

**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 : Nguyễn Thị Ánh Tuyết
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh**

HẢI PHÒNG – 2022

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH
DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Ánh Tuyết
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Hồng Hạnh**

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: Nguyễn Thị Ánh Tuyết

Mã SV: 1412402001

Lớp: QT2201N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư Ginex

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Chương 1: Lý luận chung về nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần đầu tư Ginex.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư Ginex

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty
- Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty
- Báo cáo kết quả kinh doanh
- Tính toán các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty cổ phần đầu tư Ginex. Địa chỉ: Số 16/562 Nguyễn Văn Linh , phường Vĩnh Niệm, quận Lê Chân, TP.Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : Cao Thị Hồng Hạnh

Học hàm, học vị : Thạc sĩ

Cơ quan công tác : Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư Ginex*

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

Nguyễn Thị Ánh Tuyết

ThS.Cao Thị Hồng Hạnh

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: *Cao Thị Hồng Hạnh*
Đơn vị công tác: *Đại học Quản lý và công nghệ Hải Phòng*
Họ và tên sinh viên: *Nguyễn Thị Ánh Tuyết*
Chuyên ngành: *Quản trị Doanh nghiệp*
Đề tài tốt nghiệp: *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư Ginex*
Nội dung hướng dẫn: *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư Ginex*

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

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1 -
1. Lý do chọn đề tài	1 -
2. Mục tiêu nghiên cứu của khóa luận	2 -
3. Đối tượng, phạm vi và phương pháp nghiên cứu của khóa luận	2 -
3.1. Đối tượng nghiên cứu.....	2 -
3.2. Phạm vi nghiên cứu.....	2 -
3.3. Phương pháp nghiên cứu.....	2 -
4. Kết cấu khóa luận	2 -
CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	
1. Khái quát chung về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	3 -
1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh	3 -
1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh	4 -
1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp .	4 -
1.4. Sự cần thiết, mục đích và vai trò của phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp	8 -
1.5. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh	9 -
1.5.8 Các chỉ tiêu về khả năng hoạt động.....	15 -
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX	
2.1 TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX	17 -
2.1.1 Giới thiệu khái quát về công ty cổ phần đầu tư Ginex	17 -
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển	17 -
2.1.3 Lĩnh vực kinh doanh của công ty	17 -
2.1.4 Hoạt động marketing.....	17 -

2.1.5 Cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty	- 19 -
2.2 Những khó khăn và thuận lợi của công ty cổ phần đầu tư Ginex.....	- 22 -
2.2.1 Thuận lợi:	- 22 -
2.2.2 Khó khăn:	- 23 -
2.3 Phân tích báo cáo tài chính	- 24 -
2.4 Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh	- 27 -
2.4.1 Thực trạng về thị trường khách hàng của công ty trong giai đoạn 2019 – 2021 -	27 -
2.4.2 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	- 30 -
2.4.3 Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp	- 32 -
2.4.3.4 Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	- 35 -
2.4.3.5 Hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	- 36 -
2.4.3.6 Phân tích về chỉ tiêu tài chính	- 37 -
2.4.3.7 Phân tích về tỷ số khả năng thanh toán.....	- 38 -
2.4.3.8 Phân tích về tỷ số khả năng sinh lời.....	- 39 -
2.5 Đánh giá chung.....	- 40 -
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX.....	- 44 -
3.1 MỤC TIÊU VÀ PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX GIAI ĐOẠN 2022 – 2025.....	- 44 -
3.2 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX.....	- 44 -
3.2.1 Giải pháp1: Mở rộng thị trường.....	- 44 -
3.2.2 Giải pháp 2: Nâng cao chất lượng ứng viên	- 46 -
KẾT LUẬN	- 50 -
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	- 51 -

DANH MỤC BẢNG BIỂU

<i>Bảng 1: Cơ cấu lao động theo trình độ các năm 2019 – 2021</i>	- 21 -
<i>Bảng 2: Cơ cấu nhân sự theo giới tính qua các năm 2019 – 2021</i>	- 22 -
<i>Bảng 3 Báo cáo tình hình tài chính 2020 – 2021</i>	- 24 -
<i>Bảng 4 Số lượng khách hàng của công ty năm 2019 – 2021</i>	- 27 -
<i>Bảng 5: Doanh thu năm 2020 - 2021</i>	- 29 -
<i>Bảng 6: Kết quả hoạt động kinh doanh 2020 – 2021</i>	- 30 -
<i>Bảng 7: Hiệu quả doanh thu lợi nhuận</i>	- 32 -
<i>Bảng 8: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí</i>	- 33 -
<i>Bảng 9: Hiệu quả sử dụng lao động</i>	- 34 -
<i>Bảng 10: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh</i>	- 35 -
<i>Bảng 11: Hiệu quả sử dụng vốn cố định</i>	- 36 -
<i>Bảng 12: Phân tích về chỉ tiêu tài chính</i>	- 37 -
<i>Bảng 13: Phân tích tỷ số khả năng thanh toán</i>	- 38 -
<i>Bảng 14: Phân tích về tỷ số khả năng sinh lời</i>	- 39 -
<i>Bảng 15: Dự kiến doanh thu đạt được sau biện pháp</i>	- 46 -
<i>Bảng 16: Dự kiến số lượng ứng viên đạt được sau giải pháp</i>	- 48 -
<i>Bảng 17: Chi phí tìm kiếm ứng viên</i>	- 49 -

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT
TỪ VIẾT TẮT **ĐẦY ĐỦ**

LNST	Lợi nhuận sau thuế
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
TS	Tài sản
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
DTT	Doanh thu thuần
VCSH	Vốn chủ sở hữu
CBCNV	Cán bộ công nhân viên

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn các thầy giáo, cô giáo khoa quản trị kinh doanh đặc biệt là sự hướng dẫn nhiệt tình của thầy giáo ThS.Cao Thị Hồng Hạnh đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này. Em cũng xin cảm ơn sự giúp đỡ của các anh chị công tác tại Công ty cổ phần đầu tư Ginex đã nhiệt tình giúp đỡ em trong việc cung cấp số liệu và thông tin thực tế để chứng minh cho các kết luận trong khóa luận của em.

Vì giới hạn kiến thức và khả năng lập luận của bản thân còn nhiều hạn chế nên bài luận vẫn không tránh khỏi thiếu sót. Em kính mong sự thông cảm cũng như mong nhận được sự góp ý, bổ sung của các thầy cô và công ty để đề tài của em được đầy đủ và hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn.

Hải Phòng, ngày 20 tháng 6 năm 2022

Sinh viên thực tập

Nguyễn Thị Ánh Tuyết

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Hội nhập nền kinh tế quốc tế là một tất yếu khách quan của bất cứ quốc gia nào. Việt Nam trong thời gian qua với chính sách đúng đắn của Đảng và Nhà nước đã tích cực tham gia vào xu thế chung này, góp phần vào sự phát triển chung của nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua. Các quốc gia nói chung và Việt Nam nói riêng muốn hội nhập thành công cần phải có sự nỗ lực vươn lên của tất cả các ngành trong nền kinh tế. Mỗi ngành, mỗi đơn vị cần có các chiến lược, kế hoạch và chính sách cho mình nhằm đảm bảo hiệu quả kinh doanh hòa chung vào sự phát triển của nền kinh tế Đất nước. Để đạt được mục tiêu đó, các doanh nghiệp phải khai thác triệt để các nguồn lực, tận dụng mọi cơ hội, nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường, đổi mới công nghệ, cách thức kinh doanh, đào tạo nhân sự, phát triển thương hiệu, hợp tác, liên doanh, liên kết, v.v... nhằm hạ chi phí hoạt động kinh doanh, đẩy mạnh tăng doanh số, thị phần, quay vòng vốn nhanh, v.v... Có thể nói, việc nâng cao hiệu quả kinh doanh không chỉ có ý nghĩa đối với bản thân doanh nghiệp mà còn đối với cả xã hội. Tuy nhiên, với tiềm lực có hạn, môi trường kinh doanh lại biến đổi khó lường, làm thế nào để nâng cao hiệu quả kinh doanh, đạt được các mục tiêu tăng trưởng, và chiến thắng trên thị trường cạnh tranh đang là bài toán khó với tất cả các doanh nghiệp. Điều này không là ngoại lệ đối với Công ty cổ phần đầu tư Ginex. Trong thời gian thực tập, tìm hiểu thực tế ở Công ty, em nhận thấy đây là vấn đề đang nhận được sự quan tâm nhiều nhất của lãnh đạo và CBCNV trong công ty do vậy em đã mạnh dạn chọn “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty cổ phần đầu tư Ginex” làm đề tài cho Khóa luận tốt nghiệp của mình. Hiệu quả kinh doanh ở đây là một khái niệm rộng, liên quan tới nhiều yếu tố trong quá trình sản xuất. Do thời gian có hạn nên em chỉ tập trung nghiên cứu một số vấn đề chính dựa trên phân tích kết quả kinh doanh và những tồn tại của công ty trong những năm qua để đưa ra giải pháp giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

2. Mục tiêu nghiên cứu của khóa luận

- Nêu cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.
- Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần đầu tư Ginex thời gian mấy năm trở lại đây.
- Đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

3. Đối tượng, phạm vi và phương pháp nghiên cứu của khóa luận

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Công ty cổ phần đầu tư Ginex

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Tình hình hoạt động kinh doanh tại Công ty cổ phần đầu tư Ginex

3.3. Phương pháp nghiên cứu

- Quan sát, làm việc thực tế, thu thập các tài liệu của Công ty, và các nguồn khác
- Thống kê, phân tích, tổng hợp, so sánh các số liệu thứ cấp từ phòng kế toán (2019, 2020, 2021) để phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty. Từ đó đề xuất các giải pháp giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty thời gian tới.
- Đóng góp chính của nghiên cứu:
 - + Thứ nhất, Khóa luận sẽ góp phần tổng hợp được lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh.
 - + Thứ hai, phân tích được thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần đầu tư Ginex thời gian gần đây.
 - + Thứ ba, quan trọng hơn cả là đề xuất được những giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty thời gian tới.

4. Kết cấu khóa luận

Khóa luận được chia làm ba phần:

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

Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư Ginex

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư Ginex

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

1. Khái quát chung về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế có quan hệ với tất cả các yếu tố trong quá trình kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ có thể đạt được hiệu quả kinh doanh cao khi việc sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh có hiệu quả. Tùy theo các góc độ nghiên cứu mà các nhà kinh tế có thể đưa ra các định nghĩa khác nhau về hiệu quả kinh doanh. Sau đây là một số định nghĩa tiêu biểu:

Thứ nhất, hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

Thứ hai, hiệu quả kinh doanh phản ánh chất lượng của hoạt động và được xác định bằng so sánh kết quả thu được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó.

Từ hai định nghĩa trên về hiệu quả kinh doanh có thể rút ra khái niệm về hiệu quả kinh doanh” Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của sự phát triển đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh”.

Hiệu quả kinh doanh cũng có thể được nhìn nhận một cách toàn diện trên cả hai mặt định lượng và định tính.

Về mặt định lượng, hiệu quả kinh doanh là biểu hiện mối quan hệ tương quan giữa kết quả thu về và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó hay là mối quan hệ tương quan giữa kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào. Hiệu quả này chỉ đạt được khi kết quả đầu ra lớn hơn yếu tố đầu vào hay chi phí bỏ ra để có được kết quả đó.

Về mặt định tính, hiệu quả kinh doanh phản ánh sự cố gắng, nỗ lực, trình độ quản lý của mỗi khâu, mỗi cấp trong hệ thống và sự gắn bó trong việc giải quyết những yêu cầu và mục tiêu đề ra.

Công thức tính:

$$H = \frac{K}{C}$$

Trong đó:

H là hiệu quả kinh doanh

K là kết quả đạt được

C là hao phí nguồn lực gắn với hiệu quả đó

Ý nghĩa: Hiệu quả kinh doanh là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Hệ số này càng cao thể hiện hoạt động kinh doanh của Công ty càng hiệu quả.

1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh

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

Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay là phải đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định hoặc ngược lại đạt kết quả nhất định với chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu theo nghĩa rộng là chi phí tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của việc lựa chọn cơ hội tốt nhất và bỏ qua nhiều cơ hội khác, hay là giá trị hy sinh công việc kinh doanh khác để thực hiện hoạt động kinh doanh này. Cách tính như vậy sẽ khuyến khích các nhà kinh doanh lựa chọn phương án kinh doanh tốt nhất, các mặt hàng sản xuất có hiệu quả hơn.

1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Các yếu tố kinh tế vĩ mô

Bao gồm các yếu tố như tốc độ tăng trưởng và sự ổn định của nền kinh tế, sức mạnh, sự ổn định giá cả, tiền tệ, lạm phát, tỷ giá hối đoái, cán cân thương mại,... tất cả các yếu tố này đều ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Những biến động của các yếu tố kinh tế có thể tạo ra cơ hội và cả những thách thức với doanh nghiệp. Để đảm bảo thành công các doanh nghiệp cần phải theo dõi, phân tích, dự báo biến động

của từng yếu tố để đưa ra giải pháp, các chính sách tương ứng từng thời điểm cụ thể. Các yếu tố kinh tế vĩ mô tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên nhiều phương diện khác nhau: Tốc độ tăng trưởng kinh tế, lãi suất, tỷ giá hối đoái, lạm phát, giá trị đồng nội tệ giảm...

Các yếu tố thể chế, pháp luật

Gồm các yếu tố chính sách của Chính phủ, hệ thống pháp luật, xu hướng chính trị... các nhân tố này ngày càng ảnh hưởng lớn đến hoạt động của doanh nghiệp. Sự ổn định về chính trị, nhất quán về quan điểm, chính sách luôn là yếu tố hấp dẫn các nhà đầu tư. Trong xu thế toàn cầu hiện nay, mối liên hệ giữa chính trị và kinh doanh không chỉ trên bình diện quốc gia mà còn thể hiện trong quan hệ quốc tế.

Các yếu tố văn hóa xã hội

Các yếu tố văn hóa xã hội ảnh hưởng sâu sắc đến hoạt động quản trị và kinh doanh của một doanh nghiệp. Doanh nghiệp cần phải phân tích các yếu tố văn hóa, xã hội nhằm nhận biết các cơ hội và nguy cơ có thể xảy ra. Mỗi một sự thay đổi của các lực lượng văn hóa có thể tạo ra một ngành kinh doanh mới nhưng cũng có thể xóa đi một ngành kinh doanh. Môi trường văn hóa – xã hội bao gồm các nhân tố: điều kiện xã hội, phong tục tập quán, trình độ, lối sống của người dân, ... đây là những yếu tố rất gần gũi và có ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Các yếu tố tự nhiên

Các yếu tố tự nhiên có tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Về cơ bản thường tác động bất lợi đối với các hoạt động của doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có liên quan đến tự nhiên như: sản xuất nông phẩm, thực phẩm theo mùa, kinh doanh khách sạn, du lịch, ...

Các yếu tố về công nghệ, cơ sở hạ tầng kỹ thuật

Công nghệ, cơ sở hạ tầng vĩ mô ảnh hưởng mạnh mẽ đến quá trình sản xuất kinh doanh của tất cả các doanh nghiệp. Đây là tiền đề quan trọng để các doanh nghiệp có thể phát triển được công nghệ kỹ thuật của nội tại doanh nghiệp. Vì vậy, công nghiệp hóa, hiện đại hóa và cách mạng công nghệ thông tin phải được Nhà nước chú trọng thực hiện.

Các yếu tố môi trường vi mô trong ngành

Khách hàng

Quá trình quốc tế hóa đời sống đang diễn ra mạnh mẽ trên toàn thế giới, trên mỗi quốc gia và tác động lớn đến tiêu chuẩn giá trị văn hóa cũng như phong cách sống của người dân trên toàn thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Nền kinh tế xã hội ngày càng phát triển, tốc độ tăng trưởng GDP cao, thu nhập người dân tăng lên, chất lượng cuộc sống tăng nên nhu cầu về hàng hóa, dịch vụ tăng lên.

Môi trường cạnh tranh

Môi trường cạnh tranh trong ngành càng trở nên khốc liệt hơn, nhất là khi Việt Nam chính thức tham gia vào WTO và ngày càng nhiều các doanh nghiệp nước ngoài tham gia kinh doanh trên thị trường Việt Nam. Môi trường cạnh tranh là một yếu tố giúp cho các doanh nghiệp phát triển để tăng thị phần và nâng cao lợi thế cạnh tranh cho mình.

Các yếu tố bên trong doanh nghiệp

Quản trị doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được chỉ đạo bởi bộ máy quản trị của doanh nghiệp. Tất cả mọi hoạt động của doanh nghiệp từ quyết định mặt hàng kinh doanh, kế hoạch sản xuất, quá trình sản xuất, huy động nhân sự, kế hoạch, chiến lược tiêu thụ sản phẩm, các kế hoạch mở rộng thị trường, các công việc kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên, các biện pháp cạnh tranh, các nghĩa vụ với nhà nước,... của toàn bộ doanh nghiệp phụ thuộc vào vai trò điều hành của bộ máy quản trị. Bộ máy quản trị hợp lý, xây dựng một kế hoạch kinh doanh khoa học phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, có sự phân công, năng động nhanh nhạy nắm bắt thị trường, tiếp cận thị trường bằng những chiến lược hợp lý. Yếu tố quan trọng trong bộ máy quản trị bao gồm những con người tâm huyết với hoạt động của công ty sẽ đảm bảo cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao.

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

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

Chất lượng và trình độ lao động

Đội ngũ lao động là yếu tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả của mỗi doanh nghiệp phụ thuộc lớn vào trình độ chuyên môn, khả năng lãnh đạo và điều hành của nhà quản lý, phụ thuộc vào tay nghề, kỹ năng, năng lực của đội ngũ lao động. Nếu không có sự phối hợp tốt của nhân lực thì các yếu tố khác như vốn, công nghệ khó có thể đem lại hiệu quả kinh doanh tốt.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mọi doanh nghiệp, yếu tố con người tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Thứ nhất, bằng lao động sáng tạo của mình con người tạo ra công nghệ mới, thiết bị máy móc, nguyên vật liệu mới,... để tăng năng suất. Con người trực tiếp điều khiển máy móc, thiết bị tạo ra kết quả hoạt động cho doanh nghiệp. Cũng chính người lao động sáng tạo ra sản phẩm, dịch vụ thì mới phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng.

Lao động là một trong các nguồn lực của sản xuất kinh doanh. Sự thành bại trong sản xuất kinh doanh có liên quan mật thiết đến nghệ thuật quản lý, công tác đào tạo, lợi ích của người lao động,... Tính sáng tạo và tiềm năng trong mỗi con người là vô hạn, điều này góp phần to lớn tạo nên giá trị cho doanh nghiệp. Hiện nay, đang có một cuộc cạnh tranh gay gắt về nguồn nhân lực, đặc biệt là nhân lực chất lượng cao. Vì vậy, phát triển và nâng cao trình độ lao động để đủ sức nắm bắt sự thay đổi khốc liệt của thị trường, đủ sức làm nên giá trị mới cho doanh nghiệp đang là yếu tố được quan tâm hàng đầu.

Tài chính doanh nghiệp

Khả năng tài chính của doanh nghiệp sẽ quyết định sự phát triển của doanh nghiệp trong cả ngắn hạn và dài hạn. Khả năng tài chính, tiêu biểu là vốn kinh doanh là yếu tố ảnh hưởng quan trọng, tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Khả năng tài chính sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến các yếu tố nội tại khác của doanh nghiệp như chất lượng lao động, trình độ quản

lý của lãnh đạo, công nghệ - kỹ thuật,... Vì vậy, trong việc huy động và sử dụng vốn, doanh nghiệp cần phải có kế hoạch sử dụng hiệu quả và phải quản lý tốt rủi ro tài chính, phải xác định cơ cấu vốn hợp lý và chặt chẽ thích ứng với quy mô và tình hình thực tế của doanh nghiệp tại mỗi thời kỳ khác nhau.

Công nghệ - Kỹ thuật

Doanh nghiệp phải biết luôn tự làm mới mình bằng cách tự vận động và đổi mới, du nhập những tiến bộ khoa học kỹ thuật thời đại liên quan đến lĩnh vực sản xuất của doanh nghiệp mình. Vấn đề này đóng một vai trò hết sức quan trọng với hiệu quả hoạt động kinh doanh ảnh hưởng lớn đến vấn đề năng suất lao động và chất lượng sản phẩm. Sản phẩm dịch vụ có hàm lượng kỹ thuật lớn mới có chỗ đứng trong thị trường và được mọi người tin dùng so với những sản phẩm dịch vụ cùng loại khác. Kiến thức khoa học kỹ thuật phải áp dụng đúng thời điểm, đúng quy trình để tận dụng hết những lợi thế vốn có của nó nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ hay tăng năng suất lao động đưa sản phẩm, dịch vụ chiếm ưu thế trên thị trường giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh. Các doanh nghiệp muốn tạo lập và quảng bá thương hiệu phải liên tục nâng cao công nghệ - kỹ thuật, đặc biệt là công nghệ thông tin, phát triển thương mại điện tử, phải quan tâm đến quảng cáo qua mạng internet để quảng bá rộng rãi hình ảnh của doanh nghiệp đến khách hàng, nhằm đạt được mục tiêu không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Chất lượng và giá thành sản phẩm, dịch vụ

Chất lượng và giá thành dịch vụ tác động trực tiếp đến số lượng hàng hóa tiêu thụ. Giá cả hàng hóa có thể kích thích hoặc hạn chế cung cầu nên ảnh hưởng đến khả năng tiêu thụ của sản phẩm. Vì vậy, giá thành sản phẩm, dịch vụ sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu của doanh nghiệp.

Chất lượng sản phẩm cũng tác động đến số lượng hàng bán ra bên cạnh giá thành của hàng hóa. Người tiêu dùng khi mua một sản phẩm, dịch vụ nào đó trước hết sẽ xem xét chất lượng của sản phẩm, dịch vụ và khả năng đáp ứng nhu cầu để ra quyết định mua hay không.

1.4. Sự cần thiết, mục đích và vai trò của phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Nâng cao hiệu quả kinh doanh là mục tiêu của tất cả các doanh nghiệp, là vấn đề xuyên suốt được thể hiện qua công tác quản lý. Tất cả

các công tác quản lý như quản lý tài chính, quản lý nhân sự, marketing,... cuối cùng đều nhằm mục đích là tạo ra kết quả và hiệu quả cao nhất trong quá trình sản xuất kinh doanh. Tất cả những cải tiến, những đổi mới về nội dung, phương pháp áp dụng trong các công tác quản lý chỉ thực sự đem lại ý nghĩa hi chúng làm tăng được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh được doanh nghiệp xác định như vấn đề sống còn, doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì trước hết đòi hỏi kinh doanh phải có hiệu quả, phải có lãi để tăng nguồn tích lũy hàng năm cho mục tiêu tái đầu tư mở rộng sản xuất. Hiệu quả sản xuất kinh doanh càng cao thì doanh nghiệp càng có điều kiện tái sản xuất mở rộng, đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ. Kinh doanh có hiệu quả là tiền đề để tăng nguồn đóng góp Nhà nước, nâng cao phúc lợi cho người lao động, phúc lợi xã hội.

“Các doanh nghiệp thông qua phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh, sẽ đánh giá được trình độ sử dụng và tiết kiệm các nguồn lực đã có. Thông qua đó sẽ thúc đẩy tiến bộ khoa học và công nghệ, tạo cơ sở cho việc thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa sản xuất kinh doanh.

Trên cơ sở đó, doanh nghiệp phát huy ưu điểm, khắc phục nhược điểm trong quá trình sản xuất, đề ra các biện pháp nhằm khai thác mọi khả năng để nâng cao hiệu quả kinh doanh, hạ giá thành, tăng khả năng cạnh tranh, tăng tích lũy, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động”. Thông qua ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh, chúng ta thấy nâng cao hiệu quả kinh doanh là vô cùng cần thiết cho tất cả các doanh nghiệp. Trong cơ chế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện cần để các doanh nghiệp tồn tại và phát triển.

1.5. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

1.5.1 Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh

Tiêu chuẩn hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả của kỳ sau so với kỳ trước. Tuy nhiên, việc xác định các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ta phải xuất phát từ mục tiêu cụ thể của các doanh nghiệp trong mỗi giai đoạn

phát triển của doanh nghiệp và trong mỗi giai đoạn phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Vì vậy, để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được đúng đắn, chính xác cần dựa vào các tiêu chuẩn cụ thể sau:

- Tỷ suất lợi nhuận cao, giá trị gia tăng trên vốn tăng, tự tích lũy để tái đầu tư, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tình hình tài chính lành mạnh, đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn.
- Đạt được mục tiêu đặt ra với chi phí thấp.
- Nâng cao đời sống của người lao động.
- Bảo vệ môi trường và quyền lợi của người tiêu dùng.
- Các khoản đóng góp cho ngân sách Nhà nước tăng, và quảng bá được hình ảnh đất nước.

Tiêu chuẩn của hiệu quả kinh doanh được thể hiện thông qua một hệ thống các chỉ tiêu. Phân tích hệ thống các chỉ tiêu này sẽ đánh giá đúng đắn hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó tìm biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong tình hình mới.

1.5.2 Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh

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

Công thức tính tỉ suất LNST trên VKD:

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

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

1.5.3 Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận

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

Công thức tính tỉ suất lợi nhuận doanh thu

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

Ở công thức này có thể hiểu một đồng doanh thu thuần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế hay nói theo cách khác thì lợi nhuận sau thuế chiếm bao nhiêu phần trăm doanh thu

1.5.4 Sức sinh lời của tổng tài sản

Công thức tính sức sinh lời của tổng tài sản

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

Theo cách viết này cho ta biết cứ 100 đồng tài sản doanh nghiệp mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Khả năng sinh lời tổng tài sản của doanh nghiệp là kết quả tổng hợp của một tỷ số năng lực hoạt động với một tỷ số khả năng sinh lời doanh thu. Khả năng sinh lời tổng tài sản thấp có thể do năng lực hoạt động tài sản thấp, cho thấy trình độ quản lý tài sản kém hoặc tỉ suất lợi nhuận thấp do quản lý chi phí không tốt, hoặc kết hợp cả hai nhân tố đó

1.5.5 Hiệu quả sử dụng lao động

Sử dụng lao động hiệu quả sẽ làm tăng hiệu quả kinh doanh, giảm chi phí hoạt động, từ đó sẽ giúp doanh nghiệp tăng lợi nhuận. Thông qua các chỉ tiêu sau để đánh giá xem doanh nghiệp đã sử dụng lao động có hiệu quả hay không

1.5.5.1 Sức sản xuất của lao động:

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

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

1.5.5.2 Sức sinh lời của lao động

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

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

Hai chỉ tiêu trên phản ánh đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên để đánh giá toàn diện hơn về hiệu quả sử dụng lao động hoặc hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép ta đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng thời gian lao động hiện có, giảm lượng lao

động dư thừa, năng cao hiệu quả sử dụng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.6 Hiệu quả sử dụng vốn

1.5.6.1 Vòng quay tổng vốn

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

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

1.5.6.2 Hiệu quả sử dụng TSCĐ

Hiệu quả sử dụng TSCĐ cho biết một đồng tài sản lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trên một năm. Tài sản cố định ở đây được xác định theo giá trị còn lại đến thời điểm lập báo cáo chỉ tiêu này được xác định như sau:

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

1.5.6.3 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản được gọi là vòng quay toàn bộ tài sản, nó được đo bằng tỉ số giữa doanh thu và tổng tài sản và cho biết một đồng tài sản đem lại mấy đồng doanh thu

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

1.5.6.4 Hiệu quả sử dụng chi phí

a. Sức sản xuất của chi phí

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

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

b. Sức sinh lời của chi phí

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

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

1.5.7 Một số chỉ tiêu tài chính

1.5.6.1 Hệ số về khả năng thanh toán

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một yếu tố đầu vào trong quá trình kinh doanh sinh ra bao nhiêu kết quả đầu ra. Nhìn vào chỉ tiêu này, các đối tượng quan tâm có thể nhìn thấy tổng quát về năng lực hoạt động của doanh nghiệp từ đó hỗ trợ cho việc ra quyết định.

Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng tăng, nếu sức sản xuất của tổng tài sản càng nhỏ, hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng giảm. Vòng quay tổng tài sản cao chứng tỏ các tài sản doanh nghiệp có chất lượng cao, được tận dụng đầy đủ, không bị nhàn rỗi và không bị giam giữ trong các khâu của quá trình kinh doanh.

1.5.6.2 Hệ số thanh toán hiện hành

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

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

1.5.6.3 Hệ số thanh toán tức thời

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

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

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

Hệ số này dùng để tính mức độ lợi nhuận có được sử dụng vốn để đảm bảo lãi cho chủ nợ. Hay nói cách khác hệ số thanh toán lãi vay cho chúng

ta biết được vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không.

1.5.7 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính

Hệ số nợ (Hv)

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

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

Hệ số vốn chủ (Hc)

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

Hệ số vốn chủ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp càng nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay chịu sức ép từ các khoản vay.

Hệ số nợ

Hệ số đảm bảo nợ phản ánh mối quan hệ giữa nợ phải trả và nguồn vốn CSH đảm bảo. Nó cho biết cứ một đồng vốn vay nợ có mấy đồng vốn CSH đảm bảo.

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

Tỷ suất đầu tư vào TSDH:

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

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ} = \frac{\text{TSCĐ}}{\text{Tổng tài sản}} = 1 - \text{Tỷ suất đầu tư TSNH}$$

Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ để kết luận được tốt hay xấu còn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời gian cụ thể

Tỷ suất đầu tư vào TSNH:

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

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

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

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

1.5.8 Các chỉ tiêu về khả năng hoạt động

Vòng quay tiền

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

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

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

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

Vòng quay tổng vốn

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

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

Vòng quay các khoản phải thu

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

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

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

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX

2.1 TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX

2.1.1 Giới thiệu khái quát về công ty cổ phần đầu tư Ginex

Tên công ty: Công ty Cổ phần đầu tư Ginex

Mã số thuế: 0201641412

Giấy phép kinh doanh: 18/07/2015

Ngày hoạt động: 17/07/2015

Điện thoại: 02253785886

Giám đốc: Nguyễn Văn Long

Địa chỉ: Số 16/562 Nguyễn Văn Linh, Phường Vĩnh Niệm, Quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ Phần Đầu Tư Ginex được thành lập 2015. Với 7 năm kinh nghiệm trong việc tuyển dụng và phát triển nguồn nhân sự đây là một thế mạnh vô cùng to lớn, góp phần ngày càng khẳng định và nâng cao vai trò và vị trí của Ginex trên thị trường việc làm.

Để đáp ứng nhu cầu phát triển ngày càng lớn mạnh tính đến cuối năm 2021 Ginex đã mở rộng hoạt động phát triển với 19 khách hàng là các công ty và doanh nghiệp lớn, 2 Văn phòng đại diện cùng hệ thống.

Với đội ngũ nhân viên nhiệt tình, sáng tạo và chuyên nghiệp. Được đào tạo, rèn luyện trong môi trường chuyên nghiệp đi lên cùng với những kinh nghiệm thu thập được trong quá trình làm việc. Mục tiêu của chúng tôi là đảm bảo công ăn việc làm cho lao động Hải Phòng.

2.1.3 Lĩnh vực kinh doanh của công ty

Ginex là công ty chuyên tư vấn nhân sự, tìm kiếm nhân sự có trình độ chuyên môn cao, quản lý cấp trung, cấp cao cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn đa quốc gia.

2.1.4 Hoạt động marketing

- Đối thủ cạnh tranh trực tiếp

Tính đến thời điểm hiện tại có 5 đối thủ: Công ty TNHH Toàn Cầu, Công ty TNHH Khôi Nguyên, Công ty TNHH Nhân Kiệt, Công ty TNHH Vtedco, Công ty TNHH Geawoo

- Các sản phẩm marketing trong doanh nghiệp:

+ Về nguồn nhân lực: Khác với các công ty đối thủ Ginex luôn chọn lọc kỹ càng những ứng viên phù hợp với yêu cầu của khách hàng từ đó sẽ tiết kiệm thời gian phỏng vấn lại ứng viên tại phía khách hàng.

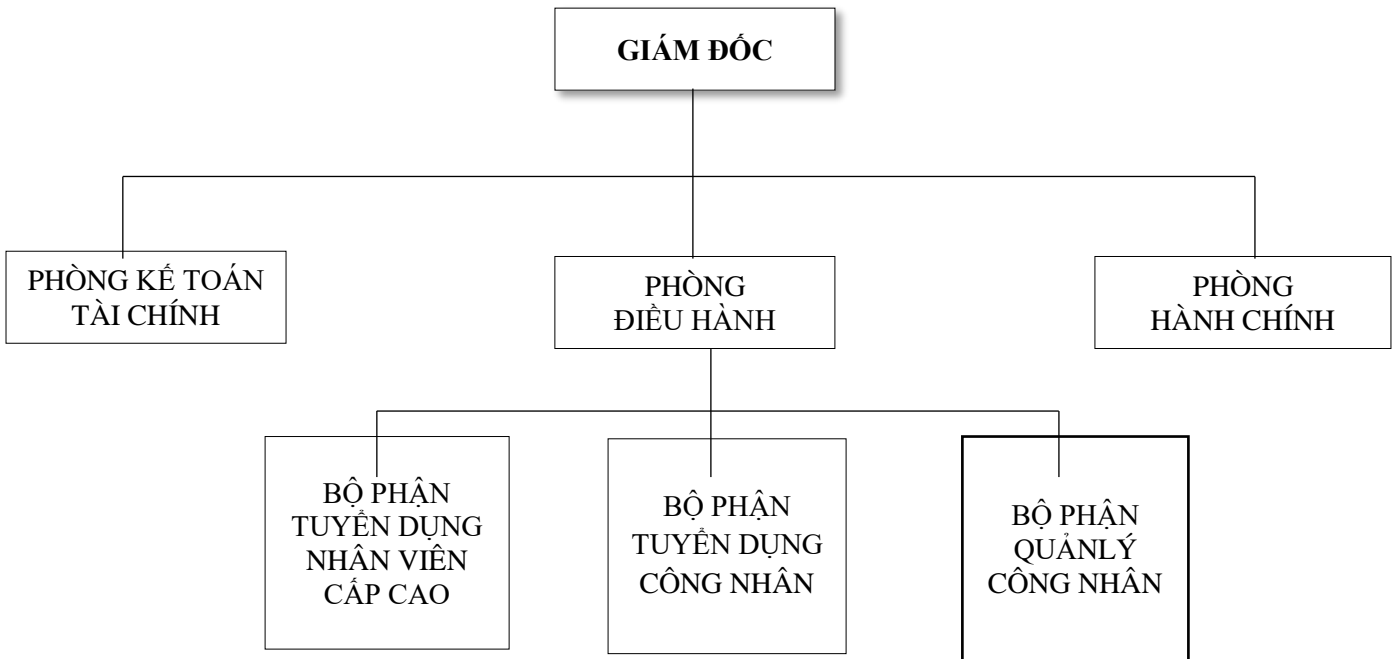
+ Về giá cả:

Phía ứng viên: Tất cả chế độ tiền lương, thưởng, phụ cấp, BHXH, BHYT, BHTN,... đều tốt nhất so với các công ty đối thủ => Đây cũng là một trong số chiến lược mạnh của Ginex

Phía khách hàng: Đây là mức giá chung quy định cho cả các công ty đối thủ. Sự khác biệt ở đây là Ginex luôn có chế độ bảo hành ứng viên nếu ứng viên làm chưa đủ 1 tháng, Ginex sẽ tuyển dụng lại đến khi đáp ứng đủ yêu cầu của khách hàng, hoặc không sẽ không tính tiền nếu không đủ tiêu chuẩn về mọi mặt.

+ Về hoạt động quảng cáo: Ginex có một đội ngũ hunter hùng hậu chuyên đăng tuyển tại các Group việc làm có thể đáp ứng hết số lượng ứng viên khách hàng yêu cầu không những vậy Ginex còn liên kết được rất nhiều Trường Cao Đẳng, Trung Cấp, Đại Học vừa để đáp ứng với nhu cầu khách hàng cần tuyển nhân viên có bằng Trung Cấp trở lên, vừa giúp cho sinh viên mới ra trường không rơi vào cảnh thất nghiệp,... Vậy nên Ginex chưa sử dụng đến công cụ chạy quảng cáo

2.1.5 Cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty



Sơ đồ 1 Sơ đồ bộ máy tổ chức

Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình Trực tuyến – chức năng. Ở mô hình này, người lãnh đạo cao nhất của Công ty được sự giúp đỡ của những người đứng đầu chức năng để chuẩn bị các quyết định, hướng dẫn, và kiểm tra việc thực hiện quyết định. Người lãnh đạo (Giám đốc) chịu trách nhiệm về mọi mặt công việc và toàn quyền quyết định trong phạm vi doanh nghiệp.

Giữa lãnh đạo và các bộ phận phòng ban trong Công ty có mối liên hệ chức năng, hỗ trợ lẫn nhau. Bộ máy tổ chức của Công ty bao gồm:

Giám đốc: Là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi vấn đề phát sinh trong hoạt động kinh doanh.

Phòng kế toán: Có nhiệm vụ khai thác và luân chuyển vốn, đáp ứng tối đa yêu cầu kinh doanh của đơn vị. Trực tiếp thực thi nhiệm vụ hạch toán trong nội bộ Công ty để đảm bảo cung cấp các số liệu kế toán trung thực, chính xác và nhanh chóng nhất. Bên cạnh đó phòng kế toán – tài chính còn có chức năng lập báo cáo tài chính, báo cáo thuế, các báo cáo thu chi định kỳ cho Công ty nhằm giúp Giám đốc điều hành vốn hiệu quả theo quy định của pháp luật.

Phòng điều hành: Gồm 3 bộ phận: Bộ phận tuyển dụng nhân viên cấp cao, bộ phận tuyển dụng công nhân, bộ phận quản lý công nhân

Bộ phận tuyển dụng nhân viên cấp trung cấp cao sẽ thông qua trang web, fanpage của công ty để tuyển dụng, chọn lựa ra các CV phù hợp để cung cấp cho khách hàng.

Bộ phận tuyển dụng công nhân thông qua phương tiện mạng xã hội là facebook, zalo để tuyển dụng, phổ biến các thông tin cho ứng viên sau đó sẽ cung cấp cho khách hàng.

Bộ phận quản lý công nhân là bộ phận mà được công ty bố trí cho khách hàng thuê để chịu trách nhiệm bảo lãnh cho công nhân thời vụ ra vào công ty, quản lý, chăm công cho công nhân thời vụ

• Số lượng, chất lượng nguồn nhân lực

Bản chất là một công ty thương mại quy mô nhỏ cho nên nguồn nhân lực của Công ty cũng không mấy dồi dào, tuy nhiên xét trên phương diện chất lượng nguồn nhân lực thì hầu hết nhân viên trong Công ty đều đạt trình độ tốt nghiệp đại học, cao đẳng có trình độ chuyên môn cao và kinh nghiệm vững chắc, được đào tạo bài bản chuyên sâu có đủ khả năng đáp ứng yêu cầu kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, Công ty còn sử dụng thêm một số nhân lực thuê ngoài như: cộng tác viên, IT những lao động này thường là ký hợp đồng thời vụ và không phải nhân viên chính thức của Công ty. Chất lượng nguồn nhân lực được thể hiện qua trình độ và được thống kê qua bảng sau:

Bảng 1: Cơ cấu lao động theo trình độ các năm 2019 – 2021*Đơn vị: Người*

Trình độ	Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021	
	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ
Đại Học	28	80%	32	80%	40	91%
Cao đẳng	5	14,3%	8	20%	4	9%
Lao động phổ thông	2	5,7%	0	0%	0	0%
Tổng	35	100	40	100	44	100

(Nguồn: Phòng hành chính Công ty Cổ phần đầu tư Ginex)

Qua bảng trên ta nhận thấy: Trình độ lao động Công ty chia làm 3 trình độ: Cao nhất là đại học, sau đó cao đẳng và cuối cùng là lao động phổ thông không có trung cấp. Tỷ lệ lao động có trình độ đại học chiếm tỷ lệ cao nhất năm 2019 là 28 người chiếm 80% toàn công ty, năm 2020 là 32 người chiếm 80% toàn công ty. Và lao động có trình độ cao đẳng năm 2019 là 14,3% năm 2020 là 20% và năm 2021 9% toàn công ty. Trình độ lao động phổ thông đến năm 2020 là 0%. Do nhu cầu mở rộng thị trường hàng năm có thêm khách hàng nên số lượng nhân sự có xu hướng tăng. Điều này chứng tỏ ban lãnh đạo đã rất quan tâm đến việc tuyển những người có trình độ, trọng nhân tài để làm việc tại Công ty. Đây là một hướng đi lâu dài, chiến lược của Doanh nghiệp để dần nâng cao chất lượng lao động, góp phần tăng năng suất lao động, đáp ứng yêu cầu trong tình hình mới. Từ số liệu trên cho thấy: tỷ lệ lao động có bằng Đại học và bằng cao đẳng chênh nhau khá lớn. Nhân sự là vấn đề cốt lõi để hình thành sự phát triển của một doanh nghiệp.

• Về giới tính

Bảng 2: Cơ cấu nhân sự theo giới tính qua các năm 2019 – 2021

Đơn vị: Người

Giới tính	Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021	
	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ
Nam	3	9%	3	7,5%	2	4,5%
Nữ	32	91%	37	92,5%	42	95,5%
Tổng	35	100%	40	100%	44	100%

(Nguồn: Phòng hành chính Công ty Cổ phần đầu tư Ginex)

Theo giới tính, lao động trong Công ty được chia theo nhóm là giới tính nam và giới tính nữ. Bảng trên cho thấy số lao động là nữ giới nhiều hơn hẳn so với lao động là nam giới. Xét về tỷ lệ, nữ giới cả 3 năm đều chiếm trên 90% tổng số lao động toàn Công ty. Điều này có thể giải thích được là do đặc thù của Công ty hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, công việc mang tính chất đầu óc và nhiều yêu cầu trình độ chuyên môn kỹ năng giao tiếp mềm dẻo nên phù hợp với lao động là nữ giới hơn.

• Độ tuổi lao động

Độ tuổi của người lao động trong Công ty là từ 18 – 40 tuổi. Lao động của công ty chủ yếu là lao động trẻ. Đây là một lợi thế cạnh tranh của công ty khi mà họ phát huy được những khả năng của mình như: nhanh nhẹn, có thể lực tốt, tiếp thu nhanh với sự phát triển của khoa học công nghệ.

2.2 Những khó khăn và thuận lợi của công ty cổ phần đầu tư Ginex

2.2.1 Thuận lợi:

- Hệ thống đánh giá phù hợp với quy mô, tính chất công việc.
- Đảm bảo tất cả nhân viên trong công ty đều được truyền đạt thông tin và phản hồi.
- Tổ chức các khóa đào tạo, hướng dẫn đánh giá nhân viên.
- Đã thiết lập được hệ thống khen thưởng cho nhân viên.
- Tiêu chí đánh giá phù hợp với từng cấp độ đối tượng.
- Sử dụng các phương pháp đánh giá đúng đắn, phù hợp.

Trong quá trình phân tích công việc Công ty đã tiến hành xây dựng định mức công việc một cách hợp lý, có sự kiểm tra giám sát để điều chỉnh để phù

hợp hơn với thực tế nhằm đảm bảo việc trả công cho lao động một cách tương xứng với sức lao động mà họ cống hiến cho Công ty. Đây đồng thời cũng là một chiến lược để giữ chân người có năng lực thực sự, trình độ chuyên môn cao ở lại với Công ty, tránh được những suy nghĩ tiêu cực đối với bản thân người lao động

Đời sống vật chất, tinh thần và môi trường làm việc ngày càng được cải thiện giúp cho nhân viên nâng cao tinh thần trách nhiệm đối với công việc, tinh thần hăng say lao động được nâng lên, mọi người yên tâm làm việc khiến cho hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh không ngừng tăng lên.

Những ưu điểm trên là do sự cố gắng nỗ lực phấn đấu không ngừng của tập thể cán bộ, công nhân viên trong Công ty qua đó góp phần thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn, trong quá trình đó thì công tác quản lý và sử dụng nguồn nhân lực đã góp phần không nhỏ vào những thành quả đó.

2.2.2 Khó khăn:

Bên cạnh những thành tích mà Công ty đã phấn đấu đạt được trong thời gian qua thì vẫn còn tồn tại một số nhược điểm cần được khắc phục kịp thời trong công tác quản lý và sử dụng nguồn nhân lực như sau:

- Mặc dù công tác tuyển dụng lao động hàng năm được Công ty rất chú trọng nhưng vẫn chưa thực sự hiệu quả, vẫn còn tình trạng ứng viên được tuyển bỏ việc khi vào công ty làm việc. Do vậy, Công ty cần có những biện pháp kịp thời để khắc phục nhược điểm này.
- Công tác đánh giá công việc được thực hiện chưa thực sự được quan tâm nhiều. Quá trình xây dựng tiêu chuẩn xếp loại cho lao động chưa được cụ thể, cách đánh giá chỉ mang tính thủ tục.
- Về công tác đánh giá nhân viên: Chưa thực sự đánh giá hết năng lực của nhân viên, hiệu quả đánh giá chưa công bằng. Đôi khi vẫn còn xảy ra việc đánh giá sai dựa trên các lỗi của Người quản lý như: lỗi thiên kiến, định kiến, tương phản, đánh giá quá khắt khe hoặc khoan dung,...
- Tình trạng thừa nhân sự bộ phận này, thiếu nhân sự bộ phận khác
- Đôi khi việc áp dụng các tiêu chí đánh giá chưa rõ ràng, chưa có hệ thống thông tin phản hồi thực sự rõ ràng với nhân viên,...

2.3 Phân tích báo cáo tài chính

Bảng 3 Báo cáo tình hình tài chính 2020 – 2021

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1	2	5	6		
TÀI SẢN					
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	4.500.583.272	4.612.368.207	111.784.935	2,48%
II. Đầu tư tài chính	120	0	0	—	—
III. Các khoản phải thu	130	9.421.659.264	10.050.190.516	628.531.252	6,67%
1. Phải thu của khách hàng	131	5.898.368.264	6.605.798.321	707.430.057	11,99%
2. Phải thu khác	134	3.523.291.000	3.444.392.195	78.898.805	2,24%
IV. Hàng tồn kho	140	0	0	—	—
V. Tài sản cố định	150	407.291.667	512.506.798	105.215.131	25,83%
- Nguyên giá	151	535.000.000	658.127.000	123.127.000	23,01%
- Giá trị hao mòn lũy kế	152	(164.708.333)	(145.620.202)	19.088.131	11,59%
VI. Bất động sản đầu tư	160	0	0	—	—
VII. XDCB dở dang	170	0	0	—	—
VIII. Tài sản khác	180	734.170.547	879.000.000	144.829.453	19,73%
1. Thuê GTGT được khấu trừ	181	302.941.508	406.000.000	103.058.492	34,02%
2. Tài sản khác	182	432.229.039	552.342.999	120.113.960	27,79%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (200= 110 + 120 + 130 + 140 + 150 + 160 + 170 + 180)	200	15.063.704.750	16.054.065.521	990.360.771	6,57%
NGUỒN VỐN					
I. Nợ phải trả	300	4.202.256.621	4.586.992.122	384.735.501	9,16%
1. Phải trả người bán	311	3.231.454.090	3.562.005.319	330.551.229	10,23%
2. Người mua trả tiền trước	312	0	0	—	—

3. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	313	41.005.432	44.292.551	3.287.119	8,02%
4. Phải trả người lao động	314	0	0	—	—
5. Phải trả khác	315	0	0		
6. Vay và nợ thuê tài chính	316	929.797.099	980.694.252	50.897.153	5,47%
7. Phải trả nội bộ về kinh doanh	317	0	0	—	—
8. Dự phòng phải trả	318	0	0	—	—
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	319	0	0	—	—
10. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	320	0	0	—	—
II. Vốn chủ sở hữu	400	10.861.448.129	11.467.073.399	605.625.270	5,58%
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	9.450.000.000	9.680.000.000	230.000.000	2,43%
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	1.411.448.129	1.787.073.399	375.625.270	26,61%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (500 = 300 + 400)	500	15.063.704.750	16.054.065.521	990.360.771	6,57%

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính Công ty Cổ phần đầu tư Ginex)

Từ bảng 3 ta thấy tất cả các khoản đều có xu hướng tăng dần qua từng năm nguyên nhân chính là do mỗi năm doanh nghiệp lại kí kết hợp đồng với nhiều doanh nghiệp và duy trì được các khách hàng đó đồng nghĩa với việc doanh nghiệp đã mở rộng quy mô doanh nghiệp từ 1 cơ sở lên 3 cơ sở tại Lê Chân, Tràng Duệ, Đông Mai (Quảng Ninh) và cũng đồng nghĩa với việc tuyển thêm nhân sự và đương nhiên các khoản phải tăng đều.

2.3.1 Về tài sản

a) Về tài sản ngắn hạn

- Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2021 so với năm 2020 tăng **111.784.935 đồng**, tương ứng với tỉ lệ tăng **2,48%**

- Các khoản phải thu năm 2021 tăng so với năm 2020 **628.531.252 đồng** tương ứng với **6,67%**

b) Về tài sản cố định

- Tài sản cố định năm 2021 so với năm 2020 tăng **105.215.131 đồng** tương ứng với **25,83%** nguyên nhân là do công ty cần điều tiết lại hoạt động kinh doanh để có thể phát triển kinh doanh trong những năm tiếp theo.

2.3.2 Về nguồn vốn

a) Về nợ phải trả

- Nợ ngắn hạn năm 2021 so với năm 2020 tăng **384.735.501 đồng** tương đương với **9,16%** nguyên nhân là do Các khoản phải trả, phải nộp tăng

b) Về nguồn vốn chủ sở hữu

- Vốn chủ sở hữu năm 2021 so với năm 2020 tăng **605.625.270 đồng** tương đương với **5,58%**

2.4 Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

2.4.1 Thực trạng về thị trường khách hàng của công ty trong giai đoạn 2019 – 2021

Công ty Cổ phần đầu tư Ginex là loại hình dịch vụ cung cấp nhân sự tới các khu công nghiệp dưới đây là số lượng hợp đồng trong 3 năm 2019, 2020, 2021 của doanh nghiệp

Bảng 4 Số lượng khách hàng của công ty năm 2019 – 2021

Đơn vị: Khách hàng

Khu vực	Khách hàng	2019	2020	2021	Chênh lệch năm 2019/2020		Chênh lệch năm 2020/2021	
Hải Phòng	Khu công nghiệp Tràng Duệ	4	7	7	3	75%	0	0
	Khu công nghiệp Nomura	0	1	1	1	—	0	0
	Khu công nghiệp An Dương	1	1	1	0	0	0	0
	Khu công nghiệp Đình Vũ	2	3	3	1	50%	0	0
	Khu công nghiệp Vsip Hải Phòng	2	3	3	1	50%	0	0
Các tỉnh khác	Khu công nghiệp Vsip Bắc Ninh	0	0	1	0	—	1	—
	Khu công nghiệp Đông Mai Quảng Ninh	0	0	2	0	—	2	—
	Khu công nghiệp Thăng Long 2 Hưng Yên	0	0	1	0	—	1	—
	Tổng cộng	9	15	19	6	66,7%	4	—

(Nguồn: Phòng hành chính Công ty Cổ phần đầu tư Ginex)

Năm 2019 công ty có 9 công ty khách hàng khu vực Hải Phòng năm 2019

- Khu công nghiệp Trảng Duyệt có 4 công ty khách hàng: LD DISPLAY, HAENGSUNG, BUCHEON, BLUECOM
 - Khu công nghiệp An Dương: Công ty TNHH Khoa học kỹ thuật Honor Việt Nam
 - Khu công nghiệp Đình Vũ có 2 công ty khách hàng: Shinetsu, Nippon Oil
 - Khu công nghiệp VSIP Thủy Nguyên 2 công ty khách hàng: Kyocera, Dynapac
- Năm 2020 công ty đã kí thêm 6 hợp đồng với 6 công ty
- Khu công nghiệp Trảng Duyệt thêm 3 công ty: Công Ty TNHH Điện Tử Dong Yang Hải Phòng, Công ty Halla Electronics Vina, Công ty JS Tech Việt Nam
 - Khu công nghiệp Nomura: Công ty Yazaki
 - Khu công nghiệp VSIP Thủy Nguyên: Công ty TNHH Công nghệ Hitron Việt Nam
 - Khu công nghiệp Đình Vũ: Công ty TNHH Universal Scientific Industrial Việt Nam (USI)

Năm 2021 công ty tiếp tục kí thêm 4 hợp đồng với 4 công ty tại khu vực Bắc Ninh, Hưng Yên, Quảng Ninh:

- Khu công nghiệp VSIP Bắc Ninh: Công ty TNHH Biel
- Khu công nghiệp Thăng Long II Hưng Yên: Công ty TNHH Toyota
- Khu công nghiệp Đông Mai Quảng Ninh thêm 2 công ty: Công ty TNHH ESSON, Công ty TNHH Bumjin

=> Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đang chú trọng vấn đề phát triển thị trường khách hàng.

Với những thành tựu mà công ty đạt được đã khẳng định được tên tuổi và thương hiệu trên thị trường trong lĩnh vực cung cấp nhân sự. Tuy nhiên trong thời đại tự do cạnh tranh, để tồn tại và phát triển trong một môi trường mà sự xáo trộn của nó là không ngừng, mọi dự đoán không thể chính xác trong một thời gian dài như hiện nay thì các Quốc gia cũng như bản thân mỗi Doanh nghiệp phải xác định sẵn cho mình rằng phải cạnh tranh và chỉ có cạnh tranh mới có thể tồn tại, để thành công trong cuộc cạnh tranh thì mỗi Doanh nghiệp phải luôn không ngừng đổi mới. Và Công ty cổ phần đầu tư Ginex cũng vậy, để có thể ngày càng khẳng định được vị thế của mình trên thị trường thì thời gian tiếp theo, Công ty đã có những đổi mới tích cực, cũng như có những hướng phát triển cụ thể.

Với số lượng khách hàng trên ta sẽ có bảng doanh thu cho năm 2020 và 2021 sau

Bảng 5: Doanh thu năm 2020 - 2021*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Khu vực	Khách hàng	2020	2021	Chênh lệch	
				+/-	%
Hải Phòng	Khu công nghiệp Tràng Duệ	8.353	9.486,84	1.133,84	13,57%
	Khu công nghiệp Nomura	1.193	1.355,26	162,26	13,60%
	Khu công nghiệp An Dương	1.193	1.355,26	162,26	13,60%
	Khu công nghiệp Đình Vũ	3.580	4.065,79	485,79	13,57%
	Khu công nghiệp Vsip Hải Phòng	3.580	4.065,79	485,79	13,57%
Các tỉnh khác	Khu công nghiệp Vsip Bắc Ninh	0	1.355,26	1.355,26	
	Khu công nghiệp Đông Mai Quảng Ninh	0	2.710,53	2.710,53	
	Khu công nghiệp Thăng Long 2 Hưng Yên	0	1.355,26	1.355,26	

*(Nguồn: Phòng kế toán tài chính Công ty Cổ phần đầu tư Ginex)***Nhận xét:**

Từ bảng 5 ta thấy doanh thu năm 2021 tăng so với năm 2020. Doanh thu năm 2021 Khu công nghiệp Tràng Duệ là 9.486,84 triệu đồng và là cao nhất trong các khu công nghiệp có thể thấy doanh thu chủ yếu từ khu công nghiệp Tràng Duệ. Các khu công nghiệp đều có chiều hướng tăng là do nhu cầu cung ứng lao động tăng. Đến năm 2021 ngoài doanh thu khu vực Hải Phòng thì công ty đã có thêm doanh thu từ các tỉnh khác như KCN Vsip Bắc Ninh đem lại cho công ty 1.355,26 triệu đồng. KCN Đông Mai Quảng Ninh doanh thu 2.710,53 triệu đồng, KCN Thăng Long 2 Hưng Yên doanh thu 1.355,26 triệu đồng.

2.4.2 Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 6: Kết quả hoạt động kinh doanh 2020 – 2021

Đơn vị tiền: đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Năm 2021	Năm 2020	Chênh lệch 2021/2020	
				+/-	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	25.750.000.000	17.900.000.000	7.850.000.000	43,85%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	0	0	—	—
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10= 01 – 02)	10	25.750.000.000	17.900.000.000	7.850.000.000	43,85%
4. Giá vốn hàng bán	11	1.778.149.019	621.940.900	1.156.208.119	185,9%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 – 11)	20	23.971.850.981	17.278.059.100	6.693.791.881	38,74%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	368.624	119.637	248.987	208,12%
7. Chi phí tài chính	22	75.041.627	0	75.041.627	—
- Trong đó chi phí lãi vay	23	75.041.627	0	75.041.627	—
8. Chi phí quản lý kinh doanh	24	4.617.476.463	3.645.430.041	972.046.422	26,66%
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 – 22 -24)	30	19.279.701.515	13.632.748.696	5.646.952.819	41,42%
10. Thu nhập khác	31	0	0	—	—
11. Chi phí khác	32	0	0	—	—

12. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40	0	0	—	—
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	19.279.701.515	13.632.748.696	5.646.952.819	41,42%
14. Chi phí thuế TNDN	51	3.855.940.303	2.726.549.739	1.129.390.564	41,42%
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60=50-51)	60	15.423.761.212	10.906.198.956	4.517.562.255	41,42%

(Nguồn: Phòng kế toán tài chính Công ty Cổ phần đầu tư Ginex)

Từ bảng 6 ta có thể đưa ra những đánh giá chung về tình hình tài chính của Công ty như sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2021 tăng so với năm 2020 7.850,000.000 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng là 43,85% nguyên nhân là do nhu cầu lao động tăng cao do sự thiếu hụt lao động vì covid lượng khách hàng năm 2021 đã tăng lên làm cho doanh thu tăng.

- Lợi nhuận sau thuế cũng lần lượt tăng dần qua các năm 2019, 2020, 2021 lần lượt: 15.777.762.891; 10.906.198.956; 8.596.824.800 vậy hoạt động kinh doanh của Công ty đã đem lại lợi nhuận và Công ty đã hoạt động có lãi.

- Thu nhập khác =0, suy ra không có hoạt động bán, thanh lý tài sản.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2021 so với năm 2020 tăng 972.046.422 đồng tương ứng với 26,66% do chi phí phục vụ cho công tác tổ chức, quản lý nhân sự và mở rộng quy mô của Công ty tăng.

- Tỉ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần năm 2020 tăng so với năm 2021 là 4.517.562.255 đồng tương ứng với 41,42% cho thấy kết quả hoạt động kinh doanh của công ty tốt so với năm 2020

Ø Đánh giá: Qua những đánh giá về hoạt động tài chính của Công ty ta nhận thấy Công ty đã hoạt động có hiệu quả và mang lại doanh thu, lợi nhuận khả quan. Mặt khác, chi phí phục vụ cho công tác tổ chức, quản lý nhân sự tăng đã làm giảm lợi nhuận Công ty.

2.4.3 Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp

2.4.3.1 Hiệu quả sử dụng doanh thu, lợi nhuận

Bảng 7: Hiệu quả doanh thu lợi nhuận

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	2020	2021	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Doanh thu thuần	17.900.000.000	25.750.000.000	7.850.000.000	43,85%
2. Doanh thu HĐTC	119.637	368.624	248.987	208,12%
3. Tổng doanh thu	17.900.119.637	25.750.368.624	7.850.248.987	43,86%
4. Lợi nhuận sau thuế	10.906.198.956	15.423.761.212	4.517.562.256	41,42%
5. Tỷ suất LN doanh thu	0,60928	0,59897	-0,01	-1,69%

Nhận xét:

Từ số liệu ở bảng 7 ta thấy:

Tổng doanh thu năm 2021 tăng so với năm 2020 là 7.850.000.000 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 43,85% nguyên nhân là do sự tăng lượng khách hàng năm 2021 so với 2020 làm cho doanh thu tăng. Lợi nhuận sau thuế năm 2021 so với năm 2020 tăng 4.517.562.256 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 41,42%. Tỉ suất LNST trên doanh thu năm 2021 là 0,59897. Điều này nghĩa là trong 100 đồng tổng doanh thu mà công ty thực hiện được trong năm 2021 có 0,59897 đồng LNST. Tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu năm 2021 giảm đi 0,01 lần so với năm 2020, tương ứng với tỷ lệ giảm 1,69% nguyên nhân có thể do tốc độ tăng doanh thu năm 2021 thấp hơn tốc độ tăng của chi phí năm 2021

2.4.3.2 Phân tích chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí kinh doanh là một trong những chỉ tiêu quan trọng giúp cho các nhà hoạch định tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy khi phân tích hoạt động kinh doanh các chỉ tiêu chi phí là một chỉ tiêu không thể thiếu trong quá trình thực hiện.

Do là doanh nghiệp dịch vụ cung cấp lao động nên chi phí kinh doanh chủ yếu bao gồm:

- Giá vốn hàng bán
- Chi phí quản lý doanh nghiệp
- Chi phí TC

Bảng 8: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Giá vốn hàng bán	621.940.900	1.778.149.019	1.156.208.119	185,9
2. Chi phí tài chính	0	75.041.627	75.041.627	
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.645.430.041	4.617.476.463	972.046.422	26,7
4. Chi phí khác	0	0	0	#DIV/0!
5. Tổng chi phí	4.267.370.941	6.470.667.109	2.203.296.168	51,6
6. Doanh thu thuần	17.900.000.000	25.750.000.000	7.850.000.000	43,9
7. Doanh thu hoạt động tài chính	119.637	368.624	248.987	208,1
8. Thu nhập khác	0	0		
9. Tổng doanh thu	17.900.119.637	25.750.368.624	7.850.248.987	43,9
10. Lợi nhuận sau thuế	10.906.198.956	15.423.761.212	4.517.562.256	41,4
11. Hiệu quả sử dụng chi phí	0,238399018	0,42	0,181	76,0

Nhận xét:

Tổng chi phí năm 2021 so với năm 2020 tăng 2.203.296.168 đồng tương ứng với 51,6% nguyên nhân chủ yếu là do giá vốn hàng bán tăng lên cụ thể là giá vốn hàng bán tăng 1.156.208.119 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 185,9%.

Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2021 là 0,42 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 42 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí

của năm 2021 cao hơn so với năm 2020 là 0,181 lần tương ứng với 76%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.

2.4.3.3 Hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực

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

Bảng 9: Hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu	ĐVT	2020	2021	Chênh lệch	
				+/-	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	17.900.000.000	25.750.000.000	7.850.000.000	43,85%
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	10.906.198.956	15.423.761.212	4.517.562.256	41,42%
3. Tổng số lao động	Người	40	44	4	10%
4. Sức sản xuất của lao động	Đồng/ người	447500000	585227272,7	137.727.273	30,78%
5. Sức sinh lời của lao động	Đồng/ người	272654973,9	350540027,5	77.885.054	28,57%

Nhận xét:

Hiệu quả sử dụng lao động năm 2020 của công ty là 447.500.000 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2020 một lao động của công ty tạo ra 447.500.000 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2021 con số này tăng lên là

585227272,7 đồng/ người/năm. Như vậy hiệu quả sử dụng lao động của công ty năm 2021 đã tăng lên so với năm 2020. Cụ thể sức sản xuất sử dụng lao động năm 2021 tăng so với năm 2020 là 137.727.273 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 30,78%.

Năm 2020 hiệu quả sử dụng lao động của công ty là 272.654.973,9 đồng/ người/năm, điều này có nghĩa là một lao động của công ty tạo ra 272.654.973,9 đồng lợi nhuận. Đến năm 2021 con số này là 350540027,5 đồng/người/năm tức là đã tăng lên 77.885.054 đồng/người/năm tương ứng với tỉ lệ tăng là 28,57% so với năm 2020.

Như vậy qua phân tích trên ta thấy công ty đã sử dụng lao động một cách hiệu quả.

2.4.3.4 Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Bảng 10: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch	
				+/-	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	17.900.000.000	25.750.000.000	7.850.000.000	43,85%
2. LNST	Đồng	10.906.198.956	15.423.761.212	4.517.562.256	41,42%
3. Vốn KD bình quân	Đồng	15.063.704.750	16.054.065.521	990.360.771	6,57%
4. Sức SX của vốn KD (1/3)	Lần	1,18	1,6	0,42	34,98%
5. Sức sinh lời của vốn KD (2/3)	Lần	0,72	0,96	0,24	32,70%

Nhận xét:

Sức sản xuất của vốn KD năm 2020 là 1,18 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh mang vào kinh doanh làm ra 118 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2021 là 1,6 có nghĩa là 100 đồng vốn mang vào kinh doanh tạo ra 160 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất kinh doanh năm 2021 tăng 0,42 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 34,98% so với năm 2020.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2020 là 0,72 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra 72 đồng lợi nhuận. Sức sinh lợi của vốn năm 2021 là 0,96 có nghĩa là 100 đồng tài sản tạo ra 96 đồng lợi nhuận. Như vậy sức sinh lời của vốn

kinh doanh năm 2021 đã tăng 0,24 lần tương ứng với tỉ lệ tăng 32,70% so với năm 2020.

2.4.3.5 Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Bảng 11: Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch	
				+/-	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	17.900.000.000	25.750.000.000	7.850.000.000	43,85%
2. LNST	Đồng	10.906.198.956	15.423.761.212	4.517.562.256	41,42%
3. Vốn cố định bình quân	Đồng	407.291.667	512.506.798	105.215.131	25,83%
4. Sức SX của vốn cố định (1/3)	Lần	43,95	50,24	6	14,32%
5. Sức sinh lời của vốn cố định (2/3)	Lần	26,78	30,09	3	12,39%

Nhận xét:

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty đã tăng lên. Năm 2020 hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty là 43,95 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 43,95 đồng doanh thu thuần, năm 2021 hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh vốn cố định tăng lên 50,24 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo 50,24 doanh thu thuần. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng lên 6 lần, tương ứng với tỉ lệ tăng 14,32%. Nguyên nhân là do công ty đã đầu tư mua xe ô tô vào năm 2021.

Sức sinh lời của vốn cố định công ty đã tăng lên. Cụ thể, năm 2020 sức sinh lời 26,78 lần tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 2678 đồng lợi nhuận. Điều đó cho ta thấy sức sinh lời năm 2021 so với năm 2020 đã tăng lên 3 lần tương ứng với tỉ lệ tăng 12,39%

2.4.3.6 Phân tích về chỉ tiêu tài chính

Bảng 12: Phân tích về chỉ tiêu tài chính

Chỉ tiêu	2020	2021	Chênh lệch	
			+/-	%
1. Tổng nguồn vốn (Đồng)	15.063.704.750	16.054.065.521	990.360.771,000	6,574%
2. Nguồn vốn CSH (Đồng)	10.861.448.129	11.467.073.399	605.625.270,000	5,576%
3. Nợ phải trả (Đồng)	4.202.256.621	4.586.992.122	384.735.501,000	9,155%
4. TSNH (Đồng)	14.008.651.386	14.662.558.723	653.907.337,000	4,668%
5.TSDH (Đồng)	407.291.667	512.506.798	105.215.131,000	25,833%
6. Hệ số nợ (3/1)	0,279	0,286	0,007	2,422%
7. Tỷ suất tài trợ (2/1)	0,721	0,714	-0,007	-0,937%
8.Tỷ suất đầu tư vào TSDH (5/1)	0,027	0,032	0,005	18,070%
9. Tỷ suất đầu tư vào TSNH (4/1)	0,930	0,913	-0,017	-1,789%
10. Tỷ suất tự tài trợ TSDH (2/5)	26,667	22,374	-4,293	-16,098%

Nhận xét:

Hệ số nợ năm 2021 tăng 0,007% so với năm 2020. Ta thấy hệ số nợ của công ty là rất thấp. Nguyên nhân chính có thể nhận thấy là do vốn chủ sở hữu giảm.

Do hệ số nợ tăng dẫn tới tỉ suất tài trợ giảm trong năm 2021 cụ thể là giảm 0,007%.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn của công ty năm 2020 là 0,027% có nghĩa là trong 100 đồng vốn kinh doanh thì có 2,7 đồng TSDH và cho tới năm 2021 tỷ suất này là 0,032% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn kinh doanh thì có 3,2 đồng TSDH.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn năm 2021 giảm 0,017% so với năm 2020.

2.4.3.7 Phân tích về tỷ số khả năng thanh toán

Bảng 13: Phân tích tỷ số khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch	
				+/-	%
1. Tổng tài sản	Đồng	15.063.704.750	16.054.065.521	990.360.771	6,57
2. Tổng nợ phải trả	Đồng	4.202.256.621	4.586.992.122	384.735.501	9,16
3. Tổng tài sản ngắn hạn	Đồng	14.008.651.386	14.662.558.723	653.907.337	4,67
4. Tổng nợ ngắn hạn	Đồng	4.202.256.621	4.586.992.122	384.735.501	9,16
5. LNTT	Đồng	13.632.748.695	19.279.701.515	5.646.952.820	41,42
6. Lãi vay	Đồng	0	75.041.627	75.041.627	
7. Hệ số TT tổng quát (1/2)	Lần	3,58	3,50	-0,08	-2,36
8. Hệ số TT ngắn hạn (3/4)	Lần	3,33	3,20	-0,14	-4,11
9. Hệ số TT lãi vay (5+ 6)/6	Lần		257,92	258	

Nhận xét:

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2021 giảm so với năm 2020, từ 3,58 lần năm 2020 giảm xuống 3,50 lần năm 2021. Điều này có nghĩa là cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2020 có 3,58 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2021 là 3,50 đồng.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty có xu hướng giảm đi do lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp giảm. Năm 2020 cứ 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 33,3 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2021 số này

giảm đi còn 32 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2021 đã giảm đi 0,14 lần so với năm 2020 tương ứng với tỉ lệ giảm 4,11%.

Xem xét khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp ta thấy khả năng thanh toán lãi vay năm 2021 doanh nghiệp mới phát sinh lãi vay.

Tóm lại, khi phân tích nhóm các hệ số về khả năng thanh toán cho thấy việc quản trị vốn lưu động của công ty năm 2021 có sự giảm sút so với năm 2020. Nhưng trong phạm vi chấp nhận được.

2.4.3.8 Phân tích về tỷ số khả năng sinh lời

Bảng 14: Phân tích về tỷ số khả năng sinh lời

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch	
				+/-	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	17.900.000.000	25.750.000.000	7.850.000.000	43,85%
2. Tổng TS bình quân	Đồng	15.063.704.750	16.054.065.521	990.360.771	6,58%
3. Vốn CSH bình quân	Đồng	10.861.448.129	11.467.073.399	605.625.270	5,583%
4. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	10.906.198.956	15.423.761.212	4.517.562.256	41,42%
5. Tỷ suất LNST/DT(ROS)	%	0,61	0,60	-0,01	-1,69%
6. Tỷ suất LNST/TS (ROA)	%	0,72	0,96	0,24	32,70%
7. Tỷ suất LNST/VCSH	%	1,00	1,35	0,34	33,95%

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

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu năm 2021 giảm so với năm 2020. Năm 2020 cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào kinh doanh thì tạo ra được 61 đồng lợi nhuận sau thuế. Và năm 2021 cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 60 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã giảm đi cụ thể là giảm đi 0,01 tương đương với 1,69% so với năm 2020. Nhưng với tỷ suất năm 2021 là 0,6% thì cho thấy tỷ suất này của doanh nghiệp vẫn tốt.

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn (ROA)

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn trong năm 2020 là 0,72% có nghĩa là cứ 100 đồng vốn bình quân được sử dụng trong kỳ tạo ra 72 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2021, cứ sử dụng 100 đồng vốn bình quân tạo ra 96 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã tăng 24 đồng so với năm 2020 tương ứng với tỉ lệ tăng 32,70%. Như vậy ta có thể thấy công ty đã có sự sắp xếp, phân bổ và quản lý sử dụng tài sản hợp lý.

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

Năm 2020 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào hoạt động kinh doanh thì mang lại 100 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2021 cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào hoạt động kinh doanh thì mang về 135 đồng lợi nhuận sau thuế, đã tăng lên so với năm 2020 là 35 đồng trên 100 đồng vốn chủ sở hữu, tương ứng với tỉ lệ tăng là 33,95%. Ta thấy doanh lợi vốn chủ sở hữu trong 2 năm công ty vẫn duy trì ở mức độ tương đối cao, có xu hướng tăng trưởng mạnh.

2.5 Đánh giá chung

Thứ nhất: Về cơ cấu tài chính

Tài sản; ta có thể thấy giá trị tài sản của công ty cổ phần đầu tư Ginex đã có sự tăng lên từ năm 2020 tới năm 2021.

- Về tài sản ngắn hạn

- Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2021 so với năm 2020 tăng 111.784.935 đồng, tương ứng với tỉ lệ tăng 2,48%

- Các khoản phải thu năm 2021 tăng so với năm 2020 628.531.252 đồng tương ứng với 6,67%

- Về tài sản cố định

- Tài sản cố định năm 2021 so với năm 2020 tăng 105.215.131 đồng tương ứng với 25,83% nguyên nhân là do công ty cần điều tiết lại hoạt động kinh doanh để có thể phát triển kinh doanh trong những năm tiếp theo.

Nguồn vốn:

- Nợ phải trả

- Nợ ngắn hạn năm 2021 so với năm 2020 tăng **384.735.501 đồng** tương đương với **9,16%** nguyên nhân là do Các khoản phải trả, phải nộp tăng

- Về nguồn vốn chủ sở hữu

- Vốn chủ sở hữu năm 2021 so với năm 2020 tăng 605.625.270 đồng tương đương với 5,58%

Thứ 2: Về khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán tổng quát năm 2021 giảm so với năm 2020, từ 3,58 lần năm 2020 giảm xuống 3,50 lần năm 2021. Điều này có nghĩa là cứ 1 đồng vay nợ (nợ ngắn hạn và nợ dài hạn) của công ty thời điểm năm 2020 có 3,58 đồng giá trị tài sản đảm bảo, còn thời điểm năm 2021 là 3,50 đồng.

Hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty có xu hướng giảm đi do lượng tiền mặt và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp giảm. Năm 2020 cứ 100 đồng nợ ngắn hạn thì có 33,3 đồng tài sản ngắn hạn đảm bảo, năm 2021 số này giảm đi còn 32 đồng. Như vậy khả năng thanh toán ngắn hạn năm 2021 đã giảm đi 0,14 lần so với năm 2020 tương ứng với tỉ lệ giảm 4,11%.

Thứ 3: Về hiệu quả hoạt động

- Hiệu quả sử dụng chi phí:

Tổng chi phí năm 2021 so với năm 2020 tăng 2.203.296.168 đồng tương ứng với 51,6% nguyên nhân chủ yếu là do giá vốn hàng bán tăng lên cụ thể là giá vốn hàng bán tăng 1.156.208.119 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 185,9%.

Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2021 là 0,42 có nghĩa là 100 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 42 đồng doanh thu thuần. Ta có hiệu quả sử dụng chi phí của năm 2021 cao hơn so với năm 2020 là 0,181 lần tương ứng với 76%. Nguyên nhân là do tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.

- Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Sức sản xuất của vốn KD năm 2020 là 1,18 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh mang vào kinh doanh làm ra 118 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2021 là 1,6 có nghĩa là 100 đồng vốn mang vào kinh doanh tạo ra 160 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất kinh doanh năm 2021 tăng 0,42 lần tương ứng với tỷ lệ tăng 34,98% so với năm 2020.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2020 là 0,72 có nghĩa là 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra 72 đồng lợi nhuận. Sức sinh lời của vốn năm 2021 là 0,96 có nghĩa là 100 đồng tài sản tạo ra 96 đồng lợi nhuận. Như vậy sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2021 đã tăng 0,24 lần tương ứng với tỉ lệ tăng 32,70% so với năm 2020.

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty đã tăng lên. Năm 2020 hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty là 43,95 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bình quân bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra được 43,95 đồng doanh thu thuần, năm 2021 hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh vốn cố định tăng lên 50,24 tức là cứ 1 đồng vốn cố định bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo 50,24 doanh thu thuần. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng lên 6 lần, tương ứng với tỉ lệ tăng 14,32%. Nguyên nhân là do công ty đã đầu tư mua xe ô tô vào năm 2021.

Sức sinh lời của vốn cố định công ty đã tăng lên. Cụ thể, năm 2020 sức sinh lời 26,78 lần tức là 100 đồng vốn cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra 2678 đồng lợi nhuận. Điều đó cho ta thấy sức sinh lời năm 2021 so với năm 2020 đã tăng lên 3 lần tương ứng với tỉ lệ tăng 12,39%

- Hiệu quả sử dụng lao động

Năm 2020 của công ty là 447.500.000 đồng/người/năm, điều này chứng tỏ trong năm 2020 một lao động của công ty tạo ra 447.500.000 đồng doanh thu thuần. Đến năm 2021 con số này tăng lên là 585227272,7 đồng/ người/năm. Như vậy hiệu quả sử dụng lao động của công ty năm 2021 đã tăng lên so với năm 2020. Cụ thể sức sản xuất sử dụng lao động năm 2021 tăng so với năm 2020 là 137.727.273 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 30,78%.

Năm 2020 hiệu quả sử dụng lao động của công ty là 272.654.973,9 đồng/người/năm, điều này có nghĩa là một lao động của công ty tạo ra 272.654.973,9 đồng lợi nhuận. Đến năm 2021 con số này là 350540027,5 đồng/người/năm tức là đã tăng lên 77.885.054 đồng/người/năm tương ứng với tỉ lệ tăng là 28,57% so với năm 2020.

Thứ tư: Về hoạt động kinh doanh

Năm 2021 các tỷ suất sinh lợi của doanh nghiệp đều tăng so với năm 2020. Để đạt được điều trên là công ty đã tiết kiệm được chi phí trong quá trình kinh doanh. Trong năm tới công ty cần tiếp tục phát huy

Thành công và hạn chế

*** Thành công:**

- Ý thức cán bộ công nhân viên toàn công ty đã được nâng lên
- Mối quan hệ giữa công ty với khách hàng đã có nhiều uy tín.
- Công ty đã đưa ra những chính sách hợp lý nhằm đẩy mạnh việc tuyển dụng, mở rộng khu vực tuyển dụng sang các tỉnh, thành phố lân cận và hỗ trợ các khoản như nhà ở, đi lại để đảm bảo tốt nhất cho nhân viên và công nhân. Đặc biệt các chính

sách về chất lượng về nguồn nhân lực luôn được Công ty chú trọng để cung cấp cho khách hàng những nhân viên, công nhân đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng

**** Hạn chế:**

Tuy nhiên, trên thị trường cung cấp nguồn nhân sự hiện nay, có rất nhiều đối thủ cạnh tranh đòi hỏi doanh nghiệp phải nhanh nhạy và đưa ra được các chính sách tốt về chất lượng sản phẩm, về giá, về dịch vụ khách hàng, xúc tiến bán hàng,... Để có thể cạnh tranh tốt và tăng khả năng cạnh tranh của Công ty đối với các đối thủ cạnh tranh, đồng thời phải luôn giữ vững chất lượng ứng viên cũng như doanh thu tiêu thụ cho Công ty.

Bên cạnh những thành tích đã đạt được Công ty còn một số hạn chế:

Công tác nghiên cứu thị trường chưa được đẩy mạnh.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ GINEX

3.1 Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công ty cổ phần đầu tư Ginex giai đoạn 2022 – 2025

- Ngày 18/07/2015, Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh theo số 0201641412 cho Công ty cổ phần đầu tư Ginex.

Chúng ta có thể nói chưa bao giờ Việt Nam tham gia vào xu thế hội nhập toàn cầu hóa sâu rộng như hiện nay. Để hoàn thành kế hoạch công ty đã xác định khó khăn cần khắc phục, những thách thức cần vượt qua đồng thời vạch ra phương hướng cụ thể trong thời gian tới như sau:

- Tiếp tục duy trì và mở rộng thị trường
- Tăng cường công tác quản lý, sử dụng vốn có hiệu quả.
- Củng cố và nâng cao hiệu quả kinh doanh, nâng cao sức cạnh tranh.
- Tìm kiếm các khách hàng mới. Cần đẩy mạnh đồng đều giữ hình ảnh và sự uy tín cho công ty
- Doanh nghiệp cần phải củng cố và nâng cao hiệu quả của hệ thống quản lý kinh doanh sao thích ứng và phù hợp với cơ chế thị trường hội nhập.
- Doanh nghiệp cần phải nghiêm túc thực hiện các quy định về quản lý kinh tế của nhà nước.
- Để tồn tại và phát triển chúng ta phải đẩy mạnh được việc kinh doanh, vì vậy cần phải có những biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh, khi hiệu quả kinh doanh đạt mức tối đa thì sẽ kéo theo doanh thu và lợi nhuận của công ty tăng lên. Tạo được lợi nhuận cao, doanh thu lớn thì thu nhập của cả Doanh nghiệp được nâng cao lên, cải thiện được toàn bộ đời sống của mọi người lao động trong doanh nghiệp mà đó là một nhu cầu cấp thiết nhất, đáp ứng nhu cầu cuộc sống cho cộng đồng.

3.2 Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư Ginex

3.2.1 Giải pháp1: Mở rộng thị trường

✓ **Cơ sở giải pháp:**

Hiện tại lượng khách hàng của công ty chủ yếu tập trung tại khu vực Hải Phòng nhưng lượng khách hàng vẫn còn rất ít so với số lượng khách hàng đang có nhu cầu tại các khu công nghiệp, các tỉnh khác chỉ chiếm phần ít. Vì vậy doanh nghiệp cần tập trung sâu và tìm kiếm hợp tác thêm với khách hàng khác của từng khu công nghiệp của từng tỉnh thành.

✓ **Nội dung giải pháp**

Từ các khu công nghiệp hiện tại đang có khách hàng của công ty, công ty cần mở rộng và tìm kiếm thêm khách hàng khu vực lân cận

Công ty cần thực hiện điều tra, giám sát thị trường, mở rộng hợp tác trên mọi phương diện. Triển khai gặp mặt trao đổi với từng khách hàng tại từng khu công nghiệp.

Khai thác từ nguồn khách cũ: Marketing truyền miệng là một sức mạnh lớn tác động đến lòng tin của khách hàng. Khách hàng cũ là người đã sử dụng dịch vụ của công ty. Dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt hay xấu sẽ quyết định dung lượng khách hàng tiềm năng trong tương lai. Công ty cần đưa ra những mức giá ưu đãi, khuyến mãi cho khách hàng được giới thiệu hoặc triết khấu trực tiếp những khách hàng cũ đã giới thiệu người mới.

Tổ chức sự kiện, event để tạo dựng mối quan hệ với khách hàng, hiểu rõ được nhu cầu, mong muốn và thái độ của họ để có những biện pháp tư vấn phù hợp.

✓ **Dự kiến kết quả đạt được**

Dự kiến kết quả đạt được:

Doanh thu thuần tăng 20% so với năm 2021, cụ thể:

Bảng 15: Dự kiến kết quả đạt được sau biện pháp

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Trước giải pháp	Sau giải pháp	Chênh lệch	
			+/-	%
Doanh thu khu công nghiệp Tràng Duệ	9.486,84	11.384,21	1.897,37	20%
Doanh thu khu công nghiệp Nomura	1.355,26	1.626,31	271,05	20%
Doanh thu khu công nghiệp An Dương	1.355,26	1.626,31	271,05	20%
Tổng doanh thu	12.197,36	14.636,83	2.439,47	20%
Chi phí	4005,8	4750	744,2	18,58%
Lợi nhuận	8.191,56	9.886,83	1695,27	20,70%

Doanh thu thuần tăng 2.439.470.000 đồng

Lợi nhuận sau biện pháp tăng 1.695.270.000 triệu đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 20,70%

Tốc độ tăng doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.

=> Như vậy theo bảng khảo sát kết quả ta thấy biện pháp mở rộng thị trường đã đạt được hiệu quả nhất định và có thể áp dụng được cho doanh nghiệp trong những năm tới.

3.2.2 Giải pháp 2: Nâng cao chất lượng ứng viên

✓ **Cơ sở giải pháp**

- Lượng ứng viên quá ít không đủ để cung ứng cho phía khách hàng dẫn đến việc không đảm bảo hợp đồng về số lượng, thời gian, chất lượng cũng không được

kỹ càng chất lượng ứng viên không đạt yêu cầu bị khách hàng trả lại 20% lượng ứng viên mỗi lần bàn giao cho khách. Điều này khiến doanh nghiệp bị tổn chi phí đào tạo lại, chi phí tuyển dụng,...

Công ty cần phải tìm một lượng lao động lớn để cung ứng cho khách hàng. Công ty hiện tại chủ yếu tuyển dụng ứng viên bằng cách đăng bài lên các hội nhóm với lượt tương tác rất kém đem lại rất ít ứng viên vì thế khó mà đáp ứng được số lượng lớn các đơn hàng. Vậy nên công ty cần mở rộng cách thức tuyển dụng.

✓ **Nội dung giải pháp:**

Cải thiện, nâng cao cách thức tuyển dụng tức là không chỉ tuyển dụng đơn thuần trên hội nhóm facebook, công ty cần liên kết hợp tác với các trường đại học, cao đẳng, trung cấp, các trường dạy nghề tại các tỉnh, hay liên kết với sở lao động thương binh và xã hội, liên đoàn lao động các tỉnh để tổ chức gặp mặt trao đổi hay để có nhiều nguồn ứng viên, và chất lượng cao.

Đội ngũ nhân viên tuyển dụng cần phải nắm rõ được thông tin yêu cầu của khách hàng để từ đó làm cơ sở để phổ biến, giải đáp thắc mắc cho ứng viên. Nhằm mang lại cảm giác hứng thú cho ứng viên về công ty khách hàng.

Chi phí tìm kiếm lao động:

Lao động chính thức: 1.000.000 Đồng/Người

Lao động thời vụ: 800.000 Đồng/Người

Nhân viên cấp cao: 1.500.000 Đồng/Người

✓ Dự kiến kết quả đạt được

Bảng 16: Dự kiến số lượng ứng viên đạt được sau giải pháp

Đơn vị tính: Người

Khu vực	Trước giải pháp	Sau giải pháp	Chênh lệch	
			+/-	%
Số lượng ứng viên thời vụ	8.500	9.500	1.000	11,76%
Số lượng ứng viên chính thức	5.000	7.500	2.500	50%
Số lượng ứng viên cấp cao	2.000	3.000	1.000	50%

Nhận xét:

Việc sử dụng giải pháp trên sẽ mang lại kết quả dự kiến như sau:

Số lượng ứng viên thời vụ tăng 1000 ứng viên tương ứng với 11,76% so với trước giải pháp

Số lượng ứng viên chính thức tăng 2500 ứng viên tương ứng với 50% so với trước giải pháp

Số lượng ứng viên đáp ứng được yêu cầu của khách hàng tăng 1000 ứng viên tương ứng với 50% so với lúc chưa áp dụng giải pháp

Công ty sẽ thanh toán cho nguồn cung cấp ứng viên (các trường cao đẳng, đại học, trung cấp, liên đoàn lao động,...) với điều kiện ứng viên đảm bảo làm đủ 1 tháng trở lên không vi phạm hợp đồng:

Chi phí tìm kiếm ứng viên chính thức: 1.000.000 Đồng/Người

Chi phí tìm kiếm ứng viên thời vụ: 800.000 Đồng/Người

Chi phí tìm kiếm ứng viên cấp cao: 1.500.000 Đồng/Người

Trước giải pháp vì số lượng ứng viên không đủ tiêu chuẩn bị trả lại nhiều dẫn đến tình trạng chi phí tuyển dụng tăng và khách hàng yêu cầu giảm giá dịch vụ cung cấp ứng viên.

Sau giải pháp chất lượng ứng viên nâng cao đồng nghĩa với việc tiết kiệm thời gian, chi phí của khách hàng.

Với chi phí và số lượng ứng viên trên ta sẽ có được bảng chi phí, doanh thu và lợi nhuận tìm kiếm ứng viên như sau:

Đơn vị tính: Đồng/Năm

Bảng 17: Dự kiến kết quả sau giải pháp nâng cao chất lượng ứng viên

Chỉ tiêu	Trước giải pháp	Sau giải pháp	Chênh lệch	
			+/-	%
CP tìm kiếm ứng viên thời vụ	6.800.000.000	7.600.000.000	800.000.000	11,76%
CP tìm kiếm ứng viên chính thức	5.000.000.000	7.500.000.000	2.500.000.000	50%
CP tìm kiếm ứng viên cấp cao	3.000.000.000	4.500.000.000	1.200.000.000	50%
Tổng chi phí	14.800.000.000	15.600.000.000	800.000.000	5,4%
Tổng doanh thu	20.000.000.000	28.075.000.000	3.075.000.000	15,4%
Lợi nhuận	5.200.000.000	7.475.000.000	2.275.000.000	43,8%

KẾT LUẬN

Sau thời gian thực tập tại Công ty, qua nghiên cứu tìm hiểu thực tế tại Công ty, em thấy được vai trò to lớn và quan trọng của hoạt động quản trị kinh doanh tại Công ty.

Bộ máy quản lý được phân công, phân cấp rõ ràng. Nhiệm vụ trách nhiệm của từng bộ phận cũng như của từng cá nhân được xác định cụ thể. Do đó tạo điều kiện thuận lợi cho nhân viên và giúp cho công tác kiểm tra, đánh giá nhân viên của các cấp quản lý được dễ dàng và chính xác hơn.

Những bài học thu nhận được trong quá trình thực tập tại Công ty đã giúp em củng cố và nắm vững thêm những kiến thức đã học.

Với hy vọng hoàn thiện hơn nữa bộ máy hoạt động quản trị kinh doanh tại Công ty em mong rằng những nhận xét đánh giá và đóng góp của em sẽ được sự đồng tình của thầy cô và ban lãnh đạo của Công ty.

Vì thời gian có hạn và kinh nghiệm thực tế còn nhiều hạn chế, cùng với sự cố gắng hết sức của bản thân song không tránh khỏi những thiếu sót vì vậy em mong nhận được sự chỉ bảo và đóng góp của thầy cô cũng như của ban lãnh đạo Công ty để chuyên đề của em được tốt hơn.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo khoa Quản Trị kinh Doanh đặc biệt là sự hướng dẫn giúp đỡ tận tình của giảng viên Cao Thị Hồng Hạnh và sự giúp đỡ của Công ty cổ phần đầu tư Ginex đã tận tình hướng dẫn chỉ bảo em hoàn thành chuyên đề này.

Em xin chân thành cảm ơn !

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS. TS. Phạm Duy Liên (2012), *Giáo trình giao dịch thương mại quốc tế*, NXB Thống kê Hà Nội.
2. GS.TS Trần Minh Đạo, *Giáo trình Marketing căn bản*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
3. GS.TS Nguyễn Ngọc Quang (2015), *Giáo trình Đánh giá giá trị doanh nghiệp*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội
4. GS.TS. Ngô Đình Giao (1997), *Quản trị kinh doanh tổng hợp trong các doanh nghiệp*, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà Nội.
5. PGS. TS. Ngô Kim Thanh (2014), *Quản trị chiến lược*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
6. PGS.TS. Nguyễn Năng Phúc (2012), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
7. PGS.TS. Nguyễn Thu Thủy (2011), *Giáo trình quản trị tài chính doanh nghiệp*, NXB Lao Động, Hà Nội.
8. GS.TS. Phạm Ngọc Kiểm (2002), *Thống kê doanh nghiệp*, NXB Thống kê, Hà Nội.
9. Nguyễn Thanh Tùng (2013), *Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp*,
10. Công ty cổ phần đầu tư Ginex, Báo cáo tài chính các năm.
11. Công ty cổ phần đầu tư Ginex, danh mục sản phẩm.