nhân sự Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)  
**Sơ đồ 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**



Nhìn vào sơ đồ ta có thể nhận thấy bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình quản lý trực tuyến.

- Ưu điểm: Theo mô hình này bộ máy quản lý được chia ra thành các bộ phận có chức năng, nhiệm vụ được qui định rõ ràng cụ thể, như vậy việc truyền thông tin trong nội bộ Chi nhánh, giữa lãnh đạo và nhân viên cấp dưới diễn ra một cách nhanh chóng và chính xác, góp phần quan trọng trong việc đưa ra các quyết định quản lý hợp lý, kịp thời có hiệu quả.

- Nhược điểm: Khi thực hiện cơ cấu này dễ phát sinh những ý kiến tham mưu, đề xuất khác nhau, không thể thống nhất giữa các bộ phận chức năng dẫn tới các công việc nhàm chán và xung đột giữa các đơn vị cá thể tăng. Các đường liên lạc qua tổ chức có thể trở lên rất phức tạp. Vì vậy, khó phối hợp được các hoạt động của những lĩnh vực chức năng khác nhau đặc biệt là nếu tổ chức phải luôn điều chỉnh với các điều kiện bên ngoài đang thay đổi.

### ***2.1.3 Tài chính và nhân sự***

#### ***2.1.3.1 Thực trạng về tài chính***

Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh được thành lập ngày 17 tháng 08 năm 2016 với vốn điều lệ là 48.900.000.000đ (Bằng chữ: Bốn mươi tám tỷ chín trăm triệu Việt Nam đồng).

**Bảng 2.1 Phân tích biến động tài sản của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	TÀI SẢN	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
		Giá trị ĐVT:VND	Giá trị ĐVT:VND	Giá trị ĐVT:VND	Giá trị ĐVT:VND	Tương đối %	Giá trị ĐVT:VND	Tương đối %
<b>A</b>	<b>TSLĐ &amp; ĐẦU TƯ NGẮN HẠN</b>	<b>77.324.393.963</b>	<b>51.051.168.153</b>	<b>54.696.781.152</b>	<b>-26.273.225.810</b>	<b>-33,98%</b>	<b>3,645,612,999</b>	<b>7,14%</b>
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	21.629.644.843	16.267.903.165	15.945.722.135	-5.361.741.678	-24,79%	-322,181,030	-1,98%
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn							
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	39.565.843.118	3.965.163.266	5.348.622.932	-35.600.679.852	-89,98%	1,383,459,666	34,89%
4	Các khoản dự phòng							
5	Hàng hóa tồn kho	21.166.012	430.826.280	230.856.352	409.660.268	1935,46%	-199,969,928	-46,42%
6	Tài sản ngắn hạn khác	16.107.739.990	30.387.275.442	33.171.579.733	14.279.535.452	88,65%	2,784,304,291	9,16%
<b>B</b>	<b>TSCĐ &amp; ĐẦU TƯ DÀI HẠN</b>	<b>332.762.349.630</b>	<b>447.587.160.949</b>	<b>477.348.570.086</b>	<b>114.824.811.319</b>	<b>34,51%</b>	<b>29,761,409,137</b>	<b>6,65%</b>
1	Các khoản phải thu dài hạn							
2	Tài sản cố định	126.005.709.728	126.086.255.804	118.479.689.194	80.546.076	0,06%	-7,606,566,610	-6,03%
3	Bất động sản đầu tư							
4	Tài sản dở dang dài hạn	136.424.853.902	244.539.119.145	348.620.125.656	108.114.265.243	79,25%	104,081,006,511	42,56%
5	Đầu tư tài chính dài hạn	70.331.786.000	76.961.786.000	10.248.755.236	6.630.000.000	9,43%	-66,713,030,764	-86,68%
6	Tài sản dài hạn khác							
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>410.086.743.593</b>	<b>498.638.329.102</b>	<b>532.045.351.238</b>	<b>88.551.585.509</b>	<b>21,59%</b>	<b>33,407,022,136</b>	<b>6,70%</b>

( Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh )

Năm 2019 giá trị tài sản ngắn hạn là 77,324,393,963 đồng chiếm tỷ trọng 18,9% trong tổng tài sản công ty. Trong đó tiền và các khoản tương đương tiền là 5,3% tương đương với 21,629,644,843 đồng; Tài sản ngắn hạn khác chiếm 3,9% tương đương 16,107,739,990 đồng. Tài sản cố định năm 2019 là 332,762,349,630 đồng chiếm 81.1%. Qua đó ta thấy cơ cấu tài sản ngắn hạn năm 2019 chưa hợp lý bởi lượng tiền mặt quá ít, cần gia tăng lượng tiền mặt của doanh nghiệp trong thời gian tới để đảm bảo các vấn đề tức thời của công ty được xử lý một cách linh hoạt và nhanh chóng. Các khoản phải thu ngắn hạn của công ty chiếm 9,6% tương đương 39,565,843,118 đồng là một khoản không hề nhỏ, chứng tỏ tình hình quản lý công nợ của doanh nghiệp không quá tốt. Tuy nhiên doanh nghiệp không có các khoản dự phòng đây cũng là một vấn đề mà doanh nghiệp cần cân đối lại để đề phòng các trường hợp khẩn cấp.

Năm 2020 thì tài sản ngắn hạn đã giảm xuống 51,051,168,153 đồng tương ứng với tỷ lệ 10,2% trên tổng giá trị tài sản, tài sản dài hạn là 447,587,160,949 đồng tương ứng với tỷ lệ 89,8%, năm 2020 tiền và các khoản tương đương tiền trong công ty giảm 5,361,741,678 đồng tương đương 24,79% mức giảm so với năm 2019 là khá lớn. Hàng tồn kho năm năm 2020 là 430,826,280 đồng tương ứng với 0,09% so với tổng tài sản, năm 2019 là 21,166,012 đồng tương ứng 0.01%, qua đó có thể nhận thấy hàng tồn kho năm 2020 tăng lên đáng kể so với năm 2019 là 409,660,268 đồng ứng với 1935,46%.

Năm 2022 tài sản ngắn hạn tăng lên 54,696,781,152 đồng tương đương với 10,3% trong tổng giá trị tài sản. Tài sản dài hạn là 447,348,570,733 đồng ứng với 89,7%. Năm 2021 tiền và các khoản tương đương tiền trong công ty giảm nhẹ 322,181,030 đồng tương đương 1,98% so với năm 2020. Hàng tồn kho năm năm 2021 là 230,856,352 đồng tương ứng 0,04% so với tổng tài sản.

Qua 3 năm có thể nhìn thấy tài sản ngắn hạn của công ty giảm từ 77,324,393,963 đồng năm 2019 xuống 54,696,781,152 đồng năm 2021 tuy nhiên tài sản dài hạn của công ty tăng từ 332,762,349,630 đồng năm 2019 lên 447,348,570,086 đồng năm 2021. Điều đó giúp cho tổng tài sản của công ty từ năm 2019 đến năm 2021 tăng lên 121,958,607,645 đồng, tương đương 29,74%.

**Bảng 2.2 Phân tích sự biến động của nguồn vốn của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	NGUỒN VỐN	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
		Giá trị ĐVT:VND	Giá trị ĐVT:VND	Giá trị ĐVT:VND	Tuyệt đối ĐVT:VND	Tương đối %	Tuyệt đối ĐVT:VND	Tương đối %
1	Nợ phải trả	<b>85.196.363.236</b>	<b>89.701.286.433</b>	<b>137.452.314.289</b>	<b>4.504.923.197</b>	<b>5,30%</b>	<b>47.751.027.856</b>	<b>53,20%</b>
2	Nợ ngắn hạn	8.870.866.704	13.375.789.901	37.126.817.757	<b>4.504.923.197</b>	<b>50,80%</b>	<b>23.751.027.856</b>	<b>177,60%</b>
3	Nợ dài hạn	76.325.496.532	76.325.496.532	100.325.496.532	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>24.000.000.000</b>	<b>31,40%</b>
4	Vốn chủ sở hữu	<b>324.890.380.357</b>	<b>408.937.042.669</b>	<b>394.593.036.949</b>	<b>84.046.662.312</b>	<b>25,90%</b>	<b>14.344.005.720</b>	<b>-3,50%</b>
5	Vốn chủ sở hữu	324.890.380.357	408.937.042.669	<b>394.593.036.949</b>	<b>84.046.662.312</b>	<b>25,90%</b>	<b>14.344.005.720</b>	<b>-3,50%</b>
6	Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	-	-	-	-	-	-
<b>Tổng nguồn vốn</b>		<b>410.086.743.593</b>	<b>498.638.329.102</b>	<b>532.045.351.238</b>	<b>88.551.585.509</b>	<b>21,60%</b>	<b>33.407.022.136</b>	<b>6,70%</b>

( Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh )

**Nhận xét:**

Năm 2019 tổng nguồn vốn là 410,086,743,593 đồng trong đó nợ phải trả là 85,196,363,236 đồng chiếm 20,8% tổng nguồn vốn, nợ ngắn hạn là 8,870,866,704 đồng tương ứng 2,2% tổng nguồn vốn, trong đó nợ dài hạn là 76,325,496,532 đồng chiếm 18,6% tổng nguồn vốn, vốn chủ sở hữu là 408,937,042,669 đồng tương đương 79,2%.

Năm 2020 tổng nguồn vốn tăng thêm 88,551,585,509 đồng tương ứng 21,6% so với năm 2019 giúp tổng nguồn vốn năm 2020 tăng lên 498,638,329,10 đồng tương ứng 21,6% so với năm 2019 trong đó nợ phải trả là 89,701,286,433 đồng tương đương 18% còn vốn chủ sở hữu là 408,937,042,669 đồng tương đương 82%.

Năm 2021 nguồn vốn tăng thêm 33,407,022,136 đồng tương ứng 6,7% so với năm 2020 giúp nguồn vốn tăng lên 532,045,351,238 đồng trong đó nợ phải trả là 137,452,314,289 đồng tương ứng 25,8% tổng nguồn vốn và vốn chủ sở hữu là 394,593,036,949 đồng tương ứng với 74,2%.

Qua bảng số liệu trên ta thấy được sự phát triển của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh. Có số vốn chủ sở hữu cao nợ phải trả tương đối không quá cao đây là một lợi thế cho công ty, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của khách sạn đưa khách sạn đến một vị trí nhất định trong ngành kinh doanh dịch vụ khách sạn.

2.1.3.2 Thực trạng về nhân sự

- Cơ cấu theo đặc điểm lao động

Công ty có nguồn lao động đa dạng khoảng hơn 79 người với nhiều trình độ, bằng cấp khác nhau: Trình độ trên Đại học, trình độ Đại học, trình độ Cao đẳng, Trung học chuyên nghiệp, còn lại là nhân viên có trình độ tay nghề được đào tạo bài bản chuyên sâu có đủ khả năng đáp ứng yêu cầu của Công ty.

**Bảng 2.3 : Cơ cấu lao động theo trình độ qua các năm 2019-2021 của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

Đơn vị: người

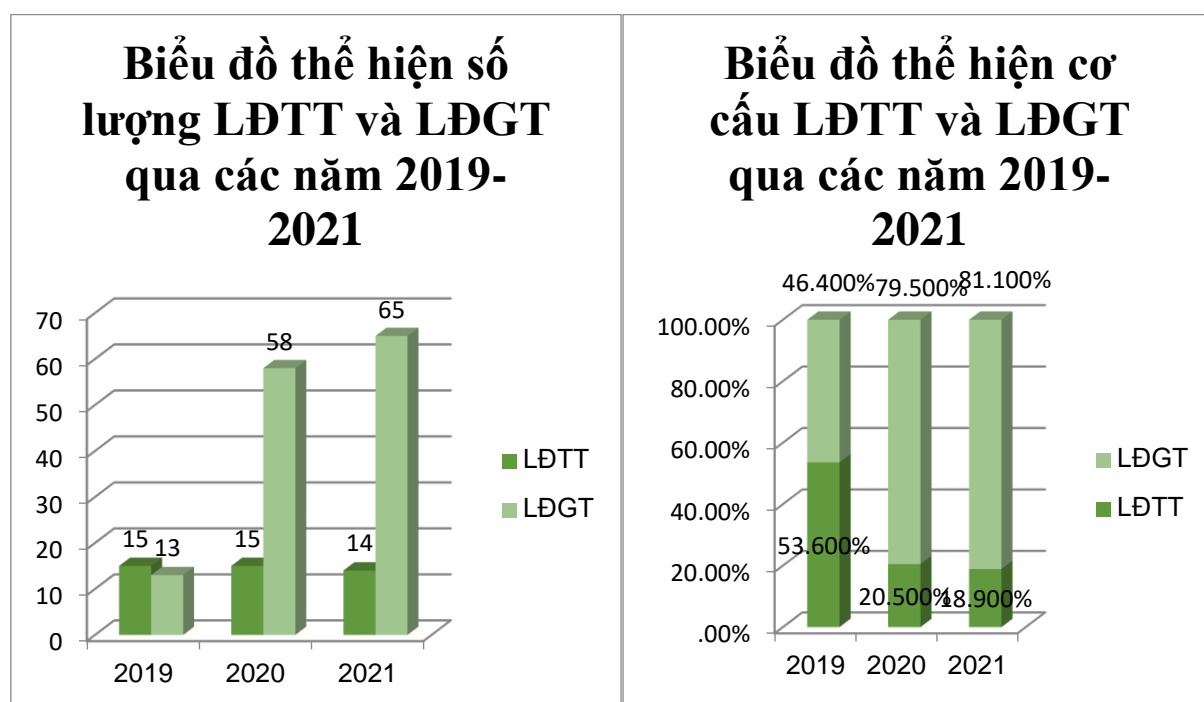
Trình độ	2019		2020		2021	
	Số lượng	Tỷ lệ(%)	Số lượng	Tỷ lệ(%)	Số lượng	Tỷ lệ(%)
Trên ĐH	0	0	1	1.4	2	2.5
Đại học	10	35.7	23	31.5	27	34.2
CD, THCN	13	46.4	38	52.1	41	51.9
THPT	5	17.9	11	15.1	9	11.4
<b>Tổng</b>	<b>28</b>	<b>100</b>	<b>73</b>	<b>100</b>	<b>79</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Số liệu của phòng hành chính nhân sự Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

Qua bảng 2.3 ta thấy: Cơ cấu lao động tập trung chủ yếu là Cao đẳng, Trung học chuyên nghiệp, 3 năm đều có tỷ trọng lớn so với lao động có trình độ cao hơn cũng trình độ thấp hơn. Số lượng lao động có xu hướng tăng lên tuy nhiên trình độ của nhân sự có nhiều biến động. Nếu như năm 2019 không có nhân sự trình độ trên Đại học thì trong năm 2020 đã công ty đã tuyển dụng 1 nhân viên và tiếp tục tăng ở năm 2021. Nhân sự trình độ Đại học có xu hướng giảm ở năm

2020 tuy nhiên năm 2021 công ty đã củng cố lại nhân sự ở trình độ học vấn này. Nhân viên có trình độ Cao đẳng, Trung học chuyên nghiệp tăng mạnh ở năm 2020 tuy nhiên có xu hướng giảm nhẹ ở năm 2021. Tuy nhiên nhân viên trình độ THPT có xu hướng giảm mạnh qua các năm nếu năm 2019 là 17,9% thì đến năm 2020 giảm xuống 15,1% và đến năm 2021 chỉ còn 11,4%. Điều đó cho thấy chất lượng lao động tăng lên. Công ty dần chú trọng vào lao động có trình độ cao, đầu tư đào tạo phát triển nhân viên để phục vụ chiến lược kinh doanh của công ty.

- Cơ cấu theo đặc điểm lao động



(Nguồn: Số liệu của phòng hành chính nhân sự Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

**Biểu đồ 2.1: Biểu đồ thể hiện cơ cấu lao động trực tiếp và gián tiếp các năm 2019-2021 của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

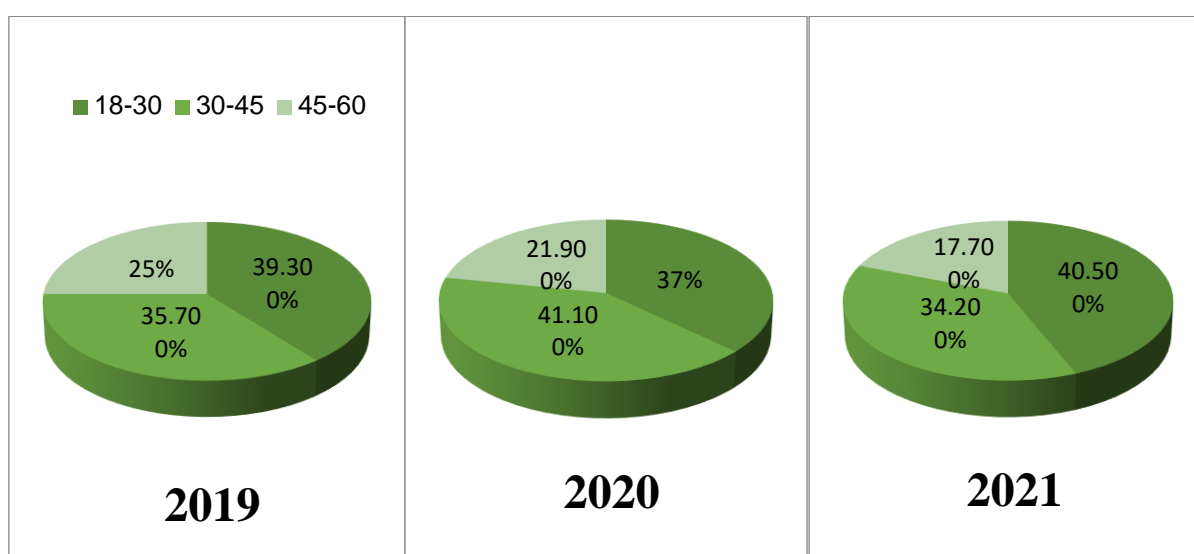
Biểu đồ cho thấy công ty không có biến động trong việc tăng hay giảm số lượng nhân sự lao động gián tiếp khi duy trì số lượng nhân viên gián tiếp ở con số 15 tuy nhiên nhân viên lao động trực tiếp lại có biến động lớn. Cụ thể nếu như năm 2019 công ty chỉ có 13 nhân viên lao động trực tiếp thì đến năm 2020 tăng thêm 55 nhân viên tăng số lượng nhân viên trực tiếp lên 58 và đến năm 2021 thì tổng số nhân viên trực tiếp của công ty là 64 người. Điều đó làm cho tỷ trọng nhân viên lao động trực tiếp gấp 4,3% so với nhân viên lao động gián tiếp. Với việc

duy trì lượng nhân viên gián tiếp ổn định qua các năm cho thấy lượng nhân viên lao động gián tiếp của công ty hoạt động vô cùng tốt nên công ty không có ý định tăng hay giảm nhân sự.

Số lao động đã ký hợp đồng: Hầu như là hợp đồng lao động không xác định thời hạn, chiếm 94,94%, khoảng 75 người, còn lại là hợp đồng lao động thời hạn phục vụ dự án của công ty.

Công ty trả lương theo nguyên tắc phân phối lao động, tiền lương phụ thuộc vào thời gian làm việc của từng cá nhân và bộ phận lao động. Bên cạnh đó công ty còn có quỹ trợ cấp mất việc làm, trích quỹ 1% mỗi năm trên quỹ tiền lương cơ bản đóng góp bảo hiểm xã hội theo Thông tư 82 của Bộ tài chính. Thu nhập bình quân của nhân viên năm 2019 đạt 4,9 triệu đồng/người/tháng, đến năm 2021 đạt gần 6 triệu đồng/người/tháng. Công ty quy định rõ thời gian làm việc và nghỉ ngơi tại Nội quy lao động và thỏa ước lao động.

- Cơ cấu theo độ tuổi



(Nguồn: Phòng hành chính nhân sự Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

**Biểu đồ 2.2: Biểu đồ thể hiện cơ cấu lao động theo độ tuổi các năm 2019-2021 của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

Do đặc thù ngành mà nhân viên của công ty chủ yếu là nhân viên có tay nghề cũng như kinh nghiệm chiếm tỷ trọng lớn, để đạt được yêu cầu này thì nhân viên tập trung ở độ tuổi từ 30-45. Qua biểu đồ 2 cho thấy tỷ trọng nhân viên ở độ tuổi này có xu hướng tăng nhanh ở năm 2020 tuy nhiên ở năm 2021 bị giảm mạnh và thay vào đó là nhân viên ở độ tuổi 18-30. Nhân sự trong độ tuổi 30-45, 45-60



có xu hướng giảm nhẹ về số lượng nhưng nhân viên ở độ tuổi 18-30 có xu hướng tăng lên. Lực lượng nhân viên trẻ luôn luôn có một sức khỏe tốt cùng với sự nhanh nhẹn, nhanh tiếp thu cập nhật thông tin đáp ứng nhu cầu thị trường, cùng với việc nhân viên trẻ trong những năm gần đây rất tích cực làm thêm nên cũng có cho mình một lượng kinh nghiệm ổn định. Đó cũng là lý do lao động trong độ tuổi 18-30 có xu hướng tăng.

## **2.2 Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

### ***2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh***

**Bảng 2.4 Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	Chi tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	2020/2019		2021/2020	
		Giá trị (VNĐ)	Giá trị (VNĐ)	Giá trị (VNĐ)	Giá trị (VNĐ)	%	Giá trị (VNĐ)	%
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3.705.056.323	3.555.089.644	4.536.368.894	(149.966.679)	-4,0%	981.279.250	28%
2	Các khoản giảm trừ DT	-	-	0	-	-	-	-
3	DT thuần về bán hàng và CCDV (3=1-2)	3.705.056.323	3.555.089.644	4.536.368.894	(149.966.679)	-4,0%	981.279.250	28%
4	Giá vốn hàng bán (4)	2.099.313.446	9.303.603.455	7.563.223.041	7.204.290.009	343,2%	(1.740.380.414)	-19%
5	LN gộp về bán hàng và CCDV (5=3-4)	1.605.742.877	(5.748.513.811)	(3.026.854.147)	(7.354.256.688)	-458,0	2.721.659.664	-47%
6	Doanh thu hoạt động tài chính	2.234.486	1.196.762	3.636.142	(1.037.724)	-46,4%	2.439.380	204%
7	Chi phí tài chính (Chi phí lãi vay)	2.742.139.629	6.758.941.318	5.230.521.004	4.016.801.689	146,5%	(1.528.420.314)	-23%
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.039.439.876	2.845.594.133	13.026.365.958	806.154.257	39,5%	10.180.771.825	358%
9	LN thuần từ HĐKD (9=5+(6-7)-8)	(3.173.602.142)	(15.351.852.500)	(21.280.104.967)	(12.178.250.358)	383,7%	(5.928.252.467)	39%
10	Thu nhập khác	-	14.058.921.212	14.362.542.036	-	-	303.620.824	2%
11	Chi phí khác	-	12.901.078.000	10.962.543.006	-	-	(1.938.534.994)	-15%
12	Lợi nhuận khác (12=10-11)	-	1.157.843.212	3.399.999.030	-	-	2.242.155.818	194%
13	Tổng lợi nhuận trước thuế (13=12+9)	(3.173.602.142)	(14.194.009.288)	(17.880.105.937)	(11.020.407.146)	347,3%	(3.686.096.649)	26%
14	Chi phí thuế TNDN	-	254.870.400	473.519.426	-	-	218.649.026	86%
15	Lợi nhuận sau thuế (15=13-14)	(3.173.602.142)	(14.448.879.688)	(18.353.625.363)	(11.275.277.546)	355,3%	(3.904.745.675)	27%

( Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh )

Căn cứ vào bảng phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh, ta có thể thấy rằng:

Qua báo cáo kết quả kinh doanh ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm 2020 thấp hơn năm trước, cụ thể là năm 2019 thì doanh thu là 3,705,056,323 đồng, sang năm 2020 con số này giảm nhẹ còn 3,555,089,644 đồng còn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm 2021 tăng 981,279,250 đồng so với năm 2020 tương ứng 28%, Nguyên nhân kiến doanh thu của khách sạn năm 2020 giảm là do trong năm 2020 ngành dịch vụ bị ảnh hưởng trực tiếp từ đại dịch Covid cũng như những chính sách đóng cửa của thành phố cũng như nhà nước khiến lượng khách du lịch giảm mạnh, doanh nghiệp mới đi vào hoạt động với vốn đầu tư lớn chi phí vận hành cao đồng thời công ty chỉ tập trung vào lĩnh vực kinh doanh chính là nhà nghỉ khách sạn nên khi ngành du lịch đóng băng khiến lượng khách giảm mạnh khiến doanh thu giảm mạnh trong khi đó các chi phí vẫn tăng mạnh dẫn đến lợi nhuận sau thuế ghi nhận lỗ nặng. Tuy nhiên nửa năm cuối 2021 thành phố Hải Phòng nói riêng và cả nước nói chung áp dụng chính sách mở cửa cải thiện kinh tế cùng với chiến lược kinh doanh chào đón khách hàng có nhu cầu cách ly tại khách sạn giúp cho doanh thu của khách sạn cũng tăng lên đáng kể.

Cụ thể doanh thu thuần năm 2019 là 3,705,056,323 đồng, doanh thu thuần năm 2020 là 3,555,089,644 đồng giảm 149,966,679 đồng và năm 2021 là 4,536,368,894 đồng tăng 981,279,250 đồng tương đương 28% so với năm 2020. Lợi nhuận sau thuế năm 2020 là 14,448,879,688 đồng giảm 11,275,277,546 đồng so với năm 2019; lợi nhuận sau thuế năm 2021 giảm 3,904,745,675 đồng so với năm 2020 một phần là do giá vốn bán hàng giảm và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao.

Doanh thu bán hàng của công ty giảm, lợi nhuận sau thuế giảm mạnh đó là điều đáng buồn cho công ty. Nhìn chung trong năm 2020, 2021 tuy giá vốn tăng mạnh so với năm 2019 tuy nhiên doanh thu không cao nên lợi nhuận sau thuế giảm.

Kết quả sản xuất kinh doanh cho chúng ta nhìn tổng quan về hoạt động của khách sạn trên thị trường. Thông qua kết quả này chúng ta có thể phân tích kinh doanh khách sạn có đạt hiệu quả hay không. Từ đó chúng ta sẽ nhìn nhận rõ cái gì đã đạt được cũng như các tồn tại và nguyên nhân của chúng trong hoạt động kinh doanh của công ty. Trên cơ sở đó mới có thể đưa ra những giải pháp phát huy những điểm mạnh và khắc phục những vấn đề tồn tại nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh.

→ Thông qua bảng chỉ tiêu kinh tế cơ bản về lợi nhuận và doanh thu của công ty trong giai đoạn năm 2019-2021, ta thấy doanh thu năm 2021 cao hơn năm 2020, tuy nhiên doanh thu năm 2020 lại thấp hơn năm 2019. Dù doanh thu năm 2021 cao hơn doanh thu năm 2020 và 2019 tuy nhiên lợi nhuận thu về của năm 2021 lại thấp hơn năm 2020, 2019. Cụ thể nếu như năm 2019 doanh thu đạt 3,705,056,323 đồng thì chỉ tiêu này sang năm 2020 là 3,555,089,644 đồng và năm 2021 là 4,536,368,894 đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2019 âm 3,173,602,142 đồng, chỉ tiêu này sang năm 2020 là âm 14,448,879,688 đồng và năm 2021 là âm 18,353,625,363 đồng. Tuy nhiên nếu chúng ta nhìn vào tổng tài sản và nguồn vốn của công ty thì qua 3 năm 2019, 2020 và 2021 tài sản và nguồn vốn của công ty đều tăng qua các năm cụ thể tổng tài sản và nguồn vốn năm 2019 là 410.086.743.593 đồng thì đến năm 2020 là 498.638.329.102 đồng và năm 2021 là 532.045.351.238 đồng vậy là so với năm 2019 năm 2021 tài sản và nguồn vốn của công ty đã tăng lên 121.958.607.645 đồng.

Nếu chỉ nhìn vào doanh thu và lợi nhuận của công ty thì chúng ta có thấy hoạt động kinh doanh của công ty lỗ nặng tuy nhiên trên thực tế doanh thu của công ty chỉ dựa vào một khách sạn duy nhất đang hoạt động vì các chi nhánh khác của công ty tại Hải Phòng và Hồ Chí Minh đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện cũng vì vậy 3 năm qua các chi phí của công ty tăng mạnh trong khi đó hoàn toàn không có doanh thu từ 2 khách sạn đang xây dựng dẫn đến việc công ty không mang về lợi nhuận kinh doanh. Nhưng nếu chúng ta nhìn công ty một cách tổng quát thì chúng ta có thể thấy mặc dù lợi nhuận và doanh thu của công ty hoàn toàn không có tuy nhiên tài sản và nguồn vốn của công ty đã tăng mạnh. Với đặc thù của một công ty mới đi vào hoạt động thì việc lỗ khi kinh doanh là có thể chấp nhận được.

### ***2.2.2 Phân tích chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận***

**Bảng 2.5 Phân tích chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	Chỉ tiêu	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
		2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	3,705,056,323	3,555,089,644	4,536,368,894	-149,966,679	-4.0%	981,279,250	28%
2	Doanh thu HĐTC	2,234,486	1,196,762	3,636,142	-1,037,724	-46.4%	2,439,380	204%
3	Thu nhập khác	0	14,058,921,212	14,362,542,036	14,058,921,212		303,620,824	2%
4	Tổng doanh thu	3,707,290,809	17,615,207,618	18,902,547,072	13,907,916,809	375.2%	1,287,339,454	7%
5	Lợi nhuận sau thuế	(3,173,602,142)	(14,448,879,688)	(18,353,625,363)	(11,275,277,546)	355.3%	(3,904,745,675)	27%
6	Tỷ suất lợi nhuận doanh thu	-0.86	-4.06	-4.05	-3.21	374.5%	0.02	-0.5%

( Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh )

Theo số liệu ở bảng trên ta thấy: Tổng doanh thu năm 2020 tăng lên so với năm 2019 là 13,907,916,809 đồng tương ứng với 375.2% nguyên nhân là do sự tăng lên của thu nhập khác. Năm 2021 doanh thu từ hoạt động tài chính có xu hướng giảm tuy nhiên với việc doanh thu thuần và thu nhập khác tăng nên đã giúp tổng doanh thu tăng nhẹ 7% tương ứng với 1,287,339,454 đồng. Lợi nhuận sau thuế năm 2019 là 3,173,602,142 đồng, năm 2020 là 14,448,879,688 đồng và năm 2021 là 18,353,625,363 đồng. Như vậy lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp liên tục giảm qua các năm nếu năm 2020 so với năm 2019 là 11,275,277,546 đồng tương ứng 355.3% thì đến năm 2021 tiếp tục giảm thêm 27% tương ứng với 3,904,745,675 đồng. Lợi nhuận sau thuế giảm mạnh là một nhược điểm của doanh nghiệp.

Tỷ suất LNST trên doanh thu thuần của công ty năm 2020 là âm 4.06 điều này có nghĩa là trong tổng 100 đồng tổng doanh thu mà công ty thực hiện được trong năm 2020 là 406 đồng LNST. Tỷ lệ lợi nhuận doanh thu năm 2020 giảm 3.21 lần so với năm 2019, tương ứng với tỷ lệ giảm 374.5%. Tương tự năm 2021 tỷ suất LNST trên doanh thu thuần của công ty âm 4.05 điều đó có nghĩa trong tổng 100 đồng tổng doanh thu mà công ty thực hiện được trong năm 2021 là 405 đồng LNST. Tỷ lệ lợi nhuận doanh thu năm 2021 tăng 0.02 lần so với năm 2020, tương ứng với tỷ lệ tăng 0.5%. Tuy chỉ tăng nhẹ nhưng đây là một tín hiệu đáng mừng cho doanh nghiệp.

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

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

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

Chi phí kinh doanh gồm: Giá vốn hàng bán, Chi phí bán hàng, Chi phí QLDN, Chi phí TC.

**Bảng 2.6: Bảng phân tích các chỉ tiêu chi phí của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	Chỉ tiêu	Năm			So sánh 2020/2019			So sánh 2021/2020
		2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Giá vốn hàng bán	2,099,313,446	9,303,603,455	7,563,223,041	7,204,290,009	343.20%	-1,740,380,414	-19%
2	Chi phí tài chính	2,742,139,629	6,758,941,318	5,230,521,004	4,016,801,689	146.50%	-1,528,420,314	-23%
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2,039,439,876	2,845,594,133	13,026,365,958	806,154,257	39.50%	10,180,771,825	358%
4	Chi phí khác		12,901,078,000	10,962,543,006	12,901,078,000		-1,938,534,994	-15%
5	Tổng chi phí	6,880,892,951	31,809,216,906	36,782,653,009	24,928,323,955	362.30%	4,973,436,103	16%
6	Doanh thu thuần	3,705,056,323	3,555,089,644	4,536,368,894	-149,966,679	-4.00%	981,279,250	28%
7	Doanh thu hoạt động tài chính	2,234,486	1,196,762	3,636,142	-1,037,724	-46.40%	2,439,380	204%
8	Thu nhập khác		14,058,921,212	14,362,542,036	14,058,921,212		303,620,824	2%
9	Tổng doanh thu	3,707,290,809	17,615,207,618	18,902,547,072	13,907,916,809	375.20%	1,287,339,454	7%
10	Lợi nhuận sau thuế	-3,173,602,142	-14,448,879,688	-18,353,625,363	-11,275,277,546	355.30%	-3,904,745,675	27%
11	Hiệu quả sử dụng CP	0.54	0.11	0.12	-0.43	-79.20%	0.01	10%
12	Sức sinh lời của CP	-0.46	-0.45	-0.5	0.01	-1.50%	-0.04	10%

( Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh )

- Tổng chi phí năm 2020 so với năm 2019 tăng 24,928,323,955 đồng tương ứng với tỷ lệ 362.3%. Tổng chi phí tăng lên nguyên nhân chủ yếu là do giá vốn hàng bán, chi phí tài chính cũng như chi phí khác tăng cao. Cụ thể giá vốn hàng bán tăng 7,204,290,009 đồng tương ứng 343.2 %, chi phí tài chính tăng 146.5% tương đương 4,016,801,689 đặc biệt chi phí khác tăng thêm 12,901,078,000 đồng so với năm 2019. Sang năm 2021 tổng chi phí có xu hướng giảm khi giá vốn hàng bán giảm 19% tương ứng 1,740,380,414 đồng, chi phí tài chính giảm 1,528,420,314 đồng tương ứng 23% và chi phí khác giảm 15% tương ứng 1,938,534,994 đồng. Tuy nhiên nếu năm 2020 so với năm 2019 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng không đáng kể thì năm 2021 tăng 358% tương ứng 10,180,771,825 đồng so với năm 2020.

- Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2020 là 0.11 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 11 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí năm 2020 nhỏ hơn năm 2019 0.43 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 79.2%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của chi phí cao hơn tốc độ tăng của doanh thu. Tương tự năm 2021 hiệu quả sử dụng chi phí là 0.12 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 12 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí năm 2021 lớn hơn năm 2020 0.01 lần, tương ứng với tỷ lệ tăng 10.3%.

- Sức sinh lời của chi phí năm 2020 là âm 0.45 lần. Tức là cứ 100 đồng chi phí tham gia vào hoạt động kinh doanh sẽ lỗ 45 đồng lợi nhuận. So với năm 2019, sức sinh lời của chi phí đã tăng 0.01 lần tương ứng với tỷ lệ 1.5%. Tương tự năm 2021 sức sinh lời của chi phí là âm 0.50 lần. Tức là cứ 100 đồng chi phí tham gia vào hoạt động kinh doanh sẽ lỗ 50 đồng lợi nhuận. So với năm 2020, sức sinh lời của chi phí đã giảm 0.04 lần tương ứng với tỷ lệ 9.8%.

- Đó cũng là do tốc độ tăng của lợi nhuận là 7%, trong khi đó tốc độ tăng của

chi phí là 16%.

#### **2.2.4 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn**

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



**Bảng 2.7: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
			2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	3.705.056.323	3.555.089.644	4.536.368.894	-149.966.679	-4%	981.279.250	28%
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	-3.173.602.142	-14.448.879.688	-18.353.625.363	-11.275.277.546	355%	-3.904.745.675	27%
3	Vốn KD bình quân	Đồng	163.773.032.272	213.925.066.771	240.018.914.456	50.152.034.499	31%	26.093.847.686	12%
4	Sức SX của vốn KD (1/3)	Lần	0,023	0,017	0,019	-0,006	-27%	0,002	14%
5	Sức sinh lời của vốn KD (2/3)	Lần	-0,019	-0,068	-0,076	-0,048	249%	-0,009	13%

( Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh )

**Nhận xét:**

Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2019 là 0.023 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 2.3 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2020 là 0.017 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 1.7 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2021 là 0.019 có nghĩa 100 đồng vốn kinh doanh mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 1.9 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất năm 2020 giảm 0.006 lần tương ứng 27% so với năm 2019 và sức sản xuất năm 2021 tăng 0.002 lần tương ứng 14% so với năm 2020.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2019 là âm 0.019 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra lỗ 1.9 đồng lợi nhuận. Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2020 là âm 0.068 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra lỗ 6.8 đồng lợi nhuận. Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2021 là âm 0.076 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra lỗ 7.6 đồng lợi nhuận. Như vậy sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2020 đã giảm 0.048 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 249% so với năm 2019, tương tự sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2021 đã giảm 0.009 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 13% so với năm 2020.

Ta thấy chỉ tiêu đánh giá hiệu quả nguồn vốn biến động. Nếu sức sản xuất của vốn kinh doanh của năm 2020 giảm so với năm 2019 và năm 2021 tăng nhẹ so với năm 2020 thì sức sinh lời của vốn kinh doanh lại giảm mạnh qua các năm so với năm 2019. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng tổng vốn năm 2020, 2021 không hiệu quả bằng năm 2019. Doanh nghiệp cần thay đổi chiến lược kinh doanh để mang lại lợi nhuận trong các năm tiếp theo.

- Phân tích đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn cố định

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

**Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
			2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	3.705.056.323	3.555.089.644	4.536.368.894	-149.966.679	-4%	981.279.250	28%
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	-3.173.602.142	-14.448.879.688	-18.353.625.363	-11.275.277.546	355%	-3.904.745.675	27%
3	Vốn cố định bình quân	Đồng	259.092.537.285	390.174.755.290	462.467.865.518	131.082.218.005	51%	72.293.110.228	19%
4	Sức SX của vốn cố định (1/3)	Lần	0,014	0,009	0,010	-0,005	-36%	0,001	8%
5	Sức sinh lời của vốn cố định (2/3)	Lần	-0,012	-0,037	-0,040	-0,025	202%	-0,003	7%

( Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh )

**Nhận xét:**

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty đã giảm đi. Năm 2019 hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty là 0.014 tức là cứ 100 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 1.4 đồng doanh thu thuần, năm 2020 hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm còn 0.009 tức là cứ 100 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0.9 đồng doanh thu thuần. Năm 2021 hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng lên 0.010 tức là cứ 100 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 1 đồng doanh thu thuần. Điều đó cho ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định đã giảm 0,005 lần, tương ứng với tỷ lệ giảm 36% vào năm 2020 so với năm 2019 và vốn cố định đã tăng 0.001 lần, tương ứng với tỷ lệ 8% vào năm 2021 so với năm 2020. Nguyên nhân hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty biến động qua các năm là do công ty đầu tư vào các tài sản cố định, xây dựng thêm một số chi nhánh tại Hải Phòng và Hồ Chí Minh.

Sức sinh lời của vốn cố định công ty đã giảm xuống. Cụ thể, năm 2019 sức sinh lời vốn cố định là âm 0.012 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra âm 1.2 đồng lợi nhuận. Đến năm 2020, sức sinh lời vốn cố định giảm xuống âm 0.037 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra âm 3.7 đồng lợi nhuận. Và năm 2021 sức sinh lời vốn cố định giảm xuống âm 0.040 lần, tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra âm 4 đồng lợi nhuận. Điều đó cho ta thấy sức sinh lời vốn cố định năm 2021 so với năm 2020 giảm 0,003 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 7% và sức sinh lời vốn cố định năm 2020 so với năm 2019 giảm 0,025 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 202%.

- Phân tích đánh giá về việc sử dụng vốn lưu động

**Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
			2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	3.705.056.323	3.555.089.644	4.536.368.894	-149.966.679	-4%	981.279.250	28%
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	- 3.173.602.142	- 14.448.879.688	- 18.353.625.363	- 11.275.277.546	355%	- 3.904.745.675	27%
3	Vốn lưu động bình quân	Đồng	5.704.460.605	3.139.614.854	1.464.163.616	-2.564.845.751	-45%	- 1.675.451.238	-53%
4	Sức SX của vốn lưu động (1/3)	Lần	0,650	1,132	3,098	0,483	74%	1,966	174%
5	Sức sinh lời của vốn lưu động (2/3)	Lần	-0,556	-4,602	-12,535	-4,046	727%	-7,933	172%

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

**Nhận xét:**

Vòng quay vốn lưu động của công ty qua ba năm có xu hướng tăng lên. Cụ thể, năm 2019 vòng quay vốn lưu động bình quân là 0.650 vòng. Tức là cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu về âm 65 đồng doanh thu thuần. Hệ số này năm 2020 là 1.132 vòng, tăng 0.483 vòng so với năm 2019, có nghĩa cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 113.2 đồng doanh thu thuần. Năm 2021 vòng quay vốn lưu động bình quân là 3.098 vòng, tăng 1.966 vòng so với năm 2020, có nghĩa cứ bình quân 100 đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu về 196.6 đồng doanh thu thuần.

Hiệu suất sử dụng vốn lưu động giảm xuống. Năm 2019, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là âm 0.556 lần tức là 100 đồng vốn lưu động tham gia vào sản xuất thì tạo ra 55.6 đồng lợi nhuận. Đến năm 2020, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là âm 4.602 lần. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động giảm 4.046 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 727% so với năm 2019. Năm 2021, hiệu suất sử dụng vốn lưu động là âm 12.535 lần, hiệu suất sử dụng vốn lưu động giảm 7.933 lần tương ứng với tỷ lệ giảm 172%. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn lưu động của công ty giảm xuống.

**2.2.5 Phân tích chỉ tiêu về tài chính căn bản**

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

**Bảng 2.10 Nhóm chỉ tiêu cơ cấu của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
			2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Tổng nguồn vốn	Đồng	410,086,743,593	498,638,329,102	532,045,351,238	88,551,585,509	22%	33,407,022,136	7%
2	Nguồn vốn chủ sở hữu	Đồng	324,890,380,357	408,937,042,669	394,593,036,949	84,046,662,312	26%	-14,344,005,720	-4%
3	Nợ phải trả	Đồng	85,196,363,236	89,701,286,433	137,452,314,289	4,504,923,197	5%	47,751,027,856	53%
4	Tài sản ngắn hạn	Đồng	77,324,393,963	51,051,168,153	54,696,781,152	-26,273,225,810	-34%	3,645,612,999	7%
5	Tài sản dài hạn	Đồng	332,762,349,630	447,587,160,949	477,348,570,086	114,824,811,319	35%	29,761,409,137	7%
6	Hệ số nợ (3/1)	%	20.78	17.99	25.83	-2.79	-0.13	7.85	44%
7	Tỷ suất tài trợ (2/1)	%	79.22	82.01	74.17	2.79	0.04	-7.85	-10%
8	Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/1)	%	81.14	89.76	89.72	8.62	0.11	-0.04	-0.05%
9	Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/1)	%	18.86	10.24	10.28	-8.62	-0.46	0.04	0.41%
10	Tỷ suất đầu tư tài trợ TSDH (2/5)	%	97.63	91.36	82.66	-6.27	-0.06	-8.70	-10%

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

**Nhận xét:**

Hệ số nợ năm 2020 giảm so với năm 2019 là 13% tuy nhiên lại tăng 44% vào năm 2021 so với năm 2020, cụ thể hệ số nợ năm 2019 là 20.78% giảm 02.79% xuống còn 17.99% và tăng 7.85% vào năm 2021 so với năm 2020 làm cho hệ số nợ tăng lên 25.83%. Tức là năm 2019 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng có 20.78 đồng vay nợ, còn trong năm 2020, cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 17.99 đồng vay nợ và năm 2021 cứ 100 đồng vốn doanh nghiệp sử dụng có 25.83 đồng vay nợ. Ta thấy hệ số nợ của công ty là khá thấp, trên 17% vào năm 2020, trên 20% vào năm 2019 và trên 25% vào năm 2021. Nguyên nhân có thể nhận thấy chính là do nợ ngắn hạn của công ty tương đối lớn. Đặc biệt là khoản phải trả người bán, người mua trả tiền trước, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước và các khoản phải trả, phải nộp khác. Ngoài ra công ty khoản vay nợ dài hạn của công ty khá lớn điều đó khiến công ty có thêm áp lực về vay nợ.

Do hệ số nợ năm 2020 giảm dẫn tới tỷ suất tự tài trợ tăng trong năm 2020 và ngược lại hệ số nợ năm 2021 tăng dẫn đến tỷ suất tự tài trợ giảm trong năm 2021. Cụ thể, năm 2019 tỷ suất tự tài trợ 79.22% đến năm 2020 tỷ suất tự tài trợ là 82.01% và năm 2021 là 74.17%. Điều đó có nghĩa, trong năm 2019, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 79.22 đồng vốn chủ sở hữu, trong năm 2020, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 82.01 đồng vốn chủ sở hữu còn năm 2021, cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 74.17 đồng vốn chủ sở hữu. Trong cả 3 năm hệ số vốn chủ đều lớn hơn 70% chứng tỏ mức độ độc lập của doanh nghiệp là cao. Tuy nhiên khi doanh nghiệp sử dụng đồng vốn vay có hiệu quả thì hệ số nợ cao sẽ có lợi. Hệ số nợ được coi là đòn bẩy tài chính, nó được sử dụng để điều chỉnh vốn chủ sở hữu trong các trường hợp cần thiết.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn của công ty 2019 là 18.86% có nghĩa là trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 18.86 đồng là tài sản ngắn hạn, và cho tới năm 2020, tỷ suất này là 10.24 %, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 10.24 đồng tài sản ngắn hạn và tỷ suất này ở năm 2021 là 10.28%, có nghĩa là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 10.28 đồng tài sản ngắn hạn. Như vậy tỉ trọng



tài sản ngắn hạn trong tổng vốn kinh doanh là thấp và có xu hướng giảm. Điều này có thể là do sự sụt giảm đáng kể của lượng tiền mặt tồn quỹ của doanh nghiệp.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn dùng để đánh giá năng lực hiện có của doanh nghiệp, đánh giá trình độ máy móc thiết bị và cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tỷ suất này năm 2019 là 81.14%, đến năm 2020 tăng lên 89.76%, tức là tăng 8.62 % so với năm 2019 và năm 2021 giảm nhẹ 0.04% so với năm 2020 còn 89.72%. Tỷ suất đầu tư tăng phản ánh năm lực sản xuất của công ty có xu hướng tăng. Rõ ràng, khả năng tự đầu tư của doanh nghiệp đã tốt hơn. Trong những năm tiếp theo, công ty vẫn phải chú trọng hơn tới việc đầu tư mở rộng quy mô, đẩy nhanh quá trình đi vào hoạt động của các dự án đang dở.

Số liệu về tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn cho biết vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng cho trang bị tài sản cố định là bao nhiêu. Ta thấy, tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định năm 2019 là 97.63 %, năm 2020, tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn là 91.36% và đến năm 2021 tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn là 82.66%. Năm 2020 và 2021 tỷ số này có xu hướng giảm so với năm 2019 doanh nghiệp nên cần nhắc về các con số này. Cả 3 năm tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn đều nhỏ hơn 1, chứng tỏ tài chính của công ty vẫn chưa thực sự vững mạnh.

**Bảng 2.11 Tỷ số khả năng thanh toán của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
			2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Tổng tài sản	Đồng	410,086,743,593	498,638,329,102	532,045,351,238	88,551,585,509	122%	33,407,022,136	7%
2	Nguồn tổng nợ phải trả	Đồng	85,196,363,236	89,701,286,433	137,452,314,289	4,504,923,197	105%	47,751,027,856	53%
3	Tổng tài sản ngắn hạn	Đồng	77,324,393,963	51,051,168,153	54,696,781,152	-26,273,225,810	66%	3,645,612,999	7%
4	Tổng nợ ngắn hạn	Đồng	8,870,866,704	13,375,789,901	37,126,817,757	4,504,923,197	151%	23,751,027,856	178%
5	Hàng tồn kho	Đồng	21,166,012	430,826,280	230,856,352	409,660,268	2035%	-199,969,928	-46%
6	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	-3,173,602,142	-14,194,009,288	-17,880,105,937	-11,020,407,146	447%	-3,686,096,649	26%
7	Lãi vay	Đồng	2,742,139,629	6,758,941,318	5,230,521,004	4,016,801,689	246%	-1,528,420,314	-23%
8	Hệ số TT tổng quát (1/2)	Lần	4.81	5.56	3.87	0.75	115%	-1.69	-30%
9	Hệ số TT ngắn hạn (3/4)	Lần	8.72	3.82	1.47	-4.90	44%	-2.34	-61%
10	Hệ số TT nhanh (3-5)/4	Lần	8.71	3.78	1.47	-4.93	43%	-2.32	-61%
11	Hệ số TT lãi vay (6+7)/7	Lần	-0.16	-1.10	-2.42	-0.94	699%	-1.32	120%

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

**Nhận xét:**

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2020 tăng so với năm 2019 từ 4.81 lần năm 2019 tăng lên 5.56 lần năm 2020. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2019 có 4.81 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2020 là 5.56 đồng. Cùng với đó và hệ số thanh toán tổng quát năm 2021 giảm so với năm 2020 từ 5.56 lần năm 2020 giảm xuống 3.87 lần năm 2021. Điều này có nghĩa cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2020 5.56 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2021 là 3.87 đồng. Ta thấy hệ số thanh toán tổng quát như trên là khá tốt, chứng tỏ các khoản huy động tài sản bên ngoài đều có tài sản đảm bảo.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty có xu hướng giảm đi. Năm 2019 cứ đi vay 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 872 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2020 con số này giảm còn 382 đồng và năm 2021 là 147. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2020 đã giảm đi 4.90 lần so với năm 2019 tương ứng với tỷ lệ giảm 44%, cùng với đó khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2021 đã giảm đi 2.34 lần so với năm 2020 tương ứng với tỷ lệ giảm 61%.

Trong vấn đề thanh toán thì khả năng thanh toán nhanh của công ty còn kém. Cụ thể trong năm 2019, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 8.71 đồng tài sản tương đương tiền, đến năm 2020, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 3.78 đồng tài sản tương đương tiền và năm 2021, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1.47 đồng tài sản tương đương tiền. So với năm 2019, hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2020 đã giảm đi 4.93 lần tương đương với tỷ lệ giảm 43% và so với năm 2020, hệ số thanh toán nhanh của công ty năm 2021 đã giảm đi 2.32 lần tương đương với tỷ lệ giảm 61%.

Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay trong cả 3 năm 2019, 2020 và 2021 đều ở mức  $< 1$ . Năm 2019, hệ số thanh toán lãi vay là -0.16 lần, năm 2020 con số này chỉ còn là -1.10 lần giảm 0.94% so với năm 2019 và tới năm 2021, hệ số thanh toán lãi vay là -2.42 lần giảm 1.32 lần so với năm 2020. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty vẫn được

nhìn nhận là rất thấp, cho thấy khả năng đảm bảo thanh toán các khoản vay của doanh nghiệp là chưa được sử dụng hiệu quả.

Tóm lại, khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho ta thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty trong 3 năm 2019, 2020 và 2021 không quá tốt. Tuy nhiên với việc mới chỉ đi vào hoạt động 1/3 khách sạn thuộc công ty nên tài sản ngắn hạn đặc biệt là Tiền và các khoản tương đương tiền không đủ đảm bảo thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn của công ty. Nhưng đến giữa năm nay hai khách sạn đi vào hoạt động sẽ giúp hệ số này tăng lên.

- Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời

**Bảng 2.12 Tỷ số khả năng sinh lời của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
1	Doanh thu thuần	3,705,056,323	3,555,089,644	4,536,368,894
2	Lợi nhuận sau thuế	-3,173,602,142	-14,448,879,688	-18,353,625,363
3	Tổng nguồn vốn	410,086,743,593	498,638,329,102	532,045,351,238
4	Vốn chủ sở hữu	324,890,380,357	408,937,042,669	394,593,036,949
5	Hiệu suất sử dụng tổng nguồn vốn (ROI) (5=1/3)	0.0090	0.0071	0.0085
6	Tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA) (6=2/3)	-0.0077	-0.0290	-0.0345
7	Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu ROE (7=2/4)	-0.0098	-0.0353	-0.0465
8	Tỷ suất lợi nhuận doanh thu ROS (8=2/1)	-0.8566	-4.0643	-4.0459

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

### **- Tỷ suất sinh lời của vốn (ROI)**

Hiệu suất sử dụng tổng nguồn vốn của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh biến động qua các năm cụ thể nếu năm 2019 là 0.090 thì năm 2020 giảm xuống 0.0071 và đến năm 2021 tăng 0.0014 lên 0.0085. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn của doanh nghiệp biến động chủ yếu là do công ty tập trung xây dựng các chi nhánh mới nhưng đại dịch COVID-19 khiến cho tăng trưởng doanh thu trong giai đoạn này biến động.

### **- Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)**

Khả năng tạo ra doanh thu của doanh nghiệp là những chiến lược dài hạn, quyết định tạo ra lợi nhuận và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên mục tiêu cuối cùng của chủ doanh nghiệp không phải là doanh thu mà là lợi nhuận sau thuế. Do vậy để tăng lợi nhuận sau thuế cần phải duy trì tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí, khi đó mới có sự tăng trưởng bền vững.

Tỷ suất sinh lời của doanh thu thể hiện trình độ kiểm soát chi phí của doanh nghiệp nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường. Năm 2019, ứng với mỗi 100 đồng doanh thu thì doanh nghiệp lỗ 0.8566 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Các năm tiếp theo lần lượt lỗ 4.0643 đồng và 4.0459 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay trên mỗi 100 đồng doanh thu thu được.

### **- Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)**

Trong quá trình tiến hành những hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp mong muốn mở rộng quy mô sản xuất, thị trường tiêu thụ, nhằm phát triển nhanh và mạnh hơn. Do vậy, chủ doanh nghiệp có thể dùng tỷ suất sinh lời của tài sản để đánh giá hiệu quả sử dụng các tài sản đã đầu tư.

Tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA) giảm qua các năm từ 2019-2021, lần lượt là 0.0077, 0.0290, 0.0345. Cụ thể năm 2020 một đồng tài sản sẽ tạo ra được 0.0071 đồng doanh thu giảm gần 21% so với năm 2019, lợi nhuận sau thuế trên một đồng doanh thu âm 0.0290, giảm 274.43% so với năm 2019. Tương tự như thế năm 2021 một đồng tài sản tạo ra được 0.0085 đồng doanh thu tăng 20% so

với năm 2020, lợi nhuận sau thuế trên một đồng doanh thu âm 0.0345, so với năm 2020 giảm 19%. Như vậy một trong những mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp là tăng hệ số sinh lời của vốn chủ sở hữu. Ở đây cả ba chỉ tiêu tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu, tỷ suất sinh lời trên tài sản và hiệu suất sử dụng tổng nguồn vốn đều giảm. Đó là một tín hiệu không tốt của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu ROA liên tục biến động giảm phản ánh hiệu quả của việc sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng thấp. Điều này xảy ra là do doanh nghiệp liên tục tăng vốn đầu tư nhưng không mang về lợi nhuận kinh doanh.

#### **- Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)**

Chỉ tiêu ROE phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu. Các nhà đầu tư thường rất quan tâm tới chỉ tiêu này, nó là một trong những căn cứ để các nhà đầu tư quyết định việc nên hay không nên đầu tư vào 1 doanh nghiệp. Thêm vào đó, tăng mức doanh lợi VCSH là mục tiêu quan trọng trong hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) giảm ở năm 2019-2020 và có xu hướng tăng nhẹ ở năm 2021, lần lượt là: -0.8566, -4.0643, -4.0459.

Từ những phân tích trên cho thấy, để có thể cải thiện và gia tăng chỉ tiêu ROE của doanh nghiệp, biện pháp hiệu quả nhất đó là làm sao để cải thiện chỉ tiêu hệ số sử dụng vốn của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp không thể làm gia tăng chỉ tiêu này thì cũng cần có những biện pháp để không làm sụt giảm chỉ tiêu này, bởi nó là nguyên nhân kéo theo sự gia tăng chỉ tiêu ROE của doanh nghiệp.

- Nhóm chỉ tiêu hoạt động

**Bảng 2.13 Phân tích nhóm chỉ tiêu hoạt động của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
			2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Các khoản phải thu	Đồng	39.565.843.118	3.965.163.266	5.348.622.932	-35.600.679.852	-90%	1.383.459.666	35%
2	Hàng tồn kho	Đồng	21.166.012	430.826.280	230.856.352	409.660.268	1935%	-199.969.928	-46%
3	Vốn lưu động	Đồng	68.453.527.259	37.675.378.252	17.569.963.395	-30.778.149.007	-45%	-20.105.414.857	-53%
4	Vốn cố định	Đồng	332.762.349.630	447.587.160.949	477.348.570.086	114.824.811.319	35%	29.761.409.137	7%
5	Tổng nguồn vốn	Đồng	410.086.743.593	498.638.329.102	532.045.351.238	88.551.585.509	22%	33.407.022.136	7%
6	Doanh thu thuần	Đồng	3.705.056.323	3.555.089.644	4.536.368.894	-149.966.679	-4%	981.279.250	28%
7	Giá vốn hàng bán	Đồng	2.099.313.446	9.303.603.455	7.563.223.041	7.204.290.009	343%	-1.740.380.414	-19%
8	Số vòng quay hàng tồn kho (7/((2*)/2)	Vòng	175,665	41,167	22,861	-134,498	-77%	-18,307	-44%
9	Số ngày một vòng quay HTK (360/8)	Ngày	2,049	8,745	15,748	6,695	327%	7,003	80%
10	Vòng quay các khoản phải thu (6/((7*)/2)	Vòng	3,111	0,624	0,538	-2,487	-80%	-0,086	-14%
11	Kỳ thu tiền trung bình ( 360/10)	Ngày	115,737	577,348	669,264	461,612	399%	91,916	16%
12	Vòng quay vốn lưu động (6/((3*)/2)	Vòng	0,075	0,067	0,164	-0,008	-10%	0,097	145%
13	Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động (360/12)	Ngày	4.814	5.373	2.192	559,232	12%	-3.181,38	-59%
14	Vòng quay toàn bộ vốn (6/((5*)/2)	Vòng	0,012	0,008	0,009	-0,004	-34%	0,001	13%
15	Hiệu suất sử dụng vốn cố định (6/4)	Lần	0,011	0,008	0,01	-0,003	-29%	0,002	20%

(\*) : số dư kì trước + số dư kì sau

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)



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

So sánh trong 3 năm 2019, 2020 và 2021, ta thấy số vòng quay hàng tồn kho đã bị giảm xuống. Cụ thể năm 2019, số vòng quay hàng tồn kho là 175.665 vòng, đến năm 2020, số vòng quay hàng tồn kho là 41.167 vòng và năm 2021 số vòng quay hàng tồn kho là 22.861 vòng. Như vậy năm 2020 số vòng quay hàng tồn kho giảm 134.498 vòng, tương ứng 77% và năm 2021 giảm 44% tương ứng 18.307 vòng. Số vòng quay hàng tồn kho giảm làm cho số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho tăng lên, cho thấy hàng tồn kho của công ty đã có hiện tượng bị ứ đọng, không được giải phóng nhanh nhưng số lượng hàng tồn kho rất ít và trong tầm kiểm soát của công ty. Đây được cho là chỉ tiêu gây ảnh hưởng lớn tới HĐKD của công ty cũng nhưng tài chính DN.

- Số vòng quay các khoản phải thu và số ngày một vòng quay các khoản phải thu:

Về số vòng quay các khoản phải thu năm 2019 là 3.111 vòng, năm 2020 là 0.624 vòng và năm 2021 0.538 vòng. Đã có sự giảm xuống về số vòng quay các khoản phải thu là 2.487 vòng tương ứng 80% vào năm 2020 so với năm 2019 và năm 2021 giảm 14% tương ứng 0.086 vòng so với năm 2020. Điều đó chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu chậm, đó là dấu hiệu không tốt vì doanh nghiệp phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu. Vì vòng quay các khoản phải thu giảm, nên trong năm 2020 và 2021, kỳ thu tiền trung bình tăng. Đây là một dấu hiệu không tốt trong công tác thu hồi nợ của công ty.

- Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động:

Số vòng quay vốn lưu động năm 2019 là 0.075 vòng tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì lỗ 7.5 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 4814 ngày. Trong năm 2020 số vòng quay vốn lưu động là 0.067 vòng tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì lỗ 6.7 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 5373 ngày. Cùng với đó Số vòng quay vốn lưu động năm 2021 là 0.164 vòng tức là cứ bỏ 1 đồng vốn lưu động ra kinh doanh thì lỗ 16.4 đồng doanh thu thuần tương ứng với

số ngày một vòng quay vốn lưu động là 2192 ngày. So với năm 2019 thì năm 2020 số vòng quay vốn lưu động giảm 0.008 vòng tương ứng với 10% và so với năm 2020 thì 2021 tăng 0.097 vòng tương đương 145%.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2019 là 0.011 có nghĩa là cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 0.011 đồng doanh thu thuần. Năm 2020 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 0.008 đồng doanh thu thuần. Năm 2021 cứ đầu tư trung bình 1 đồng vốn cố định vào sản xuất thì tạo ra 0.010 đồng doanh thu thuần. Ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định năm 2020 giảm 0.003 tương ứng 29% so với năm 2019. Tuy nhiên hiệu quả sử dụng vốn cố định năm 2021 tăng so với năm 2020, tuy không đáng kể 0,002 vòng tương ứng 20%. Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp không ổn định. Các loại tài sản cố định phục vụ kinh doanh chưa được sử dụng hết công suất.

- Vòng quay toàn bộ vốn

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2019 là 0.012 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 0.012 đồng doanh thu thuần. Năm 2020 số vòng quay toàn bộ vốn là 0.008 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 0.008 đồng doanh thu thuần. Và năm 2021 số vòng quay toàn bộ vốn là 0.009 vòng nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng vốn tham gia vào hoạt động kinh doanh thì tạo ra 0.009 đồng doanh thu thuần. Chứng tỏ doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư là có biến động nhưng không nhiều. Song, doanh thu thuần mà 1 đồng vốn khi tham gia hoạt động kinh doanh mang lại là thấp cho thấy khả năng sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa hiệu quả.

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

**Bảng 2.14 Cơ cấu lao động trong công ty của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2019		NĂM 2020		NĂM 2021	
		SỐ LƯỢNG	TỶ TRỌNG	SỐ LƯỢNG	TỶ TRỌNG	SỐ LƯỢNG	TỶ TRỌNG
1	Tổng số lao động	28	100	73	100	79	100
2	<b>I. Phân theo tính chất công việc</b>						
3	Lao động trực tiếp	15	53.6	15	20.5	15	19.0
4	Lao động gián tiếp	13	46.4	58	79.5	64	81.0
5	<b>II. Phân theo trình độ</b>						0.0
6	Trên Đại học	0	0	1	1.4	2	2.5
7	Đại học	10	35.7	23	31.5	27	34.2
8	Cao đẳng, Trung học chuyên nghiệp	13	46.4	38	52.1	41	51.9
9	Trung học phổ thông	5	17.9	11	15.1	9	11.4

(Nguồn: Phòng Hành chính nhân sự Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

Số lượng lao động của công ty có biến động lớn ở năm 2019-2020 tuy nhiên đến năm 2021 số lượng lao động không có biến động lớn. Đặc biệt công ty chỉ tăng số lượng lao động gián tiếp và giữ nguyên bộ máy lao động trực tiếp. Trình độ Cao đẳng, Trung học chuyên nghiệp vẫn chiếm tỷ trọng lớn khá lớn trong cơ cấu lao động của công ty.

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

**Bảng 2.15 Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
			2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	3,705,056,323	3,555,089,644	4,536,368,894	-149,966,679	-4%	981,279,250	28%
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	-3,173,602,142	-14,448,879,688	-18,353,625,363	-11,275,277,546	355%	-3,904,745,675	27%
3	Tổng số lao động	Đồng	28	73	79	45	161%	6	8%
4	Sức SX của LĐ	Đồng/Người	132,323,440	48,699,858	57,422,391	-83,623,582	-63%	8,722,533	18%
5	Sức sinh lời của LĐ	Đồng/Người	-113,342,934	-197,929,859	-232,324,372	-84,586,925	75%	-34,394,513	17%

(Nguồn: Phòng Hành chính nhân sự của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)

Hiệu quả sử dụng lao động năm 2019 của công ty là 132,323,440 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2019 một lao động của công ty tạo ra 132,323,440 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2020 con số này giảm xuống là 48,699,858 đồng/người/năm. Như vậy hiệu quả sử dụng lao động trong năm 2020 đã giảm xuống so với năm 2019. Cụ thể sức sản xuất sử dụng lao động năm 2020 giảm xuống so với năm 2019 là 83,623,582 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ giảm 63%. Tuy nhiên năm 2021 hiệu quả sử dụng lao động của công ty là 57,422,391 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2021 một lao động của công ty tạo ra 57,422,391 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu quả sử dụng lao động trong năm 2021 đã giảm xuống so với năm 2020. Cụ thể sức sản xuất sử dụng lao động năm 2021 tăng lên so với năm 2020 là 8,722,533 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ tăng 18%.

Năm 2019, hiệu suất sử dụng lao động của công ty là âm 113,342,934 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ năm 2019 một lao động của công ty tạo ra âm 113,342,934 đồng/người/năm. Đến năm 2020 con số này là âm 197,929,859 đồng/người/năm. Và năm 2021 con số này là âm 232,324,372 đồng/người/năm. Như vậy hiệu suất sử dụng lao động năm 2019 so với năm 2020 và năm 2021 đã có sự giảm xuống đáng kể. Cụ thể, hiệu suất sử dụng lao động năm 2020 giảm xuống 84,586,925 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ giảm 75%. Tương tự năm 2021 hiệu suất sử dụng lao động giảm xuống 34,394,513 đồng/người/năm tương đương với tỷ lệ giảm 17%.

Như vậy qua phân tích trên ta thấy Công ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh đã sử dụng lực lượng lao động của mình trong năm 2020, 2021 không quá hiệu quả. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả lao động trong năm 2020 đều giảm so với năm 2019 và chỉ một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả lao động trong năm 2021 tăng so với năm 2020, là cơ sở công ty nên điều chỉnh nhân sự trong công ty. Điều đó góp phần nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

### **2.3 Đánh giá chung**

**Bảng 2.16: Bảng chỉ tiêu tổng hợp của Công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Năm			So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
			2019	2020	2021	(±)	(%)	(±)	(%)
<b>1. Hiệu quả sử dụng vốn</b>									
1.1	Sức sản xuất của VKD	Lần	0,023	0,017	0,019	-0,006	-27%	0,002	14%
1.2	Sức sinh lời của VKD	Lần	-0,019	-0,068	-0,076	-0,048	249%	-0,009	13%
1.3	Sức sản xuất của VCD	Lần	0,014	0,009	0,01	-0,005	-36%	0,001	8%
1.4	Sức sinh lời của VCD	Lần	-0,012	-0,037	-0,04	-0,025	202%	-0,003	7%
1.5	Sức sản xuất của VLD	Lần	1,583	1,838	1,9	0,255	74%	0,062	174%
1.6	Sức sinh lời của VLD	Lần	-1,167	-0,243	-0,25	0,923	727%	-0,007	172%
<b>2. Hiệu quả sử dụng chi phí</b>									
2.1	Sức sản xuất của chi phí	Lần	0,54	0,11	0,12	-0,43	-79,20%	0,01	10%
2.2	Sức sinh lời của chi phí	Lần	-0,46	-0,45	-0,5	0,01	-1,50%	-0,05	10%
<b>3. Hiệu quả sử dụng tài sản</b>									
3.1	Sức sản xuất của tổng tài sản	Lần	0,023	0,017	0,019	-0,006	-27%	0,002	14%
3.2	Sức sản xuất của TSNH	Lần	-20	-26,471	-26,316	-6,471	74%	0,155	174%
3.3	Sức sản xuất của TSDH	Lần	0,014	0,009	0,01	-0,005	-36%	0,001	8%
3.4	Sức sinh lời của tổng tài sản	Lần	-0,019	-0,068	-0,076	-0,048	249%	-0,009	13%
3.5	Sức sinh lời của TSNH	Lần	-1.428,57	-2.941,18	-2.631,58	-1.512,61	727%	309,598	172%
3.6	Sức sinh lời của TSDH	Lần	-0,012	-0,037	-0,04	-0,025	202%	-0,003	7%
<b>4. Khả năng thanh toán</b>									
4.1	Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	4,81	5,56	3,87	0,75	115%	-1,69	-30%
4.2	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	8,72	3,82	1,47	-4,9	44%	-2,34	-61%

4.3	Hệ số thanh toán nhanh	Lần	8,71	3,78	1,47	-4,93	43%	-2,32	-61%
4.4	Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	-0,16	-1,1	-2,42	-0,94	699%	-1,32	120%
<b>5. Hệ số cơ cấu nguồn vốn</b>									
5.1	Hệ số nợ	%	20,78	17,99	25,83	-2,79	-13%	7,85	44%
5.2	Tỷ suất đầu tư vào TSDH	Lần	81,14	89,76	89,72	8,62	11%	-0,04	-0,05%
5.3	Tỷ suất đầu tư vào TSNH	Lần	18,86	10,24	10,28	-8,62	-46%	0,04	0,41%
<b>6. Hệ số hiệu suất hoạt động</b>									
6.1	Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	175,665	41,167	22,861	-134,498	-77%	-18,307	-44%
6.2	Vòng quay khoản phải thu	Ngày	3,111	0,624	0,538	-2,487	-80%	-0,086	-14%
6.3	Hiệu suất sử dụng TSCĐ	Lần	0,011	0,008	0,01	-0,003	-29%	0,002	20%
6.4	Vòng quay tổng vốn	Vòng	0,012	0,008	0,009	-0,004	-34%	0,001	13%
<b>7. Khả năng sinh lời</b>									
7.1	ROE	%	-0,01	-0,035	-0,047	-0,026	262%	-0,011	32%
7.2	ROA	%	-0,008	-0,029	-0,035	-0,021	274%%	-0,006	19%
7.3	ROS	%	-0,857	-4,064	-4,046	-3,208	374%	0,018	-0,5
<b>8. Hiệu quả sử dụng lao động</b>									
8.1	Sức sản xuất của lao động	Lần	132.323.440	48.699.858	57.422.391	-83.623.582	-63%	8.722.533	18%
8.2	Sức sinh lời của lao động	Lần	-113.342.934	-197.929.859	-232.324.372	-84.586.925	75%	-34.394.513	17%

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh)



**Đánh giá chung:**

Thứ nhất: Về cơ cấu tài chính

- Tài sản: Qua việc phân tích ta có thể thấy được kết cấu tài sản của công ty có một số sự thay đổi

+ Tài sản ngắn hạn năm năm 2020 giảm 34% so với năm 2019, năm 2021 tăng 7% so với năm 2020. Đó là do sự biến động tiền và các khoản tương đương tiền năm 2020 so với năm 2019 giảm 5.361.741.678 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm 25%. tiền và các khoản tương đương tiền năm 2021 so với năm 2020 giảm 322.181.030 đồng, tương ứng tỷ lệ giảm 2%. Có sự sụt giảm này là do năm 2020, năm 2021 Công ty đã giảm khoản tiền gửi ngân hàng do việc huy động tiền mặt đầu tư xây dựng các chi nhánh của công ty tại Hải Phòng và Thành phố Hồ Chí Minh.

+ Tài sản dài hạn năm 2021 so với năm 2020 tăng 29.761.409.137 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 7%, tài sản dài hạn năm 2020 so với năm 2019 tăng 114.824.811.319 đồng tương ứng tỷ lệ tăng 35%. Tài sản dài hạn tăng lên chủ yếu là do sự tăng lên của tài sản dở dang dài hạn. Tài sản dở dang dài hạn năm 2020 tăng 79% tương ứng 108.114.265.243 đồng so với năm 2019 và so với năm 2020 tài sản dở dang dài hạn năm 2021 tăng 104.081.006.511 tương ứng 43%. Nguyên nhân là do việc mở rộng kinh doanh, công ty đã đầu tư xây dựng các chi nhánh của công ty tại Hải Phòng và Thành phố Hồ Chí Minh, sửa chữa nâng cấp một số hạng mục tại các chi nhánh.

- Nguồn vốn: Cơ cấu nguồn vốn của công ty cũng có sự biến đổi. Nếu năm 2020 so với năm 2019 vốn của chủ sở hữu tăng 84.046.662.312 đồng tương ứng 26% thì năm 2021 so với năm 2020 vốn của chủ sở hữu giảm 14.344.005.720 đồng tương ứng 4%. Nguyên nhân có thể là do công ty mới chỉ kinh doanh 1/3 khách sạn mà phải thanh toán các loại chi phí cho cả 3 khách sạn.

Thứ hai: Về khả năng thanh toán

- Khả năng thanh toán tổng quát năm 2019, 2020 và năm 2021 đều ở mức cao. Điều đó cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ công ty khá tốt.

- Khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2019 là 8.72, năm 2020 là 3.82 và năm 2021 là 1.47. Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn công ty khá cao, sẽ gây lãng phí việc sử dụng tài sản ngắn hạn. Hệ số này thông thường là 0,5 là hợp lý. Công ty cần xem xét để cân đối giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn.

- Khả năng thanh toán lãi vay có xu hướng giảm xuống. Cụ thể năm 2019 hệ số thanh toán lãi vay là -0.16, năm 2020 là -1.1 và năm 2021 là -2.42. Điều đó cho thấy việc sử dụng vốn vay chưa hiệu quả và chưa đảm bảo khả năng thanh toán lãi vay.

### Thứ 3: Về hiệu quả hoạt động

- Vòng quay hàng tồn kho giảm, cụ thể năm 2019 vòng quay hàng tồn kho là 175.665 sang năm 2020 là 41.167 và năm 2021 là 22.861 tương đương với tỷ lệ giảm 77% và 44%. Điều này cho thấy khả năng tiêu thụ sản phẩm của công ty chưa tốt.

- Khoản phải thu giảm xuống làm kỳ thu tiền bình quân giảm chứng tỏ chính sách thu hồi nợ khá tốt, tuy nhiên khả năng thu hồi vốn vẫn chậm, công ty vẫn bị chiếm dụng vốn trong thanh toán.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp năm 2020 giảm so với năm 2019 tuy nhiên năm 2021 hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp đã tăng so với năm 2020 nhưng ở mức khá thấp, chưa đáp ứng được kì vọng của doanh nghiệp. Hệ số này càng cao thì cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định càng hiệu quả.

- Số vòng quay tổng vốn không ổn định qua 3 năm. Có thể thấy hiệu quả sử dụng vốn năm 2021 tốt hơn năm 2020 nhưng vẫn thấp hơn năm 2019. Trong năm tới công ty cần quan tâm đến quảng bá, thay đổi cách thức truyền thông để thu hút nhiều khách hàng hơn.

### Thứ tư: Về hoạt động kinh doanh

Năm 2021, hầu hết các tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp đều giảm so với năm 2020 và 2019 hoặc có tăng nhưng không đáng kể. Điều này xảy ra khi công ty chưa tiết kiệm được chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh. Trong những năm tới công ty cần thay đổi chiến lược kinh doanh, góp phần tăng thu nhập cho người lao động, giúp sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn.

### **Thành công và hạn chế:**

#### **Thành công**

- Mô hình hoạt động của công ty đã đi vào ổn định
- Ý thức cán bộ công nhân viên toàn công ty đã được nâng lên.
- Hệ thống khách sạn The Shine được mở rộng, cụ thể là cơ sở 2 ở số 14+15+16 Lô 22B, Khu đô thị mới Ngã 5, Sân bay Cát Bi, đường Lê Hồng Phong, Phường Đông Khê, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng và cơ sở 3: Số 25 Lê Thánh Tôn, Quận 1, Hồ Chí Minh sẽ đi vào hoạt động vào tháng 8 năm 2022.
- Tổ chức một cách thành công và có kinh nghiệm đối với các cuộc họp, hội nghị, hội thảo lớn đối với những khách hàng trong nước và quốc tế. Đặc biệt công ty đã thành lập ra bộ phận tổ chức sự kiện, do vậy đã tổ chức tốt và tạo ra uy tín trong việc tổ chức các cuộc hội nghị, hội thảo của tổ chức và công ty với quy mô lớn.
- Môi quan hệ giữa công ty với bạn hàng đã có nhiều uy tín.

#### **Hạn chế**

- Đại dịch COVID-19 kéo dài khiến cho người dân chi tiêu cho cuộc sống ngày càng được thắt chặt, nên sẽ làm ảnh hưởng lớn đến kinh doanh của công ty nói riêng và các ngành kinh doanh và dịch vụ nói chung. Ngoài ra chính sách giãn cách xã hội khiến cho hoạt động của khách sạn đóng băng nhưng vẫn mất chi phí vận hành khiến cho khách sạn vốn lỗ nay càng lỗ.
- Các yếu tố chi phí đầu vào đều tăng. Đây có thể coi là khó khăn lớn đối với công ty.

- Hoạt động quảng bá - xúc tiến du lịch chưa có hệ thống và sâu rộng. Chất lượng thấp, hình thức quảng bá chưa phong phú...

- Công ty kinh doanh ở địa bàn có tính mùa vụ cao, khách chỉ tập trung vào các tháng mùa hè, những tháng còn lại khách ít, doanh thu thấp.

- Địa bàn có nhiều đối thủ cạnh tranh có cùng phân khúc khách hàng, cùng sản phẩm, cùng giá và có sức mạnh cạnh tranh trên cùng phân khúc.

---

**CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ DỊCH VỤ DU LỊCH  
QUANG MINH**

**3.1 Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư  
Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh trong thời gian tới**

- Ngày 17/08/2016, Sở Kế Hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh theo số 0202002802 cho Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh.

- Có thể nói đây là một bước ngoặt quan trọng để doanh nghiệp phát triển theo định hướng của Đảng, được nhà nước khuyến khích, tạo điều kiện và động lực phát triển. Mục đích của cổ phần hóa là việc huy động vốn từ các thành phần kinh tế nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cổ phần hóa nhằm tạo điều kiện để người góp vốn chính là người lao động, nâng cao vai trò là chủ thực sự, từ đó tạo động lực thúc đẩy tăng năng suất lao động, tăng hiệu quả hoạt động của công ty.

- Từ chủ trương trên và các điều kiện cũng như thách thức: Triển vọng của ngành du lịch Việt Nam nói chung và du lịch Hải Phòng nói riêng, cùng với những điều kiện về cơ sở vật chất ngày càng được nâng cao, thách thức cũng như cơ hội đối với công ty trong thực trạng tình hình kinh tế thế giới ngày càng phức tạp, công ty đã đề ra những quan điểm, mục tiêu phát triển trong giai đoạn tiếp theo như sau:

- + Bảo toàn và phát triển vốn cổ đông.
- + Xây dựng nền tảng tài chính của công ty lành mạnh, có mức độ tự chủ và độc lập cao.
- + Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao. Lợi nhuận năm sau phải cao hơn lợi nhuận năm trước, tăng tích lũy để mở rộng kinh doanh và tăng cường đầu tư.
- + Đảm bảo việc làm, nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động.

+ Ổn định và phát triển doanh nghiệp và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với nhà nước và vận động tích cực tham gia các hoạt động xã hội.

+ Xây dựng Công ty trở Công ty có chỗ đứng vững chắc trong ngành dịch vụ ở Hải Phòng nói riêng và Việt Nam nói chung.

- Duy trì, nâng cao chất lượng phục vụ của khách sạn, phát huy các mặt mạnh, hạn chế các mặt yếu. Duy trì lợi thế về vị trí cũng như các lợi thế của một khách sạn có trang thiết bị tương đối sang trọng và hiện đại so với các khách sạn cùng cấp, cùng ở trung tâm thành phố Hải PHỒng.

- Tập trung phát triển thị trường khách công vụ quốc tế

- Tập trung các nguồn lực để đưa kinh doanh lưu trú thành trọng tâm trong kinh doanh so với các dịch vụ kinh doanh khác.

- Xúc tiến, truyền thông quảng bá thương hiệu của khách sạn: Tăng cường quảng báo trên các phương tiện thông tin đại chúng... Bên cạnh đó, chú trọng tuyên truyền quảng bá tại khách sạn, thông qua nâng cao chất lượng sản phẩm, phong cách phục vụ chuyên nghiệp, xây dựng các ấn phẩm, tập gấp giới thiệu về khách sạn với đầy đủ thông tin...

## **3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh lưu trú tại Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh**

### **3.2.1 Quản lý và sử dụng chi phí hợp lý**

#### *3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp*

Do đặc thù của ngành là dịch vụ lưu trú nên doanh nghiệp cũng cần phải chú ý việc bảo toàn và phát triển nguồn vốn bằng cách thực hiện tiết kiệm chi phí nguyên liệu, giảm giá thành dịch vụ sản phẩm, làm tốt công tác phòng ngừa rủi ro trong sản xuất kinh doanh. Đây là giải pháp hữu hiệu để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tăng cường khả năng cạnh tranh.

#### *3.2.1.2 Mục đích của biện pháp*

- Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cũng như nguyên liệu đầu vào góp phần tăng cao hiệu quả sử dụng chi phí. Xây dựng định mức lao động.

- Tăng khả năng cạnh tranh với doanh nghiệp lưu trú khác.

- Tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

### 3.2.1.3 Nội dung của biện pháp

Để quản lý và sử dụng hợp lý tài sản cũng như nguyên liệu đầu vào, công ty có thể thực hiện các giải pháp sau:

- Hiện tại, công ty mới cho đi vào hoạt động 1 khách sạn và đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện 2 khách sạn tại Hải Phòng và Hồ Chí Minh tuy nhiên tốc độ thi công của 2 công trình là vô cùng chậm trễ khi dự kiến hoàn thành và đi vào hoạt động là cuối năm 2021. Quá trình thi công chậm trễ dẫn đến các chi phí phát sinh lớn cùng với đó việc chưa đi vào được hoạt động cũng khiến công ty mất đi cơ hội tìm kiếm một lượng lớn khách hàng tiềm năng do đó công ty phải đốc thúc các nhà thầu cũng như ban dự án đẩy nhanh tiến độ xây dựng của các dự án dở dang để đi vào hoạt động sớm nhất. Ngoài ra phải tiến hành giám sát chặt chẽ quá trình hoàn thiện dự án tránh các trường hợp sai sót về thiết kế cũng như vật liệu để đảm bảo các dự án khai trương đúng kế hoạch.

- Có định mức chi phí rõ ràng, hợp lý

+ Công ty nên định ra mức chi phí hợp lý để sử dụng trong kinh doanh lưu trú là nhỏ hơn hoặc bằng 3/4 tổng doanh thu trong kinh doanh lưu trú. Trong những thời kỳ trái vụ thì chi phí phần lớn phải để bảo trì, mua sắm thay thế thiết bị cũ. Không nên để chi phí trong thời kỳ trái vụ chi phí phần lớn là chi cho nhân viên phục vụ, có định mức cho nhân viên phục vụ là: Lễ tân 10 khách/ lễ tân; nhân viên buồng là 15 buồng/ nhân viên/ ngày, vì thế vào thời kỳ trái vụ ít khách cần cắt giảm hoặc luân chuyển nhân viên ở 2 bộ phận này.

+ Kiểm tra giám sát chi phí cho kinh doanh lưu trú thường xuyên, theo từng ngày, từng tháng hoặc trong một thời gian nhất định để có thể biết được mức chi phí đã phù hợp chưa, từ đó đưa ra phương án tăng giảm chi phí cho hợp lý. Đồng

thời giám sát hiệu quả sử dụng chi phí bỏ ra để tránh lãng phí, thất thoát, hay sai sót.

+ Công ty nên sử dụng hệ thống chiếu sáng bằng đèn tiết kiệm điện, tắt bớt những hệ thống chiếu sáng công cộng vào buổi đêm để tiết kiệm chi phí điện.

+ Gắn trách nhiệm vật chất cho người lao động và khách lưu trú. Để đảm bảo việc giữ gìn bảo vệ tài sản của khách sạn, cũng như trang thiết bị trong phòng ngủ, bằng các nội quy, quy định sử dụng đèn bù khi có hỏng hóc.

### **3.2.2 Biện pháp gia tăng doanh thu**

#### *3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp*

- Qua thực tiễn qua hoạt động kinh doanh các năm 2018-2021 cho thấy, thị phần của Quang Minh trên địa bàn bị mất dần vào tay các đối thủ. Những năm gần đây công tác và chính sách dành cho hoạt động marketing của Quang Minh đạt hiệu quả không cao. Mặc dù mối quan hệ của chủ đầu tư là khá rộng nhưng trong bối cảnh ngày càng có nhiều khách sạn trong phân khúc đi vào hoạt động khiến cho thị phần của Quang Minh có xu hướng biến động. Việc giữ vững thị phần và phát triển thêm khách hàng đòi hỏi phải nhiều giải pháp nhưng trong luận văn này tác giả đi sâu vào giải pháp là Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh cần phải thực hiện nhằm hoàn thiện hoạt động Marketing.

- Điểm hạn chế tồn tại cần khắc phục là nguồn tài chính mà Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh dành cho công tác quảng cáo còn hạn hẹp, chính sách quảng cáo còn chưa đánh vào tâm lý người dùng và cách thức quảng cáo sản phẩm còn chưa đổi mới chưa chú trọng cách hình thức quảng cáo của thời đại như quảng cáo trên internet hay hợp tác với các website hay các nhà cung cấp dịch vụ. Ngoài ra công tác khuyến mãi chưa có gì nổi bật so với các đối thủ.

#### *3.2.2.2 Nội dung của biện pháp*

- Về quảng cáo: Đẩy mạnh hơn nữa công tác quảng bá thương hiệu thông qua phương tiện thông tin đại chúng như: Báo, đài, trang web của Công Ty Cổ



Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh nhất là trên các trang báo đài có tên tuổi, tăng cường băng rôn, áp phích quảng cáo dịch vụ tại các hội nghị hay phong trào. Nhất là quảng bá công ty bằng hình ảnh có thương hiệu The Shine Hotel. Đẩy mạnh các nội dung thông tin quảng bá dịch vụ một cách có chọn lọc đến tất cả đối tượng khách hàng.

- Về quan hệ công chúng: Tăng cường các chính sách chăm sóc khách hàng cũ và tiếp tục tham gia các diễn đàn của doanh nghiệp và các cơ quan ban ngành trong thành phố nhằm tìm kiếm khách hàng mới. Thường xuyên tham gia các sự kiện giới thiệu sản phẩm dịch vụ, các giải đấu Tennis, Golf,... hay các phong trào vì cộng đồng giúp cho xây dựng hình ảnh đối với cộng đồng.

- Về chính sách khuyến mãi: Nâng cao tỷ lệ hoa hồng cho các doanh nghiệp có chuyên gia nước ngoài cũng như các doanh nghiệp kinh doanh du lịch khác để có mối quan hệ kinh doanh bền vững đồng thời đẩy mạnh doanh thu, để các doanh nghiệp có chuyên gia nước ngoài cũng như các doanh nghiệp kinh doanh du lịch luôn là 1 khách hàng lớn của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh là biện pháp giúp doanh nghiệp cạnh tranh với các đối thủ. Tạo thêm nhiều voucher khuyến mãi dành cho các thị phần khách hàng được ưu tiên như chuyên gia lưu trú dài ngày, khách hàng đi theo nhóm,.. nhằm thu hút nhiều thị phần khách hàng so với các đối thủ cạnh tranh hiện nay.

- Về bán hàng trực tiếp: Do trước đây Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh chỉ chú trọng đến các khách hàng là khách công vụ quốc tế vì thế đã để phần lớn thị phần khách hàng ở các khu công nghiệp. Tuy nhiên do ngày nay nhiều đối thủ cạnh tranh lớn và công tác bán hàng trực tiếp còn yếu kém vì thế cần cải thiện công tác bán hàng trực tiếp. Đẩy mạnh công tác giới thiệu khách sạn tại các sự kiện, giải đấu lớn trong thành phố. Tích cực ghi nhận các ý kiến trực tiếp của khách hàng về dịch vụ của Quang Minh. Cải thiện hình ảnh nhân viên lễ tân, dormen và toàn thể nhân viên kinh doanh qua ngoại hình, trang phục, thái độ phục vụ,... từ khâu tuyển chọn nhân lực đầu vào cùng với các khóa đào tạo chuyên môn, từ đó trực tiếp nâng cao hình ảnh thương hiệu của Quang Minh.

- Về tài trợ: Hàng năm trích một phần doanh thu đi làm từ thiện ở các vùng còn khó khăn ngoài ra tổ chức và tài trợ các chương trình thể thao nhằm nâng cao thương hiệu hình ảnh của Quang Minh.

Tất cả các giải pháp trên đều nhằm vào hoạt động Marketing của doanh nghiệp, giúp mở rộng thị phần, góp phần tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, giữ khách hàng. Tạo nên một Quang Minh ngày một vững mạnh.

### **3.2.3 Một số giải pháp khác**

#### *3.2.3.1 Quản lý chặt chẽ chất lượng phục vụ khách hàng của nhân viên trong kinh doanh lưu trú*

Nhà quản trị cấp cao cũng như quản lý bộ phận lễ tân, bộ phận buồng phải quản lý chặt chẽ về quy trình, nghiệp vụ, kỹ năng, tinh thần thái độ, phong cách phục vụ, giao tiếp ứng xử của nhân viên, cũng như việc sử dụng trang thiết bị tiện nghi và vệ sinh. Để đảm bảo cung cấp chất lượng dịch vụ tốt nhất cho khách.

- Xác định rõ nhiệm vụ và trách nhiệm của mỗi nhân viên, điều này sẽ giúp quy trình phục vụ khách được hiệu quả hơn, giúp các nhân viên không bị chi phối hay nhầm lẫn công việc, vị trí của mình với người khác. Hạn chế sự chòng chẹo trong phục vụ, cũng như thiếu sót, tạo tính chuyên nghiệp và chuyên môn hóa trong quá trình làm việc. Đồng thời nhân viên phải chịu trách nhiệm về công việc của mình được phân công. Tuy nhiên bên cạnh làm đúng việc của mình nhân viên cần phải biết hỗ trợ lẫn nhau trong các hoạt động, điều này tạo tính tương hỗ và gắn kết lẫn nhau.

- Có các yêu cầu, quy định cụ thể (bằng hệ thống văn bản, nội quy, quy định) với nhân viên về quy trình phục vụ để cung ứng dịch vụ có chất lượng đảm bảo. Có chế độ thưởng phạt rõ ràng với làm tốt làm đúng (thưởng), và vi phạm (bị phạt)...

- Nhà quản trị phải thường xuyên kiểm tra đôn đốc, giám sát và đánh giá hoạt động của các nhân viên trong bộ phận kinh doanh lưu trú, để đảm bảo tính thống nhất, cũng như tính chuyên nghiệp trong từng nghiệp vụ. Người quản lý

phải kịp thời nhắc nhở, và đảm bảo nhân viên sửa chữa ngay nếu có sai sót, và ghi nhận những thành quả nhân viên đạt được một cách khách quan, công bằng để tạo động lực làm việc cho nhân viên.

- Nhà quản trị phải dự đoán được những tình huống có thể xảy ra giữa nhân viên kinh doanh lưu trú khi tiếp xúc với khách hàng, đưa ra các biện pháp cụ thể giải quyết các tình huống đó. Khi có sự cố xảy ra sẽ nhanh chóng và kịp thời giải quyết các tình huống, bằng cách thảo luận, lấy ý kiến nhân viên lễ tân, nhân viên buồng về một số tình huống có thể xảy ra...

### *3.2.3.2 Nâng cao hiệu quả sử dụng cơ sở vật chất kỹ thuật trong kinh doanh lưu trú*

- Ấn tượng đầu tiên khi khách hàng cảm nhận và đánh giá chất lượng dịch vụ của khách sạn là thông qua cơ sở vật chất kỹ thuật, trang thiết bị tiện nghi trong phòng, vị trí của khách sạn. Cơ sở vật chất là thước đo sự hữu hình hóa các sản phẩm dịch vụ lưu trú, hứa hẹn đem lại sự hài lòng cho khách.

- Khách sạn The Shine cơ sở 1 có 6 loại phòng với 137 phòng nghỉ, có nhà hàng ăn uống trên tầng cao nhất có thể ngắm nhìn toàn thành phố Hải Phòng. Là một trong số các khách sạn của Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh, tất cả các phòng đều có trang thiết bị tương đối đầy đủ tiện nghi. Khách sạn The Shine được xây dựng mới hoàn thiện vào năm 2020 và đi vào hoạt động từ 1-7-2020. Là khách sạn mới đi vào hoạt động và được bảo trì thường xuyên nên khách hàng đến với The Shine sẽ được tận hưởng những ngày nghỉ với chất lượng tốt nhất.

- Thường xuyên kiểm tra đánh giá các trang thiết bị trong phòng nghỉ xem có hỏng hóc, xuống cấp hay không để bảo dưỡng, sửa chữa bổ sung kịp thời. Đặc biệt là tạo nét khác biệt cho phòng nghỉ của khách sạn với phòng nghỉ của các khách sạn khác để tạo ấn tượng với khách: Thiết kế theo phong cách Châu Âu và tông màu chủ đạo là trắng, nơi đây mang lại cho du khách cảm nhận sự trang nhã nhưng cũng không kém phần nguy nga và lộng lẫy ngay từ cái nhìn đầu tiên. Khách sạn trang bị và lắp đặt hệ thống cửa kính vừa tạo vẻ sang trọng vừa giúp

cách âm tốt để bảo vệ sự riêng tư của du khách. Lắp đặt và xây dựng tỉ mỉ đến từng chi tiết, từ phòng ngủ đến phòng tắm, từ sofa hướng nhìn ra ban công đặc biệt là hệ thống đèn chùm sang trọng từ sảnh sẽ giúp cho du khách cảm nhận được sự thoải mái mà sang trọng khi lựa chọn khách sạn The Shine để lưu trú.

- Phải đầu tư nâng cấp hệ thống máy tính, trang thiết bị liên lạc giữa các bộ phận, đặc biệt là bộ phận buồng và lễ tân, để đảm bảo luôn sẵn sàng công tác đón và tiễn khách, đảm bảo quy trình, giảm thiểu sai sót trong quá trình phục vụ khách. Vì khách sạn có quy mô lớn nên hệ thống máy tính và thông tin liên lạc không thể cồng kềnh mà phải gọn nhẹ, thuận tiện cho sử dụng, đủ để đáp ứng nhu cầu thông tin, và tiết kiệm chi phí. Việc đầu tư như vậy sẽ giúp nhân viên làm việc hiệu quả, tiết kiệm thời gian, công sức lao động, đồng thời tăng hiệu quả phục vụ khách. Khách hàng được phục vụ nhanh chóng, tiện lợi, chuyên nghiệp hơn.

- Song song với việc bảo trì, bảo dưỡng kiểm tra, khách sạn cần chú ý đưa ra quy định về bảo vệ tài sản trong khách sạn đối với nhân viên và khách lưu trú. Cần hướng dẫn nhân viên sử dụng đúng cách, giám sát việc thực hiện của các nhân viên. Yêu cầu nhân viên cũng như quản lý cần thường xuyên kiểm tra các trang thiết bị trước và sau khi sử dụng để phát hiện những hỏng hóc, kịp thời bảo dưỡng để việc cung ứng dịch vụ lưu trú có chất lượng được diễn ra liên tục.

### *3.2.3.3 Đẩy mạnh đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ cho đội ngũ nhân viên phục vụ, cũng như trình độ quản lý trong kinh doanh lưu trú*

Nguồn nhân lực là yếu tố quan tâm hàng đầu của bất kỳ doanh nghiệp nào, cũng như của cả nước ta trong thời kỳ hội nhập. Trong ngành khách sạn thì vấn đề này càng phải được quan tâm chú trọng nhiều hơn, bởi vì kinh doanh dịch vụ là ngành sử dụng nhiều lao động sống nhất, trình độ của nhân viên là vô cùng quan trọng, chất lượng và trình độ lao động sẽ quyết định hiệu quả sử dụng các nguồn lực khác. Kinh doanh lưu trú cũng như kinh doanh các dịch vụ khác đòi hỏi nhân viên không chỉ có trình độ chuyên môn tay nghề mà còn phải có sự hiểu biết nhất định, có vốn ngoại ngữ cũng như các kỹ năng mềm khác. Xuất phát từ thực tế đội ngũ nhân viên ở bộ phận kinh doanh lưu trú của khách sạn phần lớn là

có kinh nghiệm làm việc, thành thạo nghiệp vụ, tuy nhiên còn một số hạn chế về hiểu biết, ngoại ngữ, khả năng nắm bắt trước những thay đổi về nhu cầu của khách. Do đó cần có các biện pháp tra dồi thêm cho nhân viên ở bộ phận này, cụ thể:

- Phải có kế hoạch từ khâu tuyển dụng để có nhân viên tốt. Nhân viên lễ tân cần chọn người trẻ tuổi, ưu nhìn, sức khỏe tốt, trình độ ngoại ngữ tốt, nhanh nhẹn hoạt bát, nắm bắt tâm lý khách, đặc biệt là nắm vững nghiệp vụ lễ tân và trung thực. Đối với nhân viên bộ phận buồng cần tuyển những người khỏe mạnh, thành thạo nghiệp vụ, thật thà, trung thực, có khả năng ngoại ngữ cơ bản.

- Lập các chương trình đào tạo ngắn hạn và dài hạn, thường xuyên cho nhân viên. Đối với nhân viên mới vào, kinh nghiệm còn ít, cũng như nhân viên cũ đã có tuổi đời cao và kiến thức đã không còn phù hợp thì cần phải đào tạo nâng cao và đào tạo lại. Đào tạo bằng hình thức kèm cặp tại chỗ, hoặc mở các lớp đào tạo về ngoại ngữ, nghiệp vụ, kỹ năng trong giới hạn kinh phí có thể của công ty. Bên cạnh đó khuyến khích nhân viên tự tìm tòi học hỏi thêm về văn hóa các nước trên thế giới, cũng như thói quen sinh hoạt, những nét văn hóa đặc trưng của từng quốc gia, dân tộc, và tìm hiểu về văn hóa, các điểm du lịch, di tích lịch sử, các nét đặc trưng của Hải Phòng, để nhân viên có thể tự tin tư vấn giới thiệu cho khách khi khách có nhu cầu. Điều này tạo ấn tượng rất tốt đẹp cho khách và sự phục vụ của nhân viên và sẽ hài lòng, mở ra cơ hội khách quay lại khách sạn là rất lớn.

- Kiểm tra định kỳ và kiểm tra đột xuất các hoạt động và việc phục vụ khách của nhân viên.

- Cần chú trọng phát triển nhân viên có trình độ, có khả năng thích hợp với vị trí quản lý khách sạn, đào tạo chuyên môn quản lý thực tiễn tại khách sạn, cho họ tiếp cận với công việc mang tính quản lý để họ phát huy khả năng của mình.

- Đặc biệt quan tâm đến đãi ngộ nhân sự, đây là động lực quan trọng thúc đẩy nhân viên làm việc tăng năng suất lao động và tăng sự gắn bó của nhân viên với công ty. Công ty cần có chế độ lương, thưởng hợp lý.

## KẾT LUẬN

Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là đích hướng tới của mỗi doanh nghiệp trong quá trình hoạt động của mình. Tuy nhiên, hiệu quả sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp lại phụ thuộc vào sự nhanh nhạy và khả năng nắm bắt thị trường của từng doanh nghiệp. Cũng như việc tận dụng một cách hợp lý những điểm mạnh, hạn chế một cách tối đa những điểm yếu của mình để đạt được mục tiêu tối ưu trong kinh doanh là lợi nhuận và có thể giúp cho doanh nghiệp phát triển một cách ổn định và lâu dài trong một môi trường kinh doanh nhiều biến động, cạnh tranh hết sức gay gắt như hiện nay.

Cố gắng khắc phục khó khăn, nỗ lực duy trì và đảm bảo hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong những điều kiện hết sức khó khăn trong giai đoạn 2019-2021 là kết quả lớn nhất mà Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh đã đạt được. Những nỗ lực của Công ty đã góp phần ổn định đời sống cán bộ công nhân viên của Công ty nói riêng và của toàn xã hội nói chung bằng việc thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước.

Để đạt được những kết quả như trên cần phải nhìn nhận đến công sức đóng góp và nỗ lực không biết mệt mỏi của bộ máy lãnh đạo và đội ngũ cán bộ công nhân viên Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Ngô Thế Chi (2001), *Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp*, NXB Thống kê.
2. Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh (2019), *Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2019*
3. Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh (2020), *Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2020*
4. Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh (2021), *Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2021*
5. Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Dịch Vụ Du Lịch Quang Minh (2021), *Quy chế hoạt động, nội quy của công ty 2021*
6. Nguyễn Thị Bảo Hoa (2018). *Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Du lịch Dịch vụ Hải Phòng*. Khóa luận tốt nghiệp, Đại học Dân lập Hải Phòng, Hải Phòng.
7. Phan Quang Niệm (2008), *Giáo trình Đánh giá hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
8. Nguyễn Thị Bích Ngọc (2017). *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của VNPT Hải Phòng*, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế. Đại học Dân lập Hải Phòng, Hải Phòng.
9. Bùi Thu Thủy (2017). *Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Cảng Hải Phòng – Chi nhánh Cảng Chùa Vẽ*. Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Đại học Dân lập Hải Phòng, Hải Phòng.
10. Phạm Thị Thủy và Nguyễn Thị Lan Anh (2022). *Phân tích các chủ đề đặc biệt trong nội dung phân tích báo cáo tài chính*. Xem tại <http://quantri.vn/dict/details/9849-phan-tich-cac-chu-de-dac-biet-trong-noi-dung-phan-tich-bao-cao-tai-chinh>

**PHỤ LỤC**

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ  
DỊCH VỤ DU LỊCH QUANG MINH**

CHỈ TIÊU	NĂM 2019	NĂM 2020	NĂM 2021
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110 + 120 + 130 + 140 + 150)</b>	<b>77,324,393,963</b>	<b>51,051,168,153</b>	<b>54,696,781,152</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền (110 = 111 + 112)</b>	<b>21,629,644,843</b>	<b>16,267,903,165</b>	<b>15,945,722,135</b>
1. Tiền	21,629,644,843	16,267,903,165	15,945,722,135
2. Các khoản tương đương tiền	0	0	0
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120 = 121 + 122 + 123)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Chứng khoán kinh doanh	0	0	0
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh (*)	0	0	0
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	0	0	0
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn (131 + 132 + 133 + 134 + 135 + 136 + 137 + 139)</b>	<b>39,565,843,118</b>	<b>3,965,163,266</b>	<b>5,348,622,932</b>
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	50	470,432,836	854,362,502
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	39,565,793,118	3,494,730,430	4,494,260,430
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	0	0	0
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	0	0	0
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	0	0	0
6. Phải thu ngắn hạn khác	0	0	0
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	0	0	0
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	0	0	0
<b>IV. Hàng tồn kho (140 = 141 + 149)</b>	<b>21,166,012</b>	<b>430,826,280</b>	<b>230,856,352</b>
1. Hàng tồn kho	21,166,012	430,826,280	230,856,352
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	0	0	0
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác (150 = 151 + 152 + 153 + 154 + 155)</b>	<b>16,107,739,990</b>	<b>30,387,275,442</b>	<b>33,171,579,733</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	594,689,677	3,483,528,931	12,536,253,251
2. Thuế GTGT được khấu trừ	15,513,050,313	26,903,746,511	20,635,326,482



Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	0	0	0
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	0	0	0
5. Tài sản ngắn hạn khác	0	0	0
<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 230 + 240 + 250 + 260)</b>	<b>332,762,349,630</b>	<b>447,587,160,949</b>	<b>477,348,570,086</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn (210 = 211 + 212 + 213 + 214 + 215 + 216 + 219)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	0	0	0
2. Trả trước cho người bán dài hạn	0	0	0
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	0	0	0
4. Phải thu nội bộ dài hạn	0	0	0
5. Phải thu về cho vay dài hạn	0	0	0
6. Phải thu dài hạn khác	0	0	0
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	0	0	0
<b>II. Tài sản cố định (220 = 221 + 224 + 227)</b>	<b>126,005,709,728</b>	<b>126,086,255,804</b>	<b>118,479,689,194</b>
<b>1. Tài sản cố định hữu hình (221 = 222 + 223)</b>	<b>20,318,189,728</b>	<b>21,356,735,804</b>	<b>118,479,689,194</b>
- Nguyên giá	21,026,935,557	22,969,303,309	130,003,621,458
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(708,745,829)	(1,612,567,505)	(11,523,932,264)
<b>2. Tài sản cố định thuê tài chính (224 = 225 + 226)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
- Nguyên giá	0	0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	0	0	0
<b>3. Tài sản cố định vô hình (227 = 228 + 229)</b>	<b>105,687,520,000</b>	<b>104,729,520,000</b>	<b>108,635,214,633</b>
- Nguyên giá	105,687,520,000	104,729,520,000	108,635,214,633
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	0	0	0
<b>III. Bất động sản đầu tư (230 = 231 + 232)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
- Nguyên giá	0	0	0
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	0	0	0
<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn (240 = 241 + 242)</b>	<b>136,424,853,902</b>	<b>244,539,119,145</b>	<b>348,620,125,656</b>
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	0	0	0
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	136,424,853,902	244,539,119,145	348,620,125,656

Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn (250 = 251 + 252 + 253 + 254 + 255)</b>	<b>70,331,786,000</b>	<b>76,961,786,000</b>	<b>10,248,755,236</b>
1. Đầu tư vào công ty con	70,331,786,000	76,961,786,000	10,248,755,236
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	0	0	0
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	0	0	0
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	0	0	0
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	0	0	0
<b>VI. Tài sản dài hạn khác (260 = 261 + 262 + 263 + 268)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	0	0	0
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	0	0	0
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	0	0	0
4. Tài sản dài hạn khác	0	0	0
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)</b>	<b>410,086,743,593</b>	<b>498,638,329,102</b>	<b>532,045,351,238</b>
<b>C - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)</b>	<b>85,196,363,236</b>	<b>89,701,286,433</b>	<b>137,452,314,289</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn (310 = 311 + 312 + ... + 322 + 323 + 324)</b>	<b>8,870,866,704</b>	<b>13,375,789,901</b>	<b>37,126,817,757</b>
1. Phải trả người bán ngắn hạn	8,697,451,819	13,015,341,995	36,523,624,117
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	173,414,885	105,300,589	236,310,101
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	0	254,870,400	363,251,425
4. Phải trả người lao động	0	0	0
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	0	0	0
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	0	0	0
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	0	0	0
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	0	0	0
9. Phải trả ngắn hạn khác	0	276,917	3,632,114
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	0	0	0
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	0	0	0
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	0	0	0
13. Quỹ bình ổn giá	0	0	0
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	0	0	0
<b>II. Nợ dài hạn (330 = 331 + 332 + ... + 342 + 343)</b>	<b>76,325,496,532</b>	<b>76,325,496,532</b>	<b>100,325,496,532</b>
1. Phải trả người bán dài hạn	0	0	0

Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

2. Người mua trả tiền trước dài hạn	0	0	0
3. Chi phí phải trả dài hạn	0	0	0
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	0	0	0
5. Phải trả nội bộ dài hạn	0	0	0
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	0	0	0
7. Phải trả dài hạn khác	0	0	0
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	76,325,496,532	76,325,496,532	100,325,496,532
9. Trái phiếu chuyển đổi	0	0	0
10. Cổ phiếu ưu đãi	0	0	0
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	0	0	0
12. Dự phòng phải trả dài hạn	0	0	0
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	0	0	0
<b>D - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)</b>	<b>324,890,380,357</b>	<b>408,937,042,669</b>	<b>394,593,036,949</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu (410 = 411 + 412 + ... + 420 + 421 + 422)</b>	<b>324,890,380,357</b>	<b>408,937,042,669</b>	<b>394,593,036,949</b>
<b>1. Vốn góp của chủ sở hữu (411 = 411a + 411b)</b>	<b>328,900,000,000</b>	<b>328,900,000,000</b>	<b>328,900,000,000</b>
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	328,900,000,000	328,900,000,000	328,900,000,000
- Cổ phiếu ưu đãi	0	0	0
2. Thặng dư vốn cổ phần	0	0	0
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	0	0	0
4. Vốn khác của chủ sở hữu	0	98,495,542,000	98,495,542,000
5. Cổ phiếu quỹ (*)	0	0	0
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	0	0	0
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	0	0	0
8. Quỹ đầu tư phát triển	0	0	0
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	0	0	0
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	0	0	0
<b>11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (421 = 421a + 421b)</b>	<b>(4,009,619,643)</b>	<b>(18,458,499,331)</b>	<b>(32,802,505,051)</b>
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	(836,017,501)	(4,009,619,643)	(14,448,879,688)
- LNST chưa phân phối kỳ này	(3,173,602,142)	(14,448,879,688)	(18,353,625,363)
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	0	0	0
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác (430 = 431 + 432)</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Nguồn kinh phí	0	0	0

Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	0	0	0
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)</b>	<b>410,086,743,593</b>	<b>498,638,329,102</b>	<b>532,045,351,238</b>

( Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán của công ty Cổ phần đầu tư Dịch vụ Du lịch Quang Minh )