

## **LỜI NÓI ĐẦU**

### **1. Sự cần thiết của đề tài**

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là mục tiêu hàng đầu, quyết định sự tồn tại của mỗi doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường doanh nghiệp muốn tồn tại phải làm ăn “có lãi”, nhất là những doanh nghiệp đã tiến hành CPH bước vào hoạt động với tư cách là CTCP, vận hành theo cơ chế thị trường tự chịu trách nhiệm với công việc sản xuất kinh doanh của mình. Nâng cao hiệu quả SXKD là nhiệm vụ hàng đầu của mỗi doanh nghiệp.

- Có rất nhiều yếu tố tác động đến hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp như: yếu tố con người, vốn, thị trường cạnh tranh, chính sách của nhà nước... Để nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD cần phân tích để đánh giá toàn bộ quá trình và kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp, nhằm làm rõ chất lượng hoạt động SXKD và các yếu tố tiềm năng cần được khai thác, trên cơ sở đó đề ra các phương án và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

- Nhận thấy được tầm quan trọng của vấn đề, vì vậy sau một thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng em đã lựa chọn đề tài “**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**” làm đề tài nghiên cứu của mình.

### **2. Mục đích nghiên cứu**

- Phân tích tình hình hoạt động SXKD tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng trong các năm 2007, 2008 để thấy được điểm mạnh và những thiếu sót cần khắc phục. Từ đó đưa ra một số biện pháp giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD hiện tại cũng như hướng phát triển trong tương lai.

### **3. Quan điểm nghiên cứu**

- Hiệu quả hoạt động SXKD đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một doanh nghiệp. Trong cơ chế thị trường các doanh nghiệp muốn tồn tại thích nghi với những biến đổi của thị trường cần có chiến lược kinh doanh thích hợp, dựa vào nội lực của mình để vươn lên nhằm đạt được mục tiêu hiệu quả hoạt động SXKD.

- Việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD gắn với kết hợp hài hoà giữa ba lợi ích: lợi ích xã hội, lợi ích tập thể và lợi ích cá nhân. Trong đó người lao động là động lực trực tiếp quyết định hiệu quả hoạt động SXKD.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu**

Để phục vụ cho quá trình viết báo cáo, trong thời gian tìm hiểu, thu thập dữ liệu em đã sử dụng các phương pháp:

- \* Phương pháp duy vật biện chứng
- \* Duy vật lịch sử
- \* Phương pháp thống kê - so sánh
- \* Phương pháp phân tích - tổng hợp

#### **5. Kết cấu khóa luận**

Sau một thời gian thực tập và tìm hiểu tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, được sự giúp đỡ nhiệt tình của Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng, được sự chỉ bảo tận tình của Thầy giáo - Tiến Sĩ Nghiêm Sĩ Thương đã giúp cho em hoàn thành bài Khóa Luận tốt nghiệp của mình, gồm 3 phần chính:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chương 2: Thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng

Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo công ty đã tạo điều kiện, giúp đỡ để em có thể tìm hiểu hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và bước đầu áp dụng kiến thức đã học vào thực tế công việc của em sau khi ra trường. Em vô cùng cảm ơn Thầy giáo - Tiến sĩ Nghiêm Sĩ Thương đã hướng dẫn để em có thể vận dụng các kiến thức đã học vào thực tế, để có thể phân tích, đánh giá hoạt động và đưa ra biện pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

**Sinh viên**

*Nguyễn Thanh An*

## **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH**

### **1.1. Giới thiệu chung**

#### **1.1.1. Khái niệm**

##### ***1.1.1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh***

Trong thời đại ngày nay, hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với cuộc sống của con người, công việc sản xuất thuận lợi khi các sản phẩm tạo ra được thị trường chấp nhận tức là đồng ý sử dụng sản phẩm đó. Để được như vậy thì các chủ thể tiến hành sản xuất phải có khả năng kinh doanh.

“ Nếu loại bỏ các phần khác nhau nói về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì có thể hiểu kinh doanh là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của chủ thể kinh doanh trên thị trường”

Hoạt động kinh doanh có đặc điểm:

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

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

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

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

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

Trong cơ chế thị trường hiện nay ở nước ta, mục tiêu lâu dài bao trùm của các doanh nghiệp là kinh doanh có hiệu quả và tối đa hoá lợi nhuận. Môi trường kinh doanh luôn biến đổi đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có chiến lược kinh doanh thích hợp. Công việc kinh doanh là một nghệ thuật đòi hỏi sự tính toán nhanh nhạy, biết nhìn nhận vấn đề ở tầm chiến lược. Hiệu quả hoạt động SXKD luôn gắn liền với hoạt động kinh doanh, có thể xem xét nó trên nhiều góc độ. Để hiểu được khái niệm hiệu quả hoạt động SXKD cần xét đến hiệu quả kinh tế của một hiện tượng.

“Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực, tiền vốn) để đạt được mục tiêu xác định”, nó biểu hiện mối quan hệ tương quan giữa kết quả thu được và toàn bộ chi phí bỏ ra để có kết quả đó, phản ánh được chất lượng của hoạt động kinh tế đó.

Từ định nghĩa về hiệu quả kinh tế của một hiện tượng như trên ta có thể hiểu hiệu quả hoạt động SXKD là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu đã đặt ra, nó biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và những chi phí bỏ ra để có được kết quả đó, độ chênh lệch giữa hai đại lượng này càng lớn thì hiệu quả càng cao. Trên góc độ này thì hiệu quả đồng nhất với lợi nhuận của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng về mặt chất lượng của sản phẩm đối với nhu cầu của thị trường.

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Nguồn lực đầu vào}}$$

### **1.1.2. Bản chất**

#### **1.1.2.1. Bản chất của hiệu quả kinh doanh**

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất (lao động, máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, tiền vốn) trong quá trình tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bản chất của hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động sản xuất. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh doanh. Chính việc khan hiếm các nguồn lực và sử dụng cũng có tính chất cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu phải 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 các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu lực của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí.

Về mặt định lượng: Hiệu quả kinh tế của việc thực hiện nhiệm vụ kinh tế xã hội biểu hiện trong mối tương quan giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra. Xét về tổng lượng thì hiệu quả thu được khi kết quả kinh tế đạt được lớn hơn chi phí, sự

chênh lệch này càng lớn thì hiệu quả càng cao, sự chênh lệch này nhỏ thì hiệu quả đạt được nhỏ.

Về mặt định tính: Hiệu quả kinh tế thu được là mức độ phản ánh sự nỗ lực của mỗi khâu, mỗi cấp trong hệ thống kinh tế, phản ánh trình độ năng lực quản lý kinh tế và giải quyết những yêu cầu và mục tiêu chính trị, xã hội.

Vì vậy, yêu cầu nâng cao kinh doanh là phải đạt được kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay phải đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định. 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 phải bao gồm cả chi phí cơ hội.

#### **1.1.2.2. Phân biệt hiệu quả và kết quả**

Để hiểu rõ bản chất hiệu quả ta cần phân biệt hiệu quả và kết quả. Kết quả là số tuyệt đối phản ánh quy mô đầu ra của hoạt động sản xuất kinh doanh như lợi nhuận, tổng doanh thu, tổng sản phẩm làm ra, giá trị sản xuất. Hiệu quả là số tương đối phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được kết quả cao nhất với chi phí nguồn lực thấp nhất bỏ ra.

Về bản chất, hiệu quả và kết quả khác nhau ở chỗ kết quả phản ánh mức độ, quy mô, là cái mà doanh nghiệp đạt được sau mỗi kỳ kinh doanh, có kết quả mới tính được hiệu quả, đó là sự so sánh giữa kết quả là khoản thu về so với khoản bỏ ra là chính các nguồn lực đầu vào. Như vậy, dùng kết quả để tính hiệu quả kinh doanh cho từng kỳ. Hiệu quả và kết quả có mối quan hệ mật thiết với nhau nhưng lại có khái niệm khác nhau. Có thể nói, kết quả là mục tiêu của quá trình sản xuất kinh doanh, còn hiệu quả là phương tiện để đạt được mục tiêu đó.

#### **1.1.3. Phân loại hiệu quả kinh doanh**

##### **1.1.3.1. Hiệu quả về mặt kinh tế**

Hiệu quả về mặt kinh tế phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh tế ở một thời kỳ nào đó. Nếu đứng trên phạm vi từng yếu tố riêng lẻ thì chúng ta có phạm trù hiệu quả kinh tế, và xem xét vấn đề hiệu quả trong phạm vi các doanh nghiệp thì hiệu quả kinh tế chính là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả có thể hiểu là hệ số giữa kết quả thu về với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó, và nó phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực tham gia vào quá trình kinh doanh.

Tóm lại, hiệu quả kinh tế phản ánh đồng thời các mặt của quá trình sản xuất kinh doanh như: kết quả kinh doanh, trình độ sản xuất, tổ chức sản xuất và quản lý, trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào...đồng thời nó yêu cầu doanh nghiệp phải phát triển theo chiều sâu. Nó 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. Sự phát triển tất yếu đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh, đây là mục tiêu cơ bản của mỗi doanh nghiệp.

### **1.1.3.2. Hiệu quả xã hội**

Hiệu quả xã hội là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất nhằm đạt được những mục tiêu xã hội nhất định. Nếu đứng trên phạm vi toàn xã hội và nền kinh tế quốc dân thì hiệu quả xã hội và hiệu quả chính trị là chỉ tiêu phản ánh ảnh hưởng của hoạt động kinh doanh đối với việc giải quyết những yêu cầu và mục tiêu chung của toàn bộ nền kinh tế xã hội. Bởi vậy hai loại hiệu quả này đều có vị trí quan trọng trong việc phát triển của nền kinh tế xã hội ở các mặt: trình độ tổ chức sản xuất, trình độ quản lý, trình độ lao động, mức sống bình quân.

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

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh: Khi tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào thì các doanh nghiệp đều phải huy động và sử dụng các nguồn lực mà doanh nghiệp có khả năng có thể tạo ra kết quả phù hợp với mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Ở mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp thì doanh nghiệp đều có những mục tiêu khác nhau, nhưng mục tiêu cuối cùng bao trùm toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận trên cơ sở sử dụng tối ưu các nguồn lực của doanh nghiệp. Để thực hiện mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận cũng như các mục tiêu khác, các nhà doanh nghiệp phải sử dụng nhiều phương pháp, nhiều công cụ khác nhau. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một trong các công cụ hữu hiệu nhất để các nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình. Thông qua việc tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh không những cho phép các nhà quản trị kiểm tra đánh giá tính hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (các hoạt động có hiệu quả hay không và hiệu quả đạt ở mức độ nào), mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, để từ đó đưa

ra được các biện pháp điều chỉnh thích hợp trên cả hai phương diện giảm chi phí tăng kết quả nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Với tư cách là một công cụ quản trị kinh doanh hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ được sử dụng để kiểm tra, đánh giá và phân tích trình độ sử dụng tổng hợp các nguồn lực đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp mà còn được sử dụng để kiểm tra đánh giá trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp. Do vậy xét trên phương diện lý luận và thực tiễn thì phạm trù 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 của doanh nghiệp đã đề ra.

Ngoài ra, trong nhiều trường hợp các nhà quản trị còn coi hiệu quả kinh tế như là các nhiệm vụ, các mục tiêu để thực hiện. Vì đối 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 vậy 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.

## **1.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

### **1.2.1. Các nhân tố bên trong**

#### **1.2.1.1. Lực lượng lao động**

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

Ngày nay sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức. Đặc trưng cơ bản của nền kinh tế tri thức là hàm lượng khoa học công nghệ kết tinh trong sản phẩm (dịch vụ) rất cao. Đòi hỏi lực lượng lao động phải là lực lượng có trình độ khoa học kỹ thuật cao, điều này khẳng định vai

trò ngày càng quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **1.2.1.2. Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng tiến bộ kỹ thuật.**

Công cụ lao động là phương tiện mà con người sử dụng để tác động vào đối tượng lao động. Quá trình phát triển sản xuất luôn gắn liền với quá trình phát triển của công cụ lao động, tăng năng suất lao động, tăng sản lượng, chất lượng sản phẩm và hạ giá thành. Như thế, cơ sở vật chất kỹ thuật là nhân tố hết sức quan trọng tạo ra tiềm năng năng suất, chất lượng và tăng hiệu quả kinh doanh. Chất lượng hoạt động của doanh nghiệp chịu tác động mạnh mẽ của trình độ kỹ thuật, tính đồng bộ của máy móc thiết bị, chất lượng của công tác bảo dưỡng, sửa chữa máy móc.

#### **1.2.1.3. Nhân tố vốn**

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

Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô của doanh nghiệp. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là cơ sở đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

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

Nhân tố quản trị doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Định hướng đúng là cơ sở để đảm bảo hiệu quả lâu dài của doanh nghiệp.

Muốn tồn tại và phát triển doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh, các lợi thế về chất lượng và sự khác biệt hóa sản phẩm, giá cả và tốc độ cung ứng để đảm bảo cho một doanh nghiệp giành chiến thắng trong cạnh tranh phụ thuộc vào nhãn quan và khả năng quản trị của các nhà quản trị doanh nghiệp.

Đội ngũ quản trị mà đặc biệt là các nhà quản trị cao cấp lãnh đạo doanh nghiệp bằng phẩm chất và tài năng của mình có vai trò quan trọng, có tính chất



quyết định đến sự thành đạt của doanh nghiệp. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp, việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

### **1.2.2. Các nhân tố bên ngoài**

#### **1.2.2.1. Môi trường chính trị - pháp lý**

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật,... Mọi quy định pháp luật về kinh doanh đều tác động trực tiếp kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường pháp lý đảm bảo tính bình đẳng của mọi loại hình doanh nghiệp cùng hoạt động kinh doanh, cạnh tranh nhau một cách lành mạnh, mỗi doanh nghiệp đều phải chú ý phát triển nội lực, ứng dụng thành tựu khoa học kỹ thuật và khoa học quản trị tiên tiến nhằm phát triển kinh doanh của mình.

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị được coi là một tiền đề quan trọng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính trị có thể ảnh hưởng có lợi cho một nhóm doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác hoặc ngược lại. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn đến việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

Tóm lại, môi trường chính trị - pháp luật có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống công cụ luật pháp, công cụ vĩ mô...

#### **1.2.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng thuộc môi trường kinh doanh.**

##### **1.2.2.2.1. Đối thủ cạnh tranh**

Bao gồm các đối thủ cạnh tranh sơ cấp (cùng tiêu thụ các sản phẩm đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh thứ cấp (sản xuất và tiêu thụ những sản phẩm có khả năng thay thế). Nếu doanh nghiệp có đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh sẽ trở nên khó khăn hơn nhiều. Bởi vì doanh nghiệp lúc này có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay vốn,

yêu cầu doanh nghiệp phải tổ chức lại bộ máy hoạt động tối ưu hơn, hiệu quả cao hơn để tạo khả năng cạnh tranh về giá cả, chất lượng, mẫu mã... Như vậy đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời tạo ra sự tiến bộ trong kinh doanh, tạo ra động lực phát triển của doanh nghiệp. Việc xuất hiện càng nhiều đối thủ cạnh tranh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ càng khó khăn và sẽ bị giảm một cách tương đối.

#### *1.2.2.2. Thị trường*

Nhân tố thị trường ở đây bao gồm cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Đối với thị trường đầu vào: cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như nguyên vật liệu, máy móc thiết bị... Cho nên nó tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, tính liên tục và hiệu quả của quá trình sản xuất. Còn đối với thị trường đầu ra quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp, thị trường đầu ra sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm từ đó tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

### **1.3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp**

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp đều phải đối đầu với sự cạnh tranh gay gắt của các doanh nghiệp trong và ngoài ngành. Có rất nhiều doanh nghiệp đã trụ vững và phát triển do hoạt động có kết quả, nhưng cũng có không ít doanh nghiệp bị thua lỗ, giải thể hoặc phá sản. Cho nên buộc các doanh nghiệp phải luôn tìm ra các biện pháp để không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình. Bản chất của phạm trù sản xuất kinh doanh cho ta thấy nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường giúp cho doanh nghiệp tồn tại ngày càng phát triển.

#### **1.3.1. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ quản lý kinh doanh**

Để tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh 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.

### **1.3.2. Sản xuất kinh doanh có hiệu quả là điều kiện sống còn đối với mọi doanh nghiệp**

Sản xuất ra cái gì? như thế nào? cho ai? sẽ không thành vấn đề phải tranh luận nếu như nguồn tài nguyên thiên nhiên không hạn chế. Người ta có thể sản xuất ra vô tận hàng hoá, sử dụng thiết bị máy móc, nguyên vật liệu, lao động, một cách không cần tính toán, không cần suy nghĩ cũng chẳng sao nếu nguồn tài nguyên là vô tận. Nhưng thực tế, mọi nguồn tài nguyên trên trái đất như đất đai, khoáng sản, hải sản,... là một phạm trù hữu hạn và ngày càng khan hiếm cạn kiệt do con người khai thác và sử dụng chúng không đúng cách. Trong khi đó một mặt dân cư ở từng vùng, từng quốc gia và toàn thế giới ngày càng tăng và tốc độ tăng dân số cao làm cho nhu cầu tiêu dùng ngày càng cao, không có giới hạn, nhu cầu tiêu dùng vật phẩm của con người lại là phạm trù không có giới hạn. Do vật liệu, của cải khan hiếm lại càng khan hiếm và ngày càng khan hiếm theo nghĩa tuyệt đối lẫn tương đối. Thực ra khan hiếm mới chỉ là điều kiện cần của sự lựa chọn kinh tế nó buộc con người phải lựa chọn kinh tế. Càng ngược trở lại đây, tổ tiên ta càng không phải lựa chọn kinh tế vì lúc đó dân cư còn ít mà của cải trên trái đất lại phong phú đa dạng. Khi đó loài người chỉ chú ý đến phát triển kinh tế theo chiều rộng. Tăng trưởng kết quả sản xuất trên cơ sở gia tăng các yếu tố sản xuất, tư liệu lao động đất đai...

Như vậy nâng cao hiệu quả kinh doanh tức là đã nâng cao khả năng sử dụng các nguồn lực có hạn trong sản xuất, đạt được sự lựa chọn tối ưu. Trong điều kiện khan hiếm các nguồn lực sản xuất thì nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện không thể không đặt ra đối với bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào.

Trong cơ chế thị trường, việc giải quyết ba vấn đề kinh tế cơ bản: sản xuất cái gì? sản xuất như thế nào? sản xuất cho ai? dựa trên quan hệ cung cầu, giá cả thị trường, cạnh tranh và hợp tác. Các doanh nghiệp phải tự ra các quyết định kinh doanh của mình, tự hạch toán lỗ lãi, lãi nhiều hưởng nhiều, lãi ít hưởng ít, không

có lãi thì sẽ dẫn đến phá sản. Lúc này mục tiêu lợi nhuận trở thành một trong những mục tiêu quan trọng nhất, mang tính chất sống còn của sản xuất kinh doanh.

#### **1.4. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Khi xem xét hiệu quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, cần phải dựa vào một hệ thống các tiêu chuẩn, các doanh nghiệp phải coi các tiêu chuẩn là mục tiêu phấn đấu. Có thể hiểu tiêu chuẩn hiệu quả là giới hạn, là mốc xác định ranh giới có hiệu quả hay không. Nếu theo phương pháp so sánh toàn ngành có

thể lấy giá trị bình quân đạt được của ngành làm tiêu chuẩn hiệu quả, hoặc có thể so sánh với chỉ tiêu của năm trước. Cũng có thể nói rằng, các doanh nghiệp có đạt được các chỉ tiêu này mới có thể đạt được các chỉ tiêu về kinh tế.

##### **1.4.1. Hiệu quả sử dụng lao động**

Như chúng ta đã biết, lao động sống là một trong các yếu tố tạo nên sản phẩm dịch vụ, là nhân tố quan trọng trong quá trình SXKD. Do vậy trong công tác quản lý, sử dụng lao động, người lãnh đạo phải có các tiêu thức, cách tuyển dụng, đãi ngộ đối với người lao động vì đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD. Để đánh giá về tình hình lao động, người ta thường dùng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một người lao động có thể làm được bao nhiêu đồng doanh thu trong một kỳ, chỉ tiêu này càng cao thì trình độ sử dụng lao động càng cao.

$$\text{Sức sinh lợi của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy với mỗi lao động tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Chỉ tiêu này cao hay thấp phụ thuộc trình độ tay nghề công nhân trong doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp có đội ngũ nhân viên lành nghề. Dựa vào chỉ tiêu này để so sánh mức tăng hiệu quả của mỗi lao động trong kỳ.

Để đánh giá toàn diện về hiệu quả sử dụng lao động, ngoài 2 chỉ tiêu trên người ta còn sử dụng các chỉ tiêu khác như hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng

thời gian lao động hiện có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng lao động trong doanh nghiệp.

#### **1.4.2. Hiệu quả sử dụng tài sản**

##### **1.4.2.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản**

Tài sản của doanh nghiệp là toàn bộ phương tiện vật chất và phi vật chất phục vụ trực tiếp hoặc gián tiếp cho hoạt động kinh doanh nhằm đạt được các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp.

##### **\*) Sức sản xuất của tổng tài sản**

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

Chỉ tiêu này cho thấy mỗi đồng tài sản đã mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

##### **\*) Sức sinh lời của tổng tài sản**

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tài sản sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức sau:

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

##### **1.4.2.2. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn**

##### **\*) Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn**

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

Chỉ tiêu này phản ánh trong mỗi kỳ nhất định tài sản ngắn hạn luân chuyển được bao nhiêu vòng hay mỗi đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình kinh doanh sẽ tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này có thể sử dụng để so

sánh giữa các kỳ của một đơn vị hoặc giữa các đơn vị cùng quy mô trong một thời kỳ.

**\*) Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn**

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

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản ngắn hạn thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn càng lớn.

**1.4.2.3. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định**

Tài sản cố định là bộ phận tài sản phản ánh năng lực sản xuất hiện có, trình độ tiên bộ khoa học kỹ thuật và trình độ trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tài sản cố định là điều kiện cần thiết để giảm nhẹ sức lao động và nâng cao năng suất lao động.

**\*) Sức sản xuất của tài sản cố định**

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản cố định thì sẽ mang lại bao nhiêu đồng doanh thu cho doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cao hơn kỳ trước chứng tỏ tài sản cố định của doanh nghiệp hoạt động với công suất và chất lượng sản phẩm tốt hơn.

**\*) Sức sinh lời của tài sản cố định**

$$\text{Sức sinh lời của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất của người chủ doanh nghiệp. Nó phản ánh việc đầu tư có hiệu quả hay không.

**1.4.3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp và bổ sung trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng***

---

về tài chính cũng như sức mạnh chung của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng chứng tỏ doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, có vị trí cao hơn trên thị trường và ngày càng có điều kiện mở rộng kinh doanh từ nguồn vốn của chính bản thân doanh nghiệp.

### **\*) Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu**

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

Chỉ tiêu sức sản xuất của vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng hiệu quả của việc đầu tư từ mỗi đồng vốn chủ sở hữu thì doanh nghiệp sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

### **\*) Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu**

$$\text{Sức sinh lời của vốn CSH} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sinh lời của vốn chủ sở hữu cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây chính là chỉ tiêu ROE và là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với người chủ doanh nghiệp.

### **1.4.4. Hiệu quả sử dụng chi phí**

Chi phí kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng. Đó là tất cả các chi phí tồn tại và phát sinh gắn liền với quá trình hoạt động kinh doanh từ khâu hình thành và tồn tại doanh nghiệp, đến khâu tạo ra sản phẩm và tiêu thụ xong.

Hiệu quả sử dụng chi phí đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có thể mang lại bao nhiêu đồng doanh thu hay bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng chi phí.

### **\*) Sức sản xuất của chi phí**

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về được bao nhiêu đồng doanh thu.

**\*) Sức sinh lời của chi phí**

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

Qua những phân tích trên đây, ta có thể hệ thống các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tại bảng 1



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

**Bảng 1.1. Bảng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**

<b>Chỉ tiêu</b>		<b>Công thức tính</b>
<b>1. Hiệu quả sử dụng lao động</b>	<i>a. Sức sản xuất của lao động</i>	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động}}$
	<i>b. Sức sinh lời của lao động</i>	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng lao động}}$
<b>2. Hiệu quả sử dụng tài sản</b>	<i>a. Sức sản xuất của tài sản</i>	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản bình quân}}$
	<i>b. Sức sinh lời của tài sản</i>	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản bình quân}}$
	<i>c. Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn</i>	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$
	<i>a. Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn</i>	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$
	<i>b. Sức sản xuất của tài sản dài hạn</i>	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$
	<i>c. Sức sinh lời của tài sản dài hạn</i>	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$
	<i>d. Sức sản xuất của tài sản cố định</i>	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$
<i>e. Sức sinh lời của tài sản cố định</i>	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$	
<b>3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu</b>	<i>a. Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu</i>	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$
	<i>b. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu</i>	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$
<b>4. Hiệu quả sử dụng chi phí</b>	<i>a. Sức sản xuất của chi phí</i>	$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$
	<i>b. Sức sinh lời của chi phí</i>	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}}$

## **1.5. Các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh**

### **1.5.1. Phương pháp so sánh**

- Là phương pháp lâu đời nhất và được áp dụng rộng rãi nhất. So sánh trong phân tích kinh tế là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung, một tính chất tương tự nhau.

- Phương pháp so sánh có nhiều dạng:

- So sánh các số liệu thực hiện với các số liệu định mức hay kế hoạch.
- So sánh số liệu thực tế giữa các kỳ, các năm.
- So sánh số liệu thực hiện với các thông số kỹ thuật - kinh tế trung bình hoặc tiên tiến.
- So sánh số liệu của doanh nghiệp mình với số liệu của doanh nghiệp tương đương hoặc đối thủ cạnh tranh.
- So sánh các thông số kỹ thuật - kinh tế của các phương án kinh tế khác.

- Điều kiện so sánh phải đảm bảo thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu, đảm bảo thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu, thống nhất về đơn vị tính các chỉ tiêu về số lượng, thời gian, giá trị.

- Khi so sánh mức đạt được trên các chỉ tiêu ở các đơn vị khác nhau ngoài các điều kiện trên đã nêu, cần đảm bảo điều kiện khác như cùng phương hướng kinh doanh và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

- Trong phân tích có thể so sánh: Số tương đối, số tuyệt đối và số bình quân.

Số tuyệt đối là số tập hợp trực tiếp từ các yếu tố cấu thành hiện tượng kinh tế được phản ánh, như: tổng giá trị sản xuất, tổng chi phí kinh doanh, tổng lợi nhuận... Phân tích bằng số tuyệt đối cho thấy được khối lượng quy mô của hiện tượng kinh tế. Các số tuyệt đối được so sánh phải có cùng một nội phản ánh, cách tính toán xác định, phạm vi, kết cấu và đơn vị đo lường.

Số tương đối là số biểu thị dưới dạng phần trăm số tỉ lệ hoặc hệ số. Số tương đối đánh giá được sự thay đổi kết cấu các hiện tượng kinh tế, đặc biệt cho phép liên kết các chỉ tiêu không tương đương để phân tích. Tuy nhiên, số tương đối

không phản ánh được chất lượng bên trong cũng như qui mô của hiện tượng kinh tế.

Số bình quân là số phản ánh mặt chung nhất của hiện tượng, bỏ qua sự phát triển không đồng đều của các bộ phận cấu thành hiện tượng kinh tế. Số bình quân có thể biểu thị dưới dạng số tuyệt đối (năng suất lao động bình quân, vốn lưu động bình quân...), cũng có thể biểu thị dưới dạng số tương đối (hệ số phí bình quân, hệ số doanh lợi...). Sử dụng số bình quân cho phép nhận định tổng quát về hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, xây dựng các định mức kinh tế kỹ thuật.

### **1.5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn**

- Phương pháp thay thế liên hoàn là thay thế lần lượt số liệu gốc hoặc số liệu kế hoạch bằng số liệu thực tế của nhân tố ảnh hưởng tới một chỉ tiêu kinh tế được phân tích theo đúng logic quan hệ giữa các nhân tố. Phương pháp thay thế liên hoàn có thể áp dụng được khi mỗi quan hệ giữa các chỉ tiêu và giữa các nhân tố, các hiện tượng kinh tế có thể biểu thị bằng một hàm số. Thay thế liên hoàn thường được sử dụng để tính toán mức ảnh hưởng của các nhân tố tác động cùng một chỉ tiêu phân tích, nhân tố thay thế là nhân tố được tính mức ảnh hưởng, còn các nhân tố khác giữ nguyên, lúc đó so sánh mức chênh lệch hàm số giữa cái trước nó và cái đã được thay thế sẽ tính được mức ảnh hưởng của nhân tố được thay thế.

- Điều kiện để áp dụng: Các nhân tố phải có sự liên hệ với nhau dưới dạng tích số.

Giả sử chỉ tiêu A có mối quan hệ với 2 nhân tố và mối quan hệ đó được biểu hiện dưới dạng hàm số:

$$A = f(X, Y)$$

và  $A_0 = f(X_0, Y_0)$

$$A_1 = f(X_1, Y_1)$$

Để tính toán ảnh hưởng của các nhân tố X, Y tới chỉ tiêu A, thay thế lần lượt X, Y. Lúc đó, giả sử thay thế nhân tố X trước Y ta có:

- Mức ảnh hưởng của nhân tố X đến chỉ tiêu A:

$$\Delta X = f(X_1, Y_0) - f(X_0, Y_0)$$

- Mức ảnh hưởng của nhân tố Y đến chỉ tiêu A:

$$\Delta y = f(X_1, Y_1) - f(X_1, Y_0)$$

Có thể bằng cách tương tự nếu ta thay thế nhân tố Y trước, nhân tố X sau, ta có:

$$\Delta y = f(X_0, Y_1) - f(X_0, Y_0)$$

$$\Delta x = f(X_1, Y_1) - f(X_0, Y_1)$$

Như vậy, khi trình tự thay thế khác nhau, có thể thu được các kết quả khác nhau về mức ảnh hưởng của cùng một nhân tố tới cùng một chỉ tiêu. Đây là nhược điểm nổi bật của phương pháp này.

Xác định trình tự thay thế liên hoàn hợp lý là một yêu cầu khi sử dụng phương pháp này. Trật tự thay thế liên hoàn thường quy định như sau:

- Nhân tố số lượng thay thế trước, nhân tố chất lượng thay thế sau
- Nhân tố ban đầu thay thế trước, nhân tố thứ phát thay thế sau

### **1.5.3. Phương pháp liên hệ**

- Liên hệ cân đối: Đây là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng hoặc cần phải tồn tại sự cân bằng. Cơ sở của phương pháp này là sự cân đối về lượng giữa 2 mặt của yếu tố và quá trình kinh doanh: Giữa tổng vốn và tổng nguồn vốn; giữa nguồn thu, huy động và tình hình sử dụng các quỹ, các quỹ, các loại vốn. Phương pháp liên hệ cân đối được sử dụng rộng rãi trong phân tích tài chính; phân tích sự vận động của hàng hóa, vật tư tự nhiên, xác định điểm hòa vốn; phân tích cán cân thương mại...

- Liên hệ trực tuyến: Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu nhân tố với chỉ tiêu phân tích được xác định mức độ ảnh hưởng một cách trực tiếp, không cần thông qua một chỉ tiêu chung gian nào, như lợi nhuận với giá bán, giá thành...

- Liên hệ phi tuyến: Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong mức liên hệ không được xác định theo tỷ lệ chiều hướng liên hệ luôn biến đổi: Năng xuất thu hoạch với số năm kinh doanh của vườn cây lâu năm...

#### **1.5.4. Phương pháp hồi quy tương quan**

- Hồi quy tương quan là các phương pháp của toán học, được vận dụng trong phân tích kinh doanh để biểu hiện và đánh giá mối quan hệ tương quan giữa các chỉ tiêu kinh tế.

- Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một hoặc nhiều tiêu thức nguyên nhân nhưng ở dạng liên hệ thực. Còn hồi quy là phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Bởi vậy, hai phương pháp này có quan hệ chặt chẽ với nhau và có thể gọi tắt là phương pháp tương quan. Nếu quan sát đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan đơn. Nếu quan sát đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và nhiều tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan bội.

#### **1.6. Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự tác động tổng hợp của nhiều yếu tố, nhiều khâu cho nên muốn nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh phải giải quyết tổng hợp, đồng bộ nhiều vấn đề, bằng nhiều biện pháp tổng hợp như:

\* Thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh số bán ra.

\* Giảm chi phí, phân tích xem chi phí nào là bất hợp lý, tìm biện pháp cắt giảm chi phí hạ giá thành sản phẩm.

\* Cải tiến kỹ thuật, nâng cao trình độ lao động để góp phần nâng cao năng suất lao động.

- Đi vào chi tiết từng chỉ tiêu hiệu quả, để nâng cao hiệu quả về một mặt nào đó tương ứng với chỉ tiêu hiệu quả nào đó ta lại có những biện pháp cụ thể khác nhau:

##### **1.6.1. Quản lý và sử dụng tốt nguồn nhân lực của doanh nghiệp**

- Trong các nguồn lực đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh, yếu tố con người giữ một vai trò quyết định, khai thác và sử dụng tốt nguồn nhân lực trong sản xuất kinh doanh thể hiện qua các biện pháp sau:

\* Kiện toàn bộ máy tổ chức quản lý, thực hiện tinh giảm biên chế, sắp xếp

lại sản xuất và lao động.

\* Bồi dưỡng, nâng cao trình độ tay nghề, trình độ nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên trong công ty, tận dụng thời gian làm việc bảo đảm thực hiện các định mức lao động.

\* Phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, áp dụng kỹ thuật và công nghệ mới vào sản xuất.

\* Áp dụng chế độ thưởng phạt kịp thời nhằm động viên khuyến khích người lao động.

### **1.6.2. Sử dụng vốn một cách có hiệu quả**

- Vốn đầu tư luôn là nhân tố quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Huy động và sử dụng vốn có hiệu quả là vấn đề lớn của mỗi doanh nghiệp.

Thông thường có một số biện pháp sử dụng vốn có hiệu quả như sau:

\* Xây dựng cơ cấu vốn hợp lý, sử dụng vốn hợp lý và tiết kiệm trên tất cả các khâu của quá trình sản xuất (dự trữ, lưu thông). Tăng tốc độ chu chuyển vốn lưu động, giảm tối đa vốn thừa và không cần thiết.

\* Đối với tài sản cố định phải tận dụng hết thời gian và công suất của tài sản. Muốn vậy việc đầu tư xây dựng trên cơ cấu tài sản cố định hợp lý theo hướng tập trung vốn cho máy móc thiết bị, cho đổi mới công nghệ, thực hiện hiện đại hoá thiết bị và ứng dụng công nghệ tiên tiến.

### **1.6.3. Tăng doanh thu**

Doanh thu = giá bán x sản lượng tiêu thụ

- Để tăng doanh thu cần tăng sản lượng sản phẩm tiêu thụ hoặc tăng giá bán. Muốn vậy, doanh nghiệp cần phải nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường, mở rộng sản xuất kinh doanh, mở rộng mạng lưới tiêu thụ, có các chính sách marketing hợp lý.

### **1.6.4. Giảm chi phí**

- Chi phí, giá thành sản phẩm là chỉ tiêu quan trọng có tính chất tổng hợp phản ánh chất lượng của các hoạt động sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp có thể áp dụng biện pháp nhằm cắt giảm chi phí bằng cách sử dụng tối ưu các yếu tố đầu

vào như:

Tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu: trong ngành sản xuất quạt điện chi phí nguyên vật liệu thường chiếm tỉ trọng lớn (trên 80%) trong tổng chi phí. Do đó tiết kiệm nguyên vật liệu phải được đặt lên hàng đầu trong cắt giảm chi phí.

Biện pháp để tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu có thể là:

+ Xây dựng kế hoạch, định mức nguyên vật liệu một cách cụ thể, chi tiết và chính xác.

+ Áp dụng những thành tựu tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh.

+ Có kế hoạch cung ứng (đặt hàng, bảo quản, cấp phát) nguyên vật liệu cho sản xuất kinh doanh.

+ Thực hiện chế độ thưởng phạt bằng vật chất kết hợp giáo dục, hướng tính tự giác thực hành tiết kiệm cho con người...

Quản lý và sử dụng tiết kiệm lao động: Biện pháp này giúp doanh nghiệp giảm chi phí tiền công. Tạo điều kiện để người lao động phát huy năng lực chuyên môn, sức khỏe, tài năng, nhiệt tình, trách nhiệm cao với công việc làm cho sức lao động sử dụng hợp lý và tiết kiệm nhằm tăng năng suất lao động trong kinh doanh.

Dùng quỹ lương làm đòn bẩy để tăng năng suất lao động, làm giảm chi phí khấu hao tài sản cố định cho một đơn vị sản phẩm.

## **CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN CƠ HẢI PHÒNG**

### **2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

#### **2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty**

Tên cơ sở kinh doanh: Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng

Tên giao dịch: Hai Phong Electrical Mechanical Joint Stock Company

Tên viết tắt: HAPEMCO

Trụ sở chính: Số 734 Nguyễn Văn Linh - Lê Chân - Hải Phòng

Điện thoại: 0313.835.927 hoặc 0313.783.328

Fax: 0313.857393

Quá trình hình thành và phát triển

##### **2.1.1.1. Giai đoạn 1961 – 1985**

Những năm đầu của thập niên 60 của thế kỷ XX, khi miền Bắc bước vào công cuộc cải tạo tư bản tư doanh, chủ trương của Đảng ta lúc này là thành lập một loạt các nhà máy để sản xuất ra tư liệu sản xuất phục vụ cho công cuộc xây dựng CNXH ở miền Bắc. Trong tình hình đó Xí nghiệp Hải Phòng Điện khí được phép thành lập theo Quyết định số 169/QĐ-TCCQ ngày 16/3/1961 của UBND Thành phố Hải Phòng. Xí nghiệp được thành lập trên cơ sở sáp nhập 3 cơ sở tư doanh nhỏ trong nội thành Hải Phòng là: Xưởng Công Tư hợp doanh Khuy Trai, Xưởng loa truyền thanh và Xí nghiệp 19 - 8. Theo quyết định thành lập và giấy phép kinh doanh thì Xí nghiệp là đơn vị duy nhất nằm trong vùng Duyên Hải sản xuất các loại quạt điện dân dụng. Từ khi thành lập cho đến nay Xí nghiệp đã trải qua nhiều nấc thăng trầm.

Đây là thời kì Xí nghiệp hoạt động mang tính kế hoạch hoá tập trung, thực hiện nhiệm vụ theo các chỉ tiêu Thành phố giao.

Về kết cấu sản phẩm chủ yếu của doanh nghiệp thời kỳ này gồm 3 sản phẩm chính, sản xuất, phân phối và tiêu thụ theo kế hoạch của Nhà nước là:

- + Động cơ điện 3 pha từ 0,6 KW đến 10 KW.
- + Máy hàn điện 3 pha 380V - 21 KV.
- + Quạt điện dân dụng và công nghiệp.

Về tổ chức bộ máy quản lý: Mang đầy đủ đặc điểm của thời kỳ bao cấp: Đảng lãnh đạo toàn diện - Bộ tứ quyết định những vấn đề quan trọng. Vai trò của ban Giám đốc và điều hành không mang tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm.



## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng***

---

Từ năm 1984 Xí nghiệp được đổi tên thành Xí nghiệp Điện cơ Hải Phòng. Có thể nói đây là thời kỳ vàng son của doanh nghiệp, sản phẩm sản xuất ra đến đâu tiêu thụ hết đến đó. Chính vì vậy Xí nghiệp có điều kiện đổi mới, mở rộng sản xuất, mở rộng quy mô, cơ cấu mặt hàng cũng đa dạng. Uy tín của sản phẩm chiếm lĩnh được lòng tin của khách hàng. Xí nghiệp hoàn thành nhiệm vụ sản xuất - kinh doanh, đạt vượt mức doanh thu của giai đoạn trước. Từ 1984 - 1987, Xí nghiệp đã nhiều lần giữ lá cờ đầu về sản xuất - kinh doanh của Sở Công nghiệp Hải Phòng và được thưởng nhiều huân chương và bằng khen của cấp trên.

Sản phẩm sản xuất là các loại quạt điện, động cơ điện, máy hàn. Trong đó sản phẩm chủ yếu là quạt điện mang nhãn hiệu “Phong Lan”.

### ***2.1.1.2. Giai đoạn 1986 - 2005.***

Những năm cuối của thập niên 80, khi đất nước chuyển nền kinh tế từ tập trung kế hoạch hoá sang nền kinh tế thị trường, Xí nghiệp gặp rất nhiều khó khăn, nhất là trong khâu tiêu thụ. Nguyên nhân chủ yếu là do hàng hoá nước ngoài tràn vào bằng nhiều con đường khác nhau lấn át hàng nội địa, hàng các tỉnh phía Nam tràn ra bán tràn lan với giá rẻ lấn át thị phần quạt điện của xí nghiệp. Trong khi đó hàng của Xí nghiệp sản xuất bằng công nghệ đã lạc hậu, chất lượng thấp, giá thành cao, mẫu mã không được đổi mới kịp thời để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Đồng thời đội ngũ Marketing của Xí nghiệp chưa đủ mạnh để thích ứng với đòi hỏi của nền kinh tế mới. Chính vì thế Xí nghiệp đứng trước nguy cơ đóng cửa, công nhân phải nghỉ việc nhiều tháng.

Trước tình hình đó, Đảng uỷ và Ban Giám đốc đã quyết định nhanh chóng phải thay đổi công nghệ sản xuất, đổi mới mẫu mã, chủng loại sản phẩm để kịp thời đưa ra thị trường những sản phẩm đẹp về hình thức, kiểu dáng, tiện dụng, chất lượng đảm bảo, giá cả hợp lý. Do đó Xí nghiệp đã dần dần ổn định và vượt qua những khó khăn ban đầu, khôi phục sản xuất kinh doanh.

Tháng 10/1992 UBND Thành phố ban hành quyết định số 1208/QĐ - UB ngày 11/10/1992 về việc thành lập doanh nghiệp Nhà nước đối với Xí nghiệp Điện cơ Hải Phòng. Và đến năm 1998 Xí nghiệp được đổi tên thành Công ty Điện cơ Hải Phòng. Từ đây đơn vị được hoạt động một cách tự chủ, hạch toán có lãi. Sản phẩm sản xuất là do thị trường quyết định, không còn mang tính kế hoạch hoá như trước đây nữa. Do đó Công ty chỉ sản xuất các loại sản phẩm mà thị trường cần và công ty có thể mạnh.

## **Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

Sản phẩm chủ yếu là các loại quạt và lồng quạt, cánh quạt các cỡ để phục vụ cho công nghệ sản xuất liên tục tại Công ty và cung cấp các linh kiện quạt cho các bạn hàng cũng sản xuất quạt.

Tháng 4/1998 Công ty đã ký kết với tập đoàn Mitsubaru của Nhật để sản xuất các linh kiện quạt, công nghệ máy móc đã được đầu tư hiện đại như: Dây chuyền hàn lồng tự động, dây chuyền phun sơn tĩnh điện.

Từ năm 1999 - 2005 sản phẩm quạt điện Phong lan đã được người tiêu dùng bình chọn là hàng Việt Nam chất lượng cao. Thị trường sản phẩm đã được mở rộng ra ngoài Thành phố cũng như xuất khẩu sang thị trường nước ngoài.

### **2.1.1.3. Giai đoạn từ 2006 cho đến nay.**

Đây là giai đoạn Công ty hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần. Trong hoàn cảnh kinh tế thị trường phát triển, hội nhập với các nước lân cận, các khu vực kinh tế; Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp tiến hành Cổ phần hoá nhằm đáp ứng nhu cầu mới của nền kinh tế, nhất là nhu cầu về vốn. Ngày 26/12/2005 Công ty Điện cơ Hải Phòng được đổi tên thành Công ty Cổ Phần Điện cơ Hải Phòng theo Quyết định số 3430/QĐ-UB ngày 26/12/2005 của UBND Thành phố Hải Phòng. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng số 0203000691 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp ngày 13/01/2006.

Vốn Điều lệ trên giấy đăng ký kinh doanh là: 8,450 tỷ đồng. Trong đó:

Vốn Nhà nước	: 1,3 tỷ, chiếm 15%
Vốn cổ đông trong Công ty	: 6,266 tỷ, chiếm 74,20%.
Vốn cổ đông ngoài Công ty	: 884 triệu, chiếm 10,80%.

### **2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty**

- Sản xuất - kinh doanh các loại quạt điện, linh kiện quạt và các sản phẩm điện gia dụng khác.

- Kinh doanh xuất nhập khẩu máy móc, vật tư.

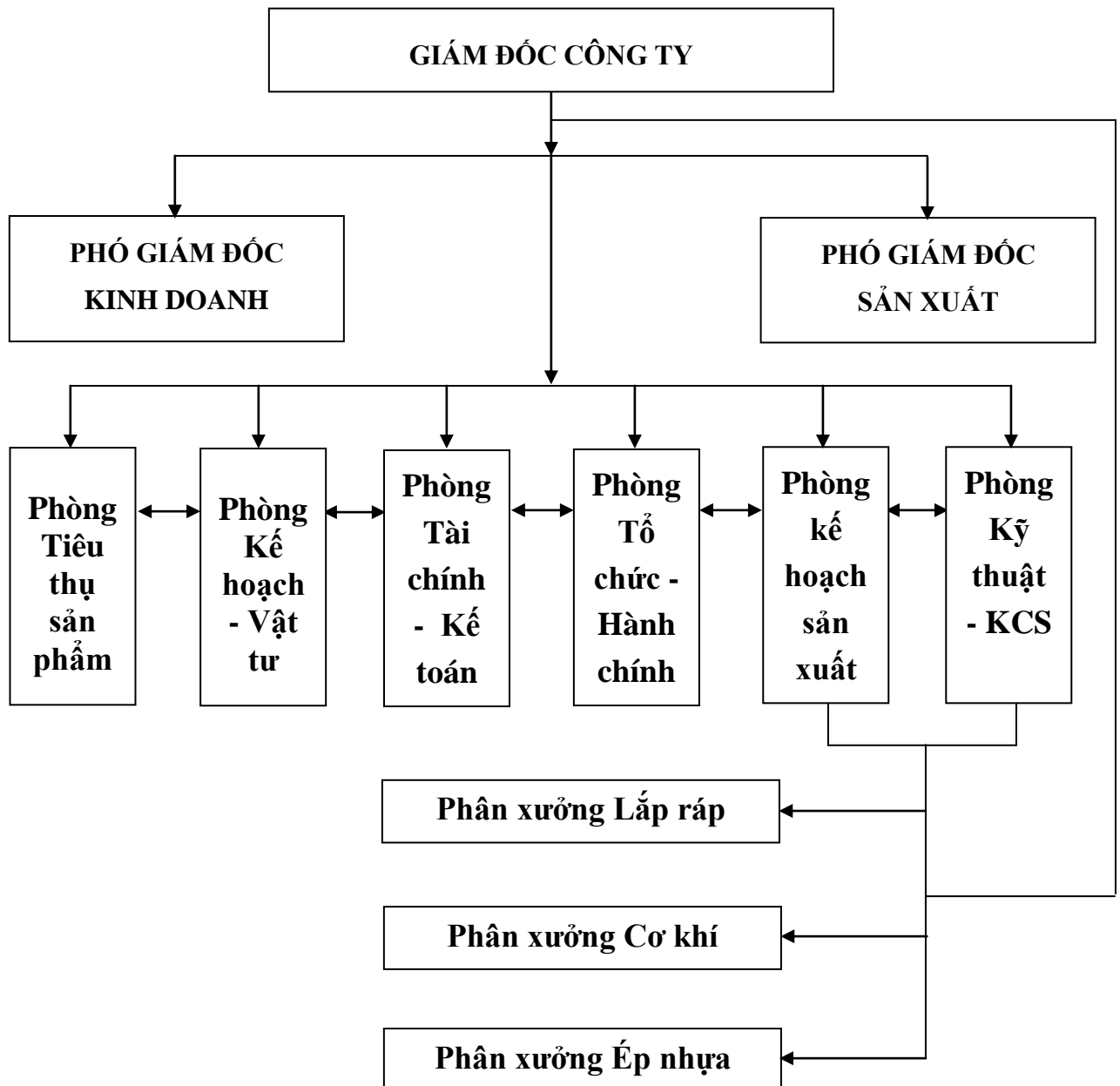
- Nhà hàng, khách sạn, kinh doanh tour du lịch

- Kho bãi và lưu giữ hàng hoá

- Bán buôn, bán lẻ các loại sắt thép, đồ điện gia dụng và đồ điện công nghiệp.

### 2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty

**Sơ đồ 2.1. SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY**



Qua sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động hiện nay của công ty ta thấy: Cơ cấu tổ chức quản lý của công ty được bố trí theo kiểu trực tuyến chức năng. Giám đốc ra lệnh điều hành trực tiếp trong doanh nghiệp thông qua các Phó Giám đốc, các Trưởng phòng ban. Ngược lại, các Phó Giám đốc, các Trưởng phòng ban có trách nhiệm tham mưu cho Giám đốc theo chức năng nhiệm vụ được giao. Cơ

## **Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

cấu tổ chức bộ máy doanh nghiệp như vậy là rất hợp lý trong tình hình sản xuất hiện nay của công ty, các phòng ban được bố trí tương đối gọn nhẹ, không chồng chéo và có quan hệ mật thiết với nhau về mặt nghiệp vụ. Điều này giúp cho công ty có thể dễ dàng kiểm tra việc thực hiện mệnh lệnh của Giám đốc và giúp cho Giám đốc có những chỉ đạo nhanh chóng kịp thời trong hoạt động của công ty.

### **Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận:**

Ban giám đốc: gồm giám đốc và 2 phó giám đốc:

**Giám đốc:** Chịu trách nhiệm chỉ đạo chung. Trực tiếp chỉ đạo và quản lý 6 phòng ban và 3 phân xưởng

- **Phó giám đốc kinh doanh:** có nhiệm vụ tham mưu cho Ban giám đốc và điều hành việc tổ chức kinh doanh thương mại tại thị trường trong nước.

- **Phó giám đốc sản xuất:** Giúp việc cho giám đốc, trực tiếp điều hành, chỉ đạo, xây dựng tiến độ sản xuất, giao kế hoạch sản xuất hàng tháng cho các phân xưởng. Tổ chức kiểm kê hạch toán nội bộ, chỉ đạo các phòng chức năng về định mức tiêu hao vật tư.

### **Chức năng các phòng ban nghiệp vụ**

- **Phòng Tiêu thụ sản phẩm:** Giúp giám đốc trong công tác tìm hiểu thị trường, xây dựng và thực hiện kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, hoạch định chính sách phân phối sản phẩm.

- **Phòng Kế hoạch-Vật tư:** Tham mưu cho giám đốc trong công tác xây dựng và chỉ đạo thực hiện kế hoạch sản xuất, cân đối vật tư, bán thành phẩm, hạch toán vật tư bán thành phẩm với các phân xưởng sản xuất hàng tháng, quý, năm.

- **Phòng Tài chính - Kế toán:** Giúp giám đốc trong lĩnh vực hạch toán kế toán và sử dụng vốn. Giám sát việc thực hiện các chính sách kinh tế, chế độ tài chính trong công ty, hoạch định các chính sách về giá cả như : Xác định giá bán, giá gia công theo đơn đặt hàng của khách hàng.

- **Phòng Tổ chức hành chính:** Giúp giám đốc trong việc sắp xếp chương trình làm việc hàng ngày, tuần, tiếp khách, đối nội, đối ngoại. Tổ chức đội ngũ thống kê phân xưởng để quản lý lao động, xác định kết quả lao động của toàn công ty. Xây dựng định mức lao động, đơn giá tiền lương cho toàn bộ qui trình công nghệ chế tạo sản phẩm tại công ty, hàng tháng xác định tiền lương, tiền thưởng cho cán bộ công nhân viên toàn công ty.

- **Phòng Kế hoạch sản xuất:** Quản lý công tác kế hoạch sản xuất, tham gia đàm phán ký các hợp đồng kinh tế, tiêu thụ sản phẩm khi xuất khẩu.

- **Phòng Kỹ thuật - KCS:** Giúp giám đốc theo dõi việc thực hiện hệ thống quản lý chất lượng tại công ty, bố trí nhân viên tại các phân xưởng sản xuất để kiểm tra, đánh giá chất lượng sản phẩm. Có nhiệm vụ quản lý, xây dựng, tạo mẫu sản phẩm theo nhu cầu thị trường hoặc theo đơn đặt hàng, định mức nguyên vật liệu, xây dựng định mức về thời gian công nghệ cho toàn bộ sản phẩm của công ty, chỉ đạo trực tiếp các phân xưởng sản xuất về mặt kỹ thuật.

**Nhiệm vụ của từng phân xưởng:**

- **Phân xưởng Lắp ráp:** Vào quạt, lắp ráp thành phẩm các loại quạt.

- **Phân xưởng Cơ khí:** Đúc Roto lồng sóc các loại quạt, nắp dưới quạt trần, gô đỡ trước + sau các loại quạt cánh 400-300mm, gia công cơ khí, gia công nguội toàn bộ chi tiết các loại quạt.

- **Phân xưởng Ép nhựa:** Sản xuất các chi tiết kết cấu quạt như: Cánh, thân, vỏ nhựa quạt.

#### **2.1.4. Hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

##### **2.1.4.1. Sản phẩm**

Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng là doanh nghiệp đầu tiên tại Hải Phòng sản xuất các loại quạt điện. Sản phẩm của Công ty phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng sinh hoạt và sản xuất. Trong suốt quá trình phát triển, sản phẩm đã có nhiều thay đổi nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của thị trường. Nhờ áp dụng tiến bộ KHKT và sự cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên, Công ty không ngừng đưa ra thị trường những sản phẩm mới với chất lượng, kiểu dáng, mẫu mã ngày càng cao. Các sản phẩm mà Công ty hiện đang sản xuất được thể hiện cụ thể ở biểu sau:

**Bảng 2.1. Bảng danh mục sản phẩm quạt điện của Công ty**

<b>Stt</b>	<b>Tên quạt</b>
1	Quạt bàn các loại: B300, B400.
2	Quạt treo các loại: T400 có đèn, T400 không đèn, T400J, Quạt treo điều khiển KDK, KDK-3MS, Quạt treo T450, Quạt treo công nghiệp.
3	Quạt rút các loại: R400Đ, R400-03, 400J.
4	Quạt tản gió các loại: QH300, QH350.
5	Quạt đứng: đứng 450, HD1476, Đ400E, Đ400N, đứng khiên L23 - KDK.
6	Quạt trần: PL3, PL3 không hộp số
7	Quạt hút: HT-200, HT- 250
8	Quạt mát hơi nước
9	Quạt sưởi bàn HSM-01
10	Quạt nóng lạnh HSM-02
11	Quạt công nghiệp: 650P, 750P
12	Quạt thông gió tròn các loại: 400, 450, 500, 550, 600, 650.
13	Quạt thông gió vuông
14	Quạt đảo trần

*(Theo Kế hoạch sản xuất - kinh doanh của Phòng Kế hoạch - Vật tư)*

**Bảng 2.2. Bảng kết cấu sản phẩm và doanh thu của công ty năm 2008**

<b>Tên</b>	<b>Doanh thu (Đv: Đồng)</b>	<b>Tỷ trọng (Đv: %)</b>
Quạt điện các loại	41.314.995.36	<b>80%</b>
Lồng quạt các loại	6.197.249.305	<b>12%</b>
Cánh quạt các loại	4.131.499.537	<b>8%</b>
<b>Tổng</b>	51.643.744.210	<b>100%</b>

#### **2.1.4.2. Thiết bị sản xuất**

Hiện nay thiết bị sản xuất của công ty phần lớn là những thiết bị có công suất phù hợp với yêu cầu của các sản phẩm mà công ty đang sản xuất. Dưới đây là bảng thống kê các thiết bị sản xuất của công ty:

**Bảng 2.3. Bảng thống kê các thiết bị sản xuất**

<b>STT</b>	<b>Loại máy móc thiết bị</b>	<b>Số lượng</b>
1	Máy đập	11 cái
2	Máy tiện các loại	18 cái
3	Máy mài các loại	7 cái
4	Máy phay	5 cái
5	Máy bào	5 cái
6	Máy ép nhựa 220 tấn	2 cái
7	Hệ thống phun nhựa tĩnh điện	3 dây truyền
8	Hệ thống máy hàn nông các loại	23 cái

Cùng nhiều máy khoan công cụ và các máy móc khác...

Ngoài các tài sản, công cụ dụng cụ phục vụ cho sản xuất trực tiếp. Công ty còn đầu tư nhiều thiết bị quản lý, phương tiện vận tải như:

+ Máy photocopy RICOH FT 5832

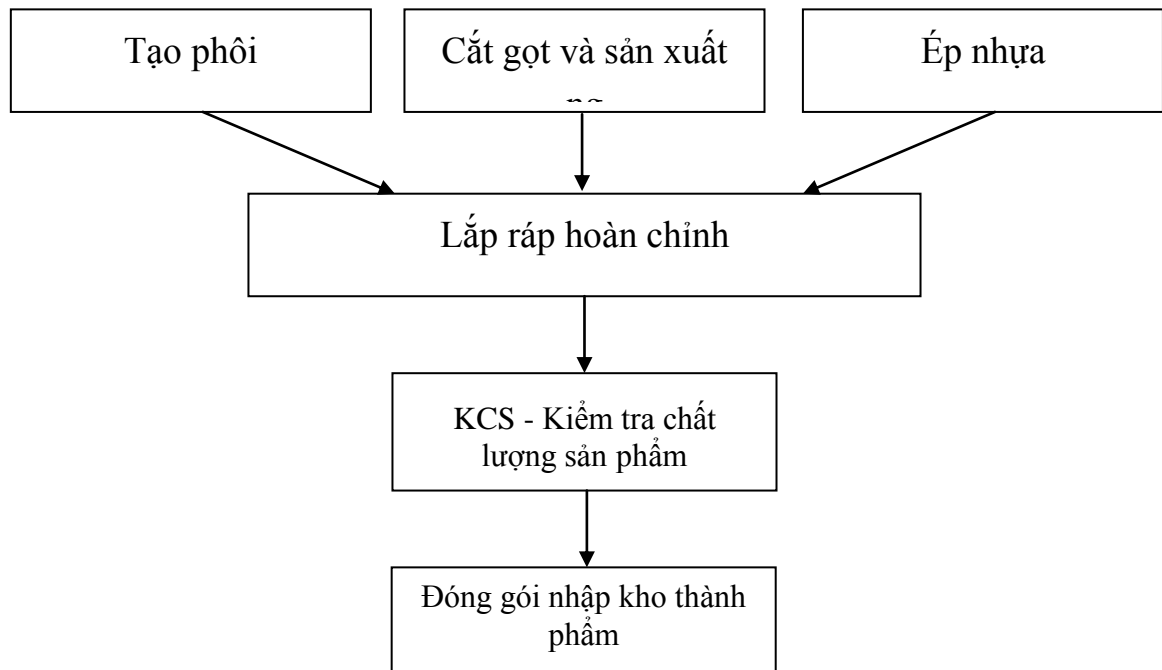
+ Xe ô tô tải các loại: 0.7 tấn suzuki, 1 tấn, 2.5 tấn, 3.5 tấn...

Trong những năm gần đây, công ty có đầu tư thêm dây chuyền thiết bị mới nhưng đa phần vẫn là máy đã được trang bị đã lâu và sử dụng trong thời gian dài.

### 2.1.4.3. Đặc điểm quy trình sản xuất sản phẩm

Quy trình sản xuất quạt là một quy trình tổng hợp, khép kín bao gồm các bộ phận sau:

**Sơ đồ 2.2. Sơ đồ quy trình sản xuất sản phẩm quạt**



**Tạo phôi:**

- + Đột dập các chi tiết cơ khí, sản xuất các khối tôn từ.
- + Quấn hạ dây động cơ quạt

**Cắt gọt:**

- + Gia công cơ khí các chi tiết của động cơ quạt
- + Sản xuất lồng quạt

**Ép nhựa:** Sản xuất các chi tiết kết cấu quạt như: cánh, thân, vỏ nhựa quạt.

**Lắp ráp quạt:** Là khâu cuối cùng trong quy trình sản xuất quạt điện. Bán thành phẩm tại các khâu trên được đưa đến phân xưởng lắp ráp để tiến hành lắp ráp quạt thành phẩm.

Sau khi lắp ráp, sản phẩm được đưa sang bộ phận KCS để kiểm tra chất lượng thành phẩm, nếu có sai hỏng thì tùy từng mức độ mà có phương pháp xử lý cho phù hợp. Sản phẩm đạt tiêu chuẩn được đưa sang bộ phận đóng gói và nhập kho.

Ngoài các chi tiết được sản xuất tại chỗ để lắp ráp thành quạt thì Công ty còn nhập một số chi tiết khác như: Bộ điều khiển, hạt nhựa ABS, Sbin, ...



#### **2.1.4.4. Đặc điểm thị trường**

##### **2.1.4.4.1. Thị trường**

Trong nền kinh tế thị trường với nhiều đối thủ cạnh tranh như ngày nay, vấn đề thị phần ngày càng trở nên quan trọng. Nhận thức được điều này, Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng trong những năm gần đây đã chú trọng công tác Marketing, nhờ đó mà thị trường của Công ty đã được mở rộng, không còn bị bó hẹp trong thị trường nội tỉnh. Hiện nay sản phẩm của Công ty đã có mặt ở hầu hết các tỉnh phía Bắc và Công ty đã có một hệ thống các đại lý ở các địa phương trong tỉnh và các tỉnh, thành phố khác.

**Bảng 2.4. Bảng cơ cấu thị trường tiêu thụ quạt của Công ty năm 2008**

<b>STT</b>	<b>Thị trường</b>	<b>Giá trị tiêu thụ (Đồng)</b>	<b>Tỷ trọng (%)</b>
1	Hải Phòng	20.657.497.684	50
2	Hưng Yên	6.197.249.305	15
3	Hải Dương	5.990.674.328	14,5
4	Quảng Ninh	4.131.499.537	10
5	Thái Bình	2.272.324.745	5,5
6	Thị trường khác	2.065.749.768	5
<b>Tổng</b>		<b>41.314.995.368</b>	<b>100</b>

*(Theo số liệu phòng Tiêu thụ sản phẩm)*

Tuy nhiên, qua bảng cơ cấu Thị trường tiêu thụ của Công ty ta thấy: Các sản phẩm của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng chỉ tiêu thụ chủ yếu ở thị trường miền Bắc từ Thái Bình trở ra. Hiện nay, các sản phẩm của công ty chưa xâm nhập được nhiều vào thị trường miền Trung và Nam Bộ một phần do yếu tố địa lý ảnh hưởng đến vận chuyển dẫn đến chi phí cao ảnh hưởng tới giá bán, một phần do có sự cạnh tranh của các doanh nghiệp cùng ngành ở phía Nam và phần nữa cũng do sản phẩm của công ty còn ít được người tiêu dùng phía Nam biết đến. Điều đó đã

## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng

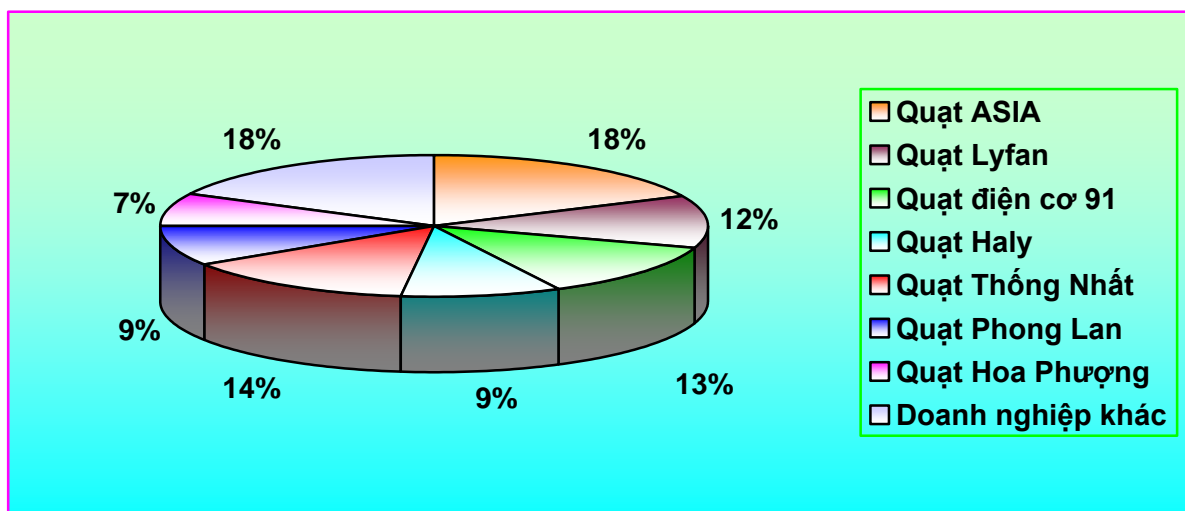
làm thu hẹp địa bàn tiêu thụ sản phẩm của công ty và làm ảnh hưởng tới doanh số tiêu thụ sản phẩm.

### 2.1.4.4.2. Thị phần

$$\text{Thị phần của doanh nghiệp} = \frac{\text{Doanh thu của doanh nghiệp}}{\text{Doanh thu của thị trường}} \times 100\%$$

Theo khảo sát thực tế trên thị trường thì quạt Phong Lan của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng đang nắm thị phần là 9% tổng doanh thu từ quạt của cả nước. Đối với cả ngành quạt điện thì Công ty Cổ phần quạt Việt Nam với thương hiệu quạt là ASIA đang nắm thị phần lớn nhất là 23%. Tiếp sau là Công ty quạt Điện cơ Thống Nhất chiếm 14%, công ty Quang Điện - Điện Tử với thương hiệu quạt điện cơ 91 chiếm 13%, hai công ty lớn của thành phố Hồ Chí Minh là Công ty tư nhân Hiệp Thành ( quạt Haly) chiếm 10%, Công ty TNHH sản xuất thương mại Liên Hiệp ( quạt Lifan) chiếm 12%, Công ty TNHH Điện cơ Hoa Phượng chiếm 7,5%. Số thị phần còn lại là của các công ty, xí nghiệp vừa và nhỏ khác.

**Biểu đồ 2.1. Biểu đồ thị phần ngành quạt điện Việt Nam 2008**



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

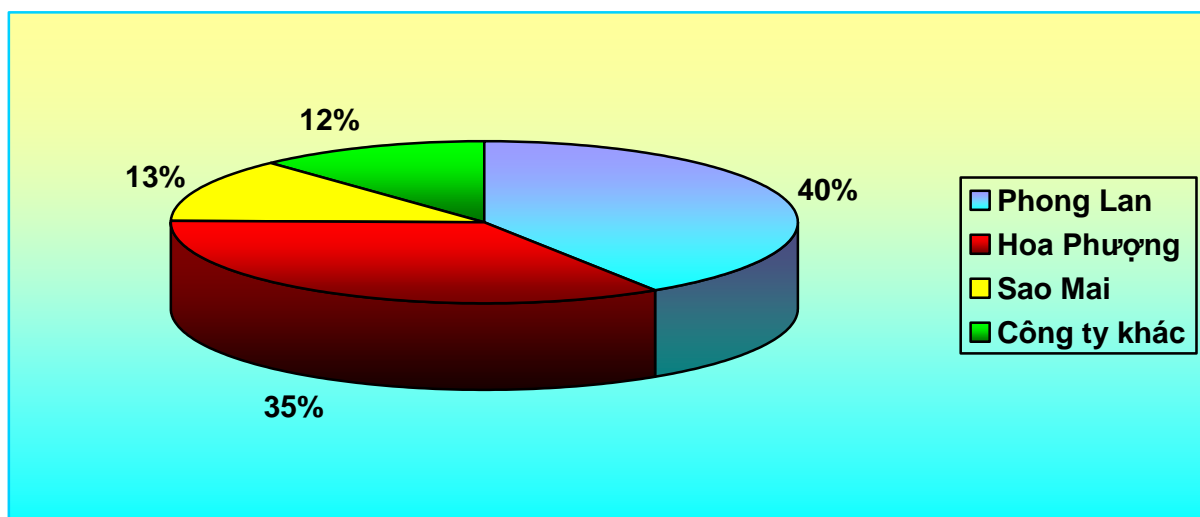
**Bảng 2.5. Bảng doanh thu tiêu thụ ngành quạt điện tại Hải Phòng**

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

STT	Các doanh nghiệp	Năm 2007		Năm 2008	
		Doanh thu	%	Doanh thu	%
1	Công ty Cổ phần Điện Cơ Hải Phòng	20.311	39,4	21.698	40
2	Công ty THHH Điện cơ Hoa Phượng	18.095	35,1	18.392	35
3	Công ty Cổ phần quạt điện Sao Mai	6.547	12,7	6.877	13
4	Các hãng khác	6.599	12,8	6,344	12
	<b>Cộng</b>	<b>51.552</b>	<b>100</b>	<b>53.311</b>	<b>100</b>

Sản phẩm quạt của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng luôn chiếm ưu thế trên thị trường Hải phòng và là sự lựa chọn hàng đầu của người tiêu dùng Hải Phòng.

**Biểu đồ 2.2. Biểu đồ thị phần theo doanh thu năm 2008**



**2.1.4.5. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty**

Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng là doanh nghiệp chuyên sản xuất kinh doanh các loại quạt điện. Sản phẩm chủ yếu của doanh nghiệp là: quạt trần các loại, quạt bàn các loại, quạt treo tường ....

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

Trước khi đi vào phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty, ta xem xét bảng Báo cáo kết quả kinh doanh và bảng Cân đối kế toán trong năm vừa qua.

**Bảng 2.6. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2008**

STT	Chỉ tiêu	Mã số	31/12/2007 (Đv: đồng )	31/12/2008 (Đv:đồng )	Tăng / giảm ( Đv: đồng )	Tỷ lệ ( Đv: %)
1	DT bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	49.703.093.570	51.643.744.210	1.940.650.640	3,9
2	Các khoản giảm trừ DT	2	322.508.272	363.158.910	40.650.638	12,6
3	DT thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
4	Giá vốn hàng bán	11	43.677.098.322	44.937.016.334	1.259.918.012	2,88
5	LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20	5.703.486.976	6.343.568.966	640.081.990	11,22
6	DT hoạt động tài chính	21	6.159.038	6.927.254	768.216	12,47
7	Chi phí tài chính	22	947.105.653	1.070.492.457	123.386.804	13,03
	<i>-Trong đó : chi phí lãi vay</i>	23	947.014.429	1.068.768.835	121.754.406	12,86
8	Chi phí bán hàng	24	548.192.573	319.536.712	(228.655.861)	(41,71)
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	1.822.890.547	2.133.713.519	310.822.972	17,05
10	LN thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh	30	2.391.457.241	2.826.753.532	435.296.291	18,20
11	Thu nhập khác	31	229.996.378	243.444.937	13.448.559	5,85
12	Chi phí khác	32	32.491.948	81.445.551	48.953.603	150,66
13	Lợi nhuận khác	40	197.504.430	161.999.386	(35.505.044)	(17,98)
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50	2.588.961.671	2.988.752.918	399.791.247	15,44
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	362.454.633	418.425.408	55.970.775	15,44
16	Lợi nhuận sau thuế TNDN	60	2.226.507.037	2.570.327.509	343.820.472	15,44

( Nguồn : Theo số liệu phòng Tài chính – Kế toán )

**Nhận xét:**

Năm 2008 công ty đã hoạt động SXKD có hiệu quả. Thể hiện doanh thu của công ty 3,90% so với năm 2008 tương ứng về giá trị tuyệt đối là: 1940.650.640 đồng. Lợi nhuận sau thuế TNDN năm 2008 cũng tăng khá cao với mức tăng đạt 15.44% tương ứng 343.820.472 đồng. Như vậy năm 2008 công ty đã hoạt động SXKD có hiệu quả. Mặc dù năm 2008 là năm có rất nhiều biến động về giá cả của nguyên vật liệu, tiền lương lao động đã làm tăng giá vốn hàng bán lên tới 2,88% so với năm 2007. Đặc biệt là sự biến động lớn về lãi suất theo đó làm cho chi phí tài chính của doanh nghiệp tăng tới 13,03 %. Đây là nguyên nhân rất lớn làm cho giá trị Lợi nhuận sau thuế của công ty tăng không cao như kế hoạch đã đề ra. Do vậy trong năm 2009 công ty cần đưa ra nhiều biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD để đạt mục tiêu cuối cùng của công ty là đạt Lợi nhuận sau thuế của công ty đạt giá trị cao nhất.

Tình hình tài chính của Công ty trong năm 2008

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

**Bảng 2.7. Bảng cân đối kế toán năm 2008**

Tài sản và nguồn vốn	31/12/2007 (Đv: đồng)	31/12/2008 (Đv: đồng)	Tăng /giảm (Đv: đồng)	Tỷ lệ (Đv: %)
<b>A- Tài sản</b>				
<b>I. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>25.654.398.896</b>	<b>31.369.218.550</b>	5.714.819.654	22,28
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	150.318.817	353.401.023	203.082.206	135,10
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.365.176.259	4.986.968.469	3.621.792.210	265,30
- Phải thu khách hàng	1.002.158.084	4.527.399.053	3.525.240.969	351,76
- Trả trước cho người bán	62.538.175	10.000.000	(52.538.175)	(84,01)
- Các khoản phải thu khác	300.480.000	449.569.416	149.089.416	49,62
3. Hàng tồn kho	24.059.365.232	25.911.230.259	1.851.865.027	7,70
- Nguyên liệu, vật liệu tồn kho	9.875.859.023	8.789.925.000	(1.085.934.023)	(11,00)
- Công cụ, dụng cụ tồn kho	181.926.000	200.454.500	18.528.500	10,18
- Chi phí SXKD dở dang	1.945.337.671	2.664.925.009	719.587.338	36,99
- Thành phẩm tồn kho	12.056.242.538	14.255.925.750	2.199.683.212	18,25
4. Tài sản ngắn hạn khác	79.538.588	117.618.799	38.080.211	47,88
<b>II. Tài sản dài hạn</b>	<b>5.237.965.576</b>	<b>7.238.066.000</b>	2.000.100.424	38,18
1. Tài sản cố định	5.193.685.576	7.105.476.000	1.911.790.424	36,81
2. Chi phí XDCB dở dang	44.280.000	132.590.000	88.310.000	199,44
<b>Tổng cộng Tài sản</b>	<b>30.892.364.472</b>	<b>38.607.284.550</b>	7.714.920.078	24,97
<b>B- Nguồn vốn</b>				
<b>I. Nợ phải trả</b>	<b>20.797.323.449</b>	<b>24.556.026.349</b>	3.758.702.900	18,07
1. Nợ ngắn hạn	20.504.209.691	22.858.847.883	2.354.638.192	11,48
2. Nợ dài hạn	293.113.758	1.697.178.466	1.404.064.708	479,02
<b>II. Vốn chủ</b>	<b>10.095.041.023</b>	<b>14.051.258.201</b>	3.956.217.178	39,19
1. Vốn chủ sở hữu	9.875.041.023	13.898.175.410	4.023.134.387	40,74
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	6.500.000.000	8.450.000.000	1.950.000.000	30,00
- Lợi nhuận chưa phân phối	1.814.242.059	3.089.500.800	1.275.258.741	70,29
- Vốn khác	1.560.798.964	2.358.674.610	797.875.646	51,12
2. Nguồn kinh phí và quỹ khác	220.000.000	153.082.791	(66.917.209)	(30,42)
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>30.892.364.472</b>	<b>38.607.284.550</b>	7.714.920.078	24,97

( Nguồn : Theo số liệu phòng Tài chính – Kế toán )

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

**Nhận xét:** Qua bảng Cân đối kế toán của Công ty trong 2 năm qua ta thấy:

**\* Về tổng tài sản:**

Tổng tài sản của Công ty cuối kỳ tăng so với đầu kỳ:

$$38.607.284.550 - 30.892.364.472 = 7.714.920.078 \text{ đồng}$$

Như vậy tổng tài sản cuối năm so với đầu năm tăng: 7.714.920.078 đồng, tương ứng với tỉ lệ 24,97 %, điều này cho thấy Công ty đã huy động vốn, tăng quy mô sản xuất, cụ thể là:

- Đối với Tài sản ngắn hạn: tăng 5.714.819.654 đồng, tương đương với 22,28 %, do biến động của các chỉ tiêu sau:

$$+ \text{Do tiền tăng: } 353.401.023 - 150.318.817 = 203.082.206 \text{ đồng}$$

$$+ \text{Do khoản phải thu tăng: } 4.986.968.469 - 1.365.176.259 =$$

3.621.792.210 đồng

$$+ \text{Do hàng tồn kho tăng: } 25.911.230.259 - 24.059.365.232$$

$$= 1.851.865.027 \text{ đồng}$$

$$+ \text{Do tài sản ngắn hạn khác tăng: } 117.618.799 - 79.538.588 =$$

38.080.211

- Đối với tài sản dài hạn: tăng 2.000.100.424 đồng tương đương với 38,18 %

Như vậy, trong năm qua, các khoản phải thu của Công ty tăng, chứng tỏ Công ty chưa kiểm soát công nợ tốt, cần phải tiếp tục thu hồi vốn, bên cạnh đó, lượng hàng tồn kho tăng còn lớn, Công ty cần tổ chức lưu thông hàng hoá, giúp lưu thông vốn.

Đối với tài sản dài hạn, trong năm qua tăng chủ yếu là Công ty đầu tư mua sắm thêm một số trang thiết bị để phục vụ cho quá trình sản xuất.

**\* Về tổng nguồn vốn:**

Tổng nguồn vốn của Công ty tăng:  $38.607.284.550 - 30.892.364.472 = 7.714.920.078$  đồng, tương đương với 24,97 %, nguyên nhân tăng là do:

$$- \text{Nợ phải trả tăng: } 24.556.026.349 - 20.797.323.449 = 3.758.702.900 \text{ đồng}$$

$$- \text{Vốn chủ tăng: } 14.051.258.201 - 10.095.041.023 = 3.956.217.178 \text{ đồng}$$

Như vậy, nguồn vốn chủ sở hữu tăng chứng tỏ nguồn vốn của Công ty được bảo toàn và phát triển tốt nguồn vốn. Với mô hình cổ phần, với kinh nghiệm lãnh đạo của đội ngũ quản lý như hiện tại thì chắc chắn sẽ thu hút được nhiều nguồn vốn đầu tư hơn.

## 2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng

### 2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

#### 2.2.1.1. Đặc điểm lao động của công ty

##### \*Cơ cấu lao động của công ty

Lao động có vai trò quan trọng, là nguồn tiềm năng lớn tạo ra của cải vật chất. Do vậy khi nói đến yếu tố lao động không chỉ đơn thuần đề cập đến số lượng và chất lượng mà còn cả việc tuyển chọn, đào tạo lao động, bố trí sắp xếp, quản lý và sử dụng lao động để đem lại hiệu quả cao đó mới là vấn đề phức tạp. Là công ty sản xuất sản phẩm nên chủ yếu đội ngũ công nhân kỹ thuật chiếm tỷ trọng cao trong tổng số lao động.

Tổng số lao động của Công ty được phân thành hai khối: Khối gián tiếp và khối trực tiếp. Cụ thể số lượng và cơ cấu mỗi loại thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 2.8. Bảng cơ cấu lao động của công ty**

Stt	Nội dung	Năm 2007		Năm 2008		Chênh lệch (2008/2007)	
		Người	%	Người	%	(+;-)	%
<b>Tổng số lao động</b>		<b>220</b>	<b>100</b>	<b>225</b>	<b>100</b>	<b>5</b>	<b>2,3</b>
<b>1</b>	<b>Lao động gián tiếp</b>	<b>51</b>	<b>23,2</b>	<b>51</b>	<b>22,7</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
a	Phòng Kế hoạch - Vật tư	5	2,3	5	2,2	-	-
b	Phòng Tiêu thụ sản phẩm	16	7,3	16	7,1	-	-
c	Phòng Tài chính - Kế toán	6	2,7	6	2,7	-	-
d	Phòng kế hoạch - sản xuất	3	1,4	3	1,3	-	-
e	Phòng Tổ chức - Hành chính	18	8,2	18	8,0	-	-
f	Phòng Kỹ thuật - KCS	3	1,4	3	1,3	-	-
<b>2</b>	<b>Lao động trực tiếp</b>	<b>169</b>	<b>76,8</b>	<b>174</b>	<b>77,3</b>	<b>5</b>	<b>3,0</b>
a	Phân xưởng Cơ khí	80	36,4	82	33,8	1	2,5
b	Phân xưởng Nhựa	33	15,0	35	15,6	3	6,1
c	Phân xưởng Lắp ráp	56	25,5	57	25,3	1	1,8

( Nguồn : Theo số liệu phòng Tổ chức – Hành chính )

**Nhận xét:** Theo bảng trên ta thấy, tổng lao động của Công ty năm 2008 tăng không đáng kể so với năm 2007. Cụ thể:



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

Năm 2007 có 220 người, năm 2008 là 225 người, tăng 5 người so với năm 2007 tương đương với 2,3%. Tổng lao động tăng lên là do lao động trực tiếp tăng:

Lao động trực tiếp năm 2007 là: 169 người, chiếm 76,8%, sang năm 2008 là 174 người, chiếm 77,3%. Như vậy là tăng cả về tuyệt đối (+5 người) lẫn tương đối. Trong đó tập trung công nhân nhiều nhất tại phân xưởng Cơ khí (chiếm 33,8%)

**\*Tình hình sử dụng chất lượng lao động**

Chất lượng lao động có ảnh hưởng quan trọng đến năng suất lao động trong mỗi doanh nghiệp. Chất lượng lao động được thể hiện qua các tiêu chí: Trình độ tay nghề; trình độ văn hoá; mức thâm niên nghề...Dưới đây là bảng phân tích chất lượng lao động của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng

**Bảng 2.9. Bảng phản ánh tình hình chất lượng lao động trong Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

stt	Nội dung	Năm 2007		Năm 2008		Chênh lệch (2008/2007)	
		Số lượng (Người)	%	Số lượng (Người)	%	Số lượng (Người)	%
1	Theo trình độ văn hoá	220	100,0	225	100,0	5	2,3
	Đại học và trên ĐH	25	11,4	30	13,3	5	20,0
	CD, THCN, dạy nghề	132	60,0	132	58,7	-	-
	THPH, LĐ phổ thông	63	28,6	63	28,0	-	-
2	Theo cấp bậc kỹ thuật	169	100,0	174	100,0	5	8,9
	Bậc cao	56	33,1	61	35,1	5	10,0
	Bậc trung	66	39,1	66	37,9	-	-
	Bậc thấp	47	27,8	47	28,0	-	-
3	Theo giới tính	220	100,0	225	100,0	5	2,3
	Nam	165	75,0	170	75,6	5	3,0
	Nữ	55	25,0	55	24,4	-	-
4	Theo tuổi	220	100,0	225	100,0	5	2,3
	Trên 60 tuổi	-	-	-	-	-	-
	Từ 45 - 60 tuổi	67	30,5	67	29,8	-	-
	Từ 20 - 45 tuổi	128	58,2	133	59,1	5	3,9
	Dưới 20 tuổi	25	11,4	25	11,1	-	-

( Nguồn: Theo số liệu Phòng Tổ chức hành chính )

**\*Chế độ làm việc của công ty**

**Bảng 2.10. Bảng thời gian lao động**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Tăng/giảm
1. Tổng số ngày theo dương lịch	365	365	-
2. Tổng số ngày lễ, chủ nhật	56	56	-
3. Tổng số ngày làm việc theo chế độ	309	309	-
4. Tổng số ngày nghỉ	15	17	2
- Do ốm đau	5	8	3
- Nghỉ chế độ thai sản	1	-	(1)
- Nghỉ hội họp, học tập	1	2	1
- Nghỉ phép năm	8	7	(1)
5. Số ngày làm thêm	13	13	-
6. Ngày làm việc thực tế	307	305	-2

Qua bảng trên ta thấy, số ngày làm việc thực tế năm 2008 giảm 2 ngày. Trong khi số lượng cán bộ công nhân viên nghỉ ốm tăng thêm 3 ngày, như vậy sẽ ảnh hưởng đến công việc sản xuất của Công ty, riêng việc bộ phận quản lý phải điều động người từ xưởng khác đến để hoàn thành công việc đã gây ra nhiều khó khăn trong năng suất lao động như: Không phải chuyên môn, phải chờ xem công việc tại xưởng đó không có..., nhưng trong năm qua số ngày làm thêm cũng không tăng số ngày so với năm 2007. Qua điều tra và thu thập số liệu tình hình làm việc thực tế tại Công ty cho thấy, số ngày nghỉ trên chủ yếu đều từ công nhân ở phân xưởng nhựa. Có thể do tình hình môi trường làm việc ô nhiễm, nên số công nhân viên bị ảnh hưởng đến sức khỏe nhiều. Công ty cần có biện pháp cải thiện môi trường làm việc, tăng cường trang thiết bị bảo hộ lao động để đảm bảo năng suất lao động.

**2.2.1.2. Hiệu quả sử dụng lao động**

**Bảng 2.11. Sức sản xuất và sức sinh lời của lao động**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
DT thuần	Đồng	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
LN sau thuế	Đồng	2.226.507.037	2.570.327.509	343.820.472	15,44
Tổng số LĐ bq	Người	220	225	5	2,27
SSX của LĐ	Đồng	224.457.206	227.913.712	3.456.507	1,54
SSL của LĐ	Đồng	10.120.487	11.423.678	1.303.191	12,88

**Nhận xét:**

Qua bảng trên ta thấy trong năm 2008, doanh thu và lợi nhuận cùng với số lao động của công ty đều tăng. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng doanh thu và tốc độ tăng trưởng lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng lao động rất do đó sức sản xuất của lao động và sức sinh lời của lao động của Công ty tăng. Cụ thể:

- Sức sản xuất của lao động năm 2007 là 224.457.206, năm 2008 là 227.913.712 tăng so với năm 2007 là 3.456.507 và tốc độ tăng trưởng tăng là 1,54%. Với sức sản xuất của lao động như vậy, trong năm 2008 trung bình mỗi nhân viên của công ty làm ra hơn 220 triệu đồng doanh thu cho công ty.

- Sức sinh lời của lao động năm 2008 là 11.423.678 tăng 1.303.191 so với mức 10.120.487 của năm 2007. Như vậy, trung bình mỗi lao động trong năm năm 2008 tạo ra được cho công ty hơn 11 triệu đồng lợi nhuận.

Qua phân tích trên ta thấy: Sức sản xuất và sức sinh lời của lao động năm 2008 cao hơn năm 2007 chứng tỏ công ty sử dụng lao động hiệu quả. Sức sinh lời của lao động trong năm 2008 tăng chứng tỏ trình độ tay nghề của người lao động còn đã được nâng cao. Công ty cần duy trì và phát huy trong những năm tới.

**Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của lao động.**

Các kí hiệu :  $DT_i$ ,  $LN_i$ : Doanh thu, lợi nhuận của công ty năm  $i$

$LD_i$ : Số lao động bình quân năm  $i$

$\Delta SSX_{i+1}$ ,  $\Delta SSL_{i+1}$ : Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm  $i+1$  và năm  $i$

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

$\Delta SSX_{ld}(X)$ ,  $\Delta SSL_{ld}(X)$ : Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của lao động năm  $i+1$  và năm  $i$  do ảnh hưởng của nhân tố  $X$

**\*) Sức sản xuất của lao động: Chịu tác động của hai nhân tố là số lao động và doanh thu**

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

$$\Delta SSX_{ld} = \frac{DT_{2008}}{LD_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{LD_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố số lao động

$$\Delta SSX_{ld} \left( LD \right) = \frac{DT_{2007}}{LD_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{LD_{2007}} = \frac{49.380.585.298}{225} - \frac{49.380.585.298}{220} = -4.987.938$$

Lao động tăng lên đã ảnh hưởng rõ rệt đến sức sản xuất của lao động. Cụ thể lao động tăng thêm 5 người đã làm cho sức sản xuất của lao động giảm đi 4.987.938 đồng.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSX_{ld} \left( DT \right) = \frac{DT_{2008}}{LD_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{LD_{2008}} = \frac{51.280.585.300}{225} - \frac{49.380.585.298}{225} = 8.444.444$$

Doanh thu năm tăng 1.900.000.002 đồng làm tăng sức sản xuất của lao động thêm 8.444.444 đồng.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và doanh thu lên sức sản xuất của lao động của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{ld} = -4.987.938 + 8.444.444 = -3.456.507$$

**\*) Sức sinh lời của lao động: Chịu tác động của hai nhân tố là số lao động và lợi nhuận**

$$\text{Sức sinh lời của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

$$\Delta SSL_{ld} = \frac{LN_{2008}}{LD_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{LD_{2007}}$$

## **Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố số lao động

$$\Delta SSL_{ld}(LD) = \frac{LN_{2007}}{LD_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{LD_{2007}} = \frac{2.226.507.037}{220} - \frac{2.226.507.037}{225} = -224.900$$

Lao động tăng thêm 5 người đã làm sức sinh lời của lao động giảm đi 224.900 đồng

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSL_{ld}(LN) = \frac{LN_{2008}}{LD_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{LD_{2007}} = \frac{2.570.327.509}{220} - \frac{2.226.507.037}{225} = 1.528.091$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và lợi nhuận lên sức sinh lời của lao động của Công ty:

$$\Delta SSL_{ld} = -224.900 + 1.528.091 = 1.303.191$$

**Kết luận:** Trong năm 2008 công ty sử dụng lao động có hiệu quả hơn thể hiện ở sức sản xuất và sức sinh lời của lao động đều tăng so với năm 2007

\*) Ngoài chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lời của lao động, ta có thể xét hiệu quả sử dụng lao động qua chỉ tiêu khác như sau:

Số lao động tiết kiệm được do tăng năng suất lao động:

$$\Delta LD = LD_{2008} - LD_{2007} \times \frac{DT_{2008}}{DT_{2007}} = 225 - 220 \times \frac{51.280.585.300}{49.380.585.298} = -3$$

$\Delta LD = -3$  có nghĩa là với năng suất lao động như năm 2007, để đạt được doanh thu như năm 2008 thì Công ty cần sử dụng lượng lao động là  $225 + 3 = 228$  lao động, nhưng trên thực tế do năng suất lao động tăng lên nên Công ty chỉ phải sử dụng 225 lao động.

### **2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản**

#### **2.2.2.1. Tài sản của công ty**

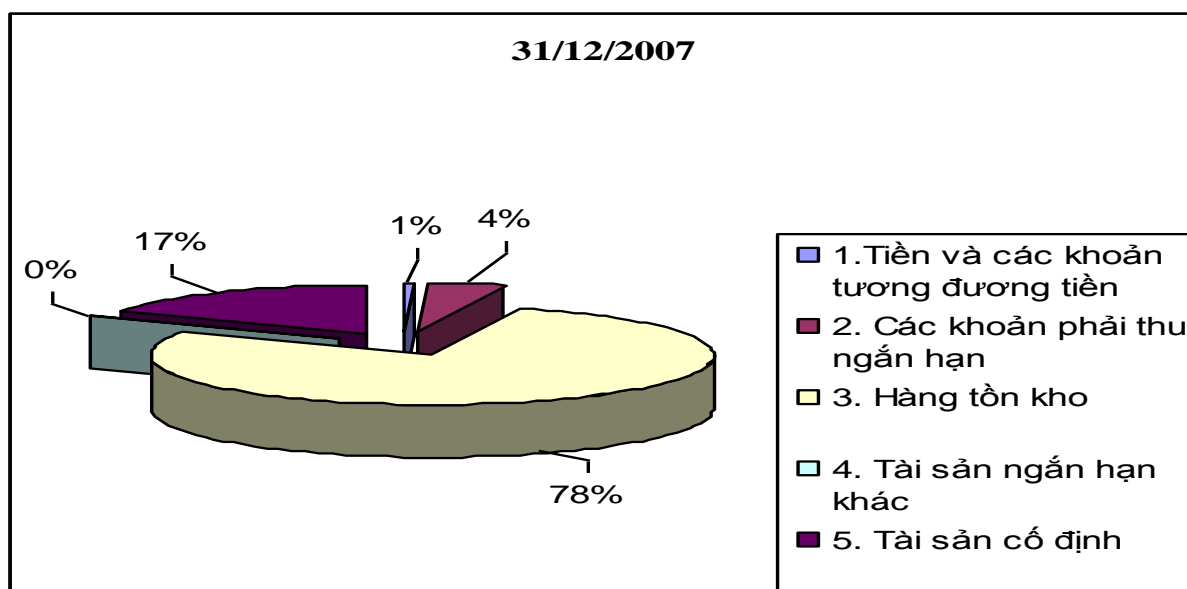
Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01 “Chuẩn mực chung”: Tài sản là nguồn lực do doanh nghiệp kiểm soát và có thể thu được lợi ích kinh tế trong tương lai. Cơ cấu tài sản tại thời điểm cuối năm 2007 và 2008 của Công ty như sau:

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

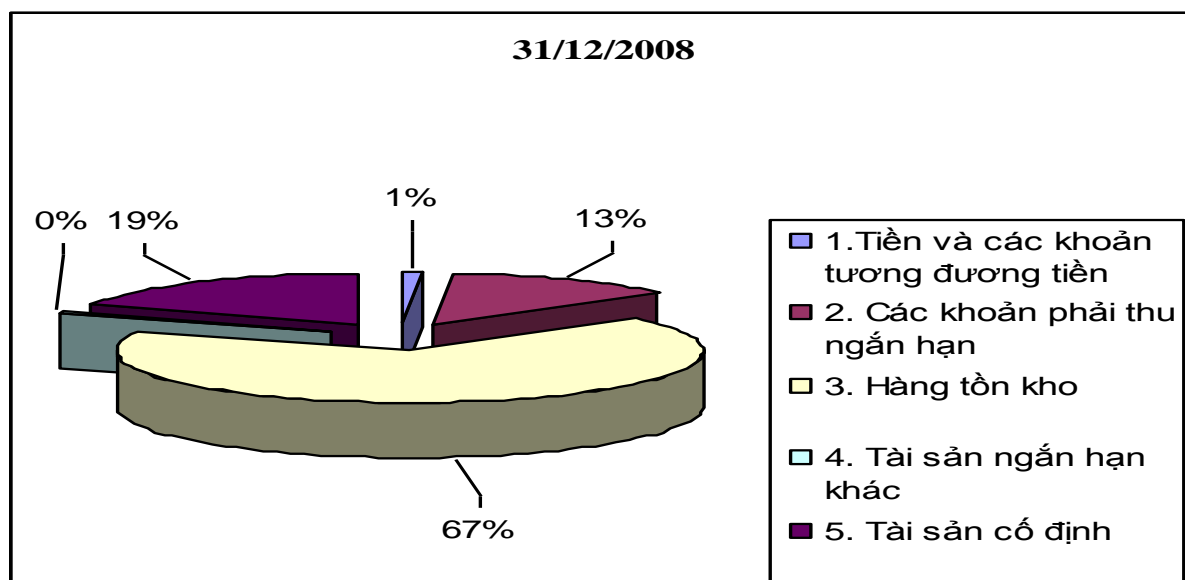
**Bảng 2.12. Tài sản của công ty**

Tài sản	31/12/2007 ( Đv: đồng )	31/12/2008 ( Đv: đồng )	Tăng /giảm ( Đv: đồng )	Tỷ lệ ( Đv: %)
<b>I. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>25.654.398.896</b>	<b>31.369.218.550</b>	<b>5.714.819.654</b>	<b>22,28</b>
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	150.318.817	353.401.023	203.082.206	135,10
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.365.176.259	4.986.968.469	3.621.792.210	265,30
- Phải thu khách hàng	1.002.158.084	4.527.399.053	3.525.240.969	351,76
- Trả trước cho người bán	62.538.175	10.000.000	(52.538.175)	(84,01)
- Các khoản phải thu khác	300.480.000	449.569.416	149.089.416	49,62
3. Hàng tồn kho	24.059.365.232	25.911.230.259	1.851.865.027	7,70
4. Tài sản ngắn hạn khác	79.538.588	117.618.799	38.080.211	47,88
<b>II. Tài sản dài hạn</b>	<b>5.237.965.576</b>	<b>7.238.066.000</b>	<b>2.000.100.424</b>	<b>38,18</b>
1. Tài sản cố định	5.193.685.576	7.105.476.000	1.911.790.424	36,81
- Chi phí XDCB dở dang	44.280.000	132.590.000	88.310.000	199,44
<b>Tổng cộng Tài sản</b>	<b>30.892.364.472</b>	<b>38.607.284.550</b>	<b>7.714.920.078</b>	<b>24,97</b>

**Biểu đồ 2.3. Biểu đồ cơ cấu tài sản**



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**



Qua biểu đồ trên ta thấy : Tổng tài sản của công ty chủ yếu là hàng tồn kho. Hàng tồn kho của công ty chiếm tỷ trọng nhiều nhất trong tổng tài sản.

**Kết luận:** Sau khi tìm hiểu từng khoản mục trong tổng tài sản ta có được cơ cấu tài sản của Công ty như sau:

**Bảng 2.13. Bảng cơ cấu tổng tài sản**

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tài sản ngắn hạn	25.654.398.896	83%	31.369.218.550	81%
Tài sản dài hạn	5.237.965.576	17%	7.238.066.000	19%
<b>Tổng tài sản</b>	<b>30.892.364.472</b>	<b>100%</b>	<b>38.607.284.550</b>	<b>100%</b>

Ta thấy rằng cuối năm 2008 tài sản của công ty tăng 24,97% so với đầu năm. Hầu hết các khoản mục tài sản trong tổng tài sản đều tăng. Khoản mục tài sản tăng nhiều nhất là hàng tồn kho. Bên cạnh đó ta cũng thấy rằng tổng tài sản của Công ty chủ yếu là tài sản ngắn hạn. Đầu năm 2008, tài sản ngắn hạn chiếm 83% tổng tài sản. Cuối năm 2008 tỷ trọng tài sản ngắn hạn đã giảm xuống còn 81%.

**2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản**

**Bảng 2.14. Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
DT thuần	Đồng	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
LN sau thuế	Đồng	2.226.507.037	2.570.327.509	343.820.472	15,44
TTS bình quân	Đồng	28.803.909.572	34.749.824.511	5.945.914.939	20,64
SSX của TTS	Lần	1,714	1,476	(0,238)	(13,92)
SSL của TTS	Lần	0,077	0,074	(0,003)	(4,31)

**Nhận xét:**

Ta thấy rằng các chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lời của tổng tài sản của Công ty đã bị giảm sút. Sức sản xuất và sức sinh lời của tổng tài sản của Công ty năm 2007 đạt 1,714 và 0,077, có nghĩa là với mỗi 1000 đồng tài sản tham gia vào hoạt động kinh doanh chỉ mang về cho Công ty 1.714 đồng doanh thu và 77 đồng lợi nhuận. Sang năm 2008, các chỉ tiêu này đã suy giảm, cụ thể sức sản xuất đã giảm xuống 1,476 và sức sinh lợi đã giảm xuống 0,074. Sau đây ta sẽ xem xét ảnh hưởng của các nhân tố tổng tài sản và doanh thu/lợi nhuận lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản.

***Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản***

Các ký hiệu sử dụng:

$DT_i, LN_i$ : Doanh thu, lợi nhuận của công ty năm  $i$

$TTS_i$ : Tổng tài sản bình quân năm  $i$

$\Delta SSX_{TTS}, \Delta SSL_{TTS}$ : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của tổng tài sản năm  $i+1$  và năm  $i$

$\Delta SSX_{TTS}(X), \Delta SSL_{TTS}(X)$ : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của tổng tài sản năm  $i+1$  và năm  $i$  do ảnh hưởng của nhân tố  $X$



**\*) Sức sản xuất của tổng tài sản: Chịu tác động của hai nhân tố là tổng tài sản và doanh thu.**

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

$$\Delta SSX_{TTS} = \frac{DT_{2008}}{TTS_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TTS_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản

$$\Delta SSX_{TTS} \left( \begin{matrix} TTS \\ \nearrow \end{matrix} \right) = \frac{DT_{2007}}{TTS_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TTS_{2007}} = \frac{49.380.585.298}{34.749.824.511} - \frac{49.380.585.298}{28.803.909.572} = -0,293$$

Do tổng tài sản trung bình của công ty năm 2008 tăng so với tổng tài sản trung bình của năm 2007 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản giảm đi 0,293.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSX_{TTS} \left( \begin{matrix} DT \\ \nearrow \end{matrix} \right) = \frac{DT_{2008}}{TTS_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TTS_{2008}} = \frac{51.280.585.300}{34.749.824.511} - \frac{49.380.585.298}{34.749.824.511} = 0,055$$

Khi xét đến sức sản xuất của bất kỳ yếu tố đầu vào nào, doanh thu luôn là nhân tố làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào đó vì doanh thu năm 2008 tăng 1.900.000.002 đồng so với doanh thu năm 2007. Với sức sản xuất của tổng tài sản, doanh thu tăng đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản tăng lên 0,055.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng tài sản và doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TTS} = - 0,293 + 0,055 = - 0,238$$

**\*) Sức sinh lời của tổng tài sản: Chịu tác động của hai nhân tố tổng tài sản và lợi nhuận sau thuế.**

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

$$\Delta SSL_{TTS} = \frac{LN_{2008}}{TTS_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TTS_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

$$\Delta SSL_{TTS}^{TS} \Rightarrow \frac{LN_{2007}}{TTS_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TTS_{2007}} = \frac{2.226.507.037}{34.749.824.511} - \frac{2.226.507.037}{28.803.909.572} = -0,013$$

Khi tổng tài sản tăng lên một lượng 5.945.914.939 đồng đã làm cho sức sinh lời của tổng tài sản giảm đi 0,013, có nghĩa là khi tài sản tăng lên 1000 đồng thì làm ảnh hưởng giảm sức sinh lợi của tổng tài sản đi 13 đồng.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận

$$\Delta SSL_{TTS}^{QT} \Rightarrow \frac{LN_{2008}}{TTS_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TTS_{2008}} = \frac{2.570.327.509}{34.749.824.511} - \frac{2.226.507.037}{34.749.824.511} = 0,01$$

Do lợi nhuận năm 2008 tăng 343.820.472 đồng làm cho sức sinh lời của tổng tài sản tăng thêm 0,01.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng tài sản và lợi nhuận lên sức sinh lời của tổng tài sản của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TTS} = - 0,013 + 0,01 = - 0,033$$

Điều đó có nghĩa là mỗi 1000 đồng tài sản trung bình của năm 2008 sinh lời ít hơn mỗi 1000 đồng tài sản trung bình của năm 2007 là 33 đồng. Như vậy trong năm 2008 công ty sử dụng tổng tài sản chưa hiệu quả so với năm 2007, thể hiện ở chỗ cả sức sinh lời và sức sản xuất của tổng tài sản năm 2008 đều giảm so với cùng chỉ tiêu năm 2007. Nguyên nhân là do tốc độ tăng tài sản nhanh hơn so với tốc độ tăng doanh thu.

### 2.2.2.3. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

**Bảng 2.15. Sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản ngắn hạn**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
DT thuần	Đồng	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
LN sau thuế	Đồng	2.226.507.037	2.570.327.509	343.820.472	15,44
TSNH bình quân	Đồng	23.554.467.156	28.511.808.723	4.957.341.567	21,05
SSX của TSNH	Lần	2,096	1,799	(0,298)	(14,21)
SSL của TSNH	Lần	0,095	0,090	(0,004)	(4,63)

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

**Nhận xét:**

Qua bảng trên ta thấy: Sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2007 đạt 2,096 và 0,095. Tuy nhiên, đến năm 2008, các chỉ tiêu này đã giảm xuống còn 1,799 và 0,090

***Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản ngắn hạn***

**\*) Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn: Chịu tác động của hai nhân tố là tài sản ngắn hạn và doanh thu.**

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

$$\Delta SSX_{TSNH} = \frac{DT_{2008}}{TSNH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSNH_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn

$$\Delta SSX_{TSNH} \left( \leftarrow SNH \right) \approx \frac{DT_{2007}}{TSNH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSNH_{2007}} = \frac{49.380.585.298}{28.511.808.723} - \frac{49.380.585.298}{23.554.467.456} = -0,365$$

Khi tài sản ngắn hạn trung bình của công ty tăng thêm 4.957.341.567 đồng đã làm cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của Công ty giảm đi một lượng là 0,365, điều đó có nghĩa là cứ 1000 đồng tài sản ngắn hạn của năm 2008 mang về cho Công ty một khoản doanh thu ít hơn của năm 2007 là 365 đồng.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSX_{TSNH} \left( \leftarrow OT \right) \approx \frac{DT_{2008}}{TSNH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSNH_{2008}} = \frac{51.280.585.300}{28.511.808.723} - \frac{49.380.585.298}{28.511.808.723} = 0,067$$

Doanh thu tăng trưởng làm cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của công ty trong năm 2008 đã tăng thêm 0,067 so với sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của công ty năm 2007.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn như sau:

$$\Delta SSX_{TSNH} = - 0,365 + 0,067 = - 0,298$$

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

Sự tăng lên của tài sản ngắn hạn làm sức sản xuất của tài sản ngắn hạn giảm xuống, còn sự tăng trưởng doanh thu khiến sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng lên. Kết hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố trên đã khiến sức sinh lời của tài sản ngắn hạn tăng thêm 0,092.

**\*) Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn: Chịu tác động của hai nhân tố là tài sản ngắn hạn và lợi nhuận sau thuế**

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

$$\Delta SSL_{TSNH} = \frac{LN_{2008}}{TSNH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSNH_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn

$$\Delta SSL_{TSNH} \left( \begin{matrix} \text{TSNH} \\ \text{TSNH} \end{matrix} \right) = \frac{LN_{2007}}{TSNH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSNH_{2007}} = \frac{2.226.507.037}{28.511.808.723} - \frac{2.226.507.037}{23.554.467.156} = -0,016$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận

$$\Delta SSL_{TSNH} \left( \begin{matrix} LN \\ TSNH \end{matrix} \right) = \frac{LN_{2008}}{TSNH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSNH_{2008}} = \frac{2.570.327.509}{28.511.808.723} - \frac{2.226.507.037}{28.511.808.723} = 0,012$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và lợi nhuận lên sức sinh lời của tài sản ngắn hạn của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TSNH} = -0,016 + 0,012 = -0,004$$

**Kết luận:** Ta thấy rằng cả sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2008 đều giảm so với năm 2007. Chứng tỏ năm 2008 Công ty sử dụng tài sản ngắn hạn chưa hiệu quả do tốc độ tăng của tài sản ngắn hạn nhanh hơn so với tốc độ tăng doanh thu thuần.

Qua phân tích cơ cấu tài sản: Ta thấy hàng tồn kho chiếm tỷ trọng nhiều nhất trong tài sản ngắn hạn. Ta sẽ phân tích một số chỉ tiêu sau:

**Bảng 2.16. Bảng các chỉ tiêu về hàng tồn kho**

Chỉ tiêu	Công thức tính	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
Số vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán	2,14	1,80	(0,34)
	Hàng tồn kho bình quân			
Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Số ngày trong kì	168	200	32
	Số vòng quay hàng tồn kho			

Qua bảng trên ta thấy:

- Vòng quay hàng tồn kho trong năm 2008 là 1,8 vòng. Chứng tỏ trong kỳ công ty bình quân có 1,8 lần xuất nhập kho (1,8 lần xuất kho hoặc 1,8 lần nhập kho), giảm 0,34 vòng so với năm 2007. Công ty đang gặp khó khăn trong công tác tiêu thụ sản phẩm, công tác quản lý vật tư, nguyên vật liệu, thành phẩm. Cần có biện pháp lưu thông hàng tồn kho để lưu thông vốn.

- Trong năm 2008 công ty có số ngày của một vòng quay hàng tồn kho là 200 ngày. Điều đó có nghĩa là trung bình 200 ngày công ty xuất hàng một lần (hoặc cứ 200 ngày thì đi mua hàng 1 lần) tăng 30 ngày so với năm 2007.

#### **2.2.2.4. Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn**

**Bảng 2.17. Sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản dài hạn**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
DT thuần	Đồng	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
LN sau thuế	Đồng	2.226.507.037	2.570.327.509	343.820.472	15,44
TSDH bình quân	Đồng	5.249.442.416	6.238.015.416	988.573.000	18,83
SSX của TSDH	Lần	9,407	8,221	(1,186)	(12,61)
SSL của TSDH	Lần	0,424	0,412	(0,012)	(2,85)

#### **Nhận xét:**

Sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản dài hạn của công ty trong năm 2008 giảm so với sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản dài hạn của công ty năm 2007.

***Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản dài hạn***

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

**\*) Sức sản xuất của tài sản dài hạn: Chịu tác động của hai nhân tố là tài sản dài hạn và doanh thu.**

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

$$\Delta SSX_{TSDH} = \frac{DT_{2008}}{TSDH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSDH_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn

$$\Delta SSX_{TSDH} \left( \begin{matrix} \text{SDH} \\ \text{SDH} \end{matrix} \right) = \frac{DT_{2007}}{TSDH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSDH_{2007}} = \frac{49.380.585.298}{6.238.015.416} - \frac{49.380.585.298}{5.249.442.416} = -1,491$$

Khi tài sản dài hạn trung bình của công ty tăng đã làm cho sức sản xuất của tài sản dài hạn của Công ty giảm đi một lượng là 1,491, điều đó có nghĩa là cứ 1 đồng tài sản dài hạn của năm 2008 mang về cho Công ty một khoản doanh thu ít hơn của năm 2007 là 1,491 đồng.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSX_{TSDH} \left( \begin{matrix} \text{QT} \\ \text{QT} \end{matrix} \right) = \frac{DT_{2008}}{TSDH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSDH_{2008}} = \frac{51.280.585.300}{6.238.015.416} - \frac{49.380.585.298}{6.238.015.416} = 0,305$$

Doanh thu tăng khiến cho sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty trong năm 2008 đã tăng thêm 0,305 so với sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty năm 2007.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn như sau:

$$\Delta SSX_{TSDH} = - 1,491 + 0,305 = - 1,186$$

**\*) Sức sinh lời của tài sản dài hạn: Chịu ảnh hưởng của hai nhân tố là tài sản dài hạn và lợi nhuận**

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

$$\Delta SSL_{TSDH} = \frac{LN_{2008}}{TSDH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSDH_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

$$\Delta SSL_{TSDH} \left( \begin{matrix} \text{SDH} \\ \text{SDH} \end{matrix} \right) = \frac{LN_{2007}}{TSDH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSDH_{2007}} = \frac{2.226.507.037}{6.238.015.416} - \frac{2.226.507.037}{5.249.442.416} = -0,067$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSL_{TSDH} \left( \begin{matrix} \text{LN} \\ \text{LN} \end{matrix} \right) = \frac{LN_{2008}}{TSDH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSDH_{2008}} = \frac{2.570.327.509}{6.238.015.416} - \frac{2.226.507.037}{6.238.015.416} = 0,055$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản dài hạn và lợi nhuận lên sức sinh lời của tài sản dài hạn của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TSDH} = -0,067 + 0,055 = -0,012$$

### 2.2.2.5. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định

**Bảng 2.18. Sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản cố định**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
DT thuần	Đồng	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
LN sau thuế	Đồng	2.226.507.037	2.570.327.509	343.820.472	15,44
TSCĐ bq	Đồng	5.210.228.511	6.149.580.788	939.352.277	18,03
SSX của TSCĐ	Lần	9,478	8,339	(1,139)	(12,02)
SSL của TSCĐ	Lần	0,427	0,418	(0,009)	(2,19)

**Nhận xét:**

Qua bảng trên ta thấy, cả sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản cố định đều giảm. Cụ thể:

- Sức sản xuất của tài sản cố định của công ty năm 2007 là 9,478, tức là mỗi đồng đầu tư vào tài sản cố định mang lại 9,478 đồng doanh thu cho công ty. Đến năm 2008, sức sản xuất của tổng tài sản đã giảm đi còn 8,339.

- Sức sinh lời của tài sản cố định của công ty giảm từ giá trị 0,427 của năm 2007 xuống còn 0,418 trong năm 2008.

***Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản cố định***

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

Các kí hiệu sử dụng :

$DT_i, LN_i$ : Doanh thu, lợi nhuận của công ty năm  $i$

$TSCD_i$ : Tài sản cố định bình quân năm  $i$

$\Delta SSX_{TSCD}, \Delta SSL_{TSCD}$ : Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản cố định năm  $i+1$  và năm  $i$

$\Delta SSX_{TSCD}(X), \Delta SSL_{TSCD}(X)$ : Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của tài sản cố định năm  $i+1$  và năm  $i$  do ảnh hưởng của nhân tố  $X$

**\*) Sức sản xuất của tài sản cố định: Chịu tác động của hai nhân tố là tài sản cố định bình quân và doanh thu**

Sức sản xuất của tài sản cố định =  $\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$

$$\Delta SSX_{TSCD} = \frac{DT_{2008}}{TSCD_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSCD_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá trị tài sản cố định

$$\Delta SSX_{TSCD} \left( \begin{matrix} TSCD \\ \nearrow \end{matrix} \right) = \frac{DT_{2007}}{TSCD_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSCD_{2007}} = \frac{49.380.585.298}{6.149.580.788} - \frac{49.380.585.298}{5.210.288.511} = -1,448$$

Do tài sản cố định giảm năm 2008 tăng nên đã làm cho sức sản xuất của tài sản cố định giảm xuống còn 1,448

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSX_{TSCD} \left( \begin{matrix} DT \\ \nearrow \end{matrix} \right) = \frac{DT_{2008}}{TSCD_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TSCD_{2008}} = \frac{51.280.585.300}{6.149.580.788} - \frac{49.380.585.298}{6.149.580.788} = 0,309$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản cố định của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TSCD} = -1,448 + 0,309 = -1,139$$

**\*) Sức sinh lời của tài sản cố định**

Sức sinh lời của tài sản cố định =  $\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$



## Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng

$$\Delta SSL_{TSCĐ} = \frac{LN_{2008}}{TSCĐ_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSCĐ_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá trị tài sản cố định

$$\Delta SSL_{TSCĐ} \left( \frac{TSCĐ}{LN} \right) = \frac{LN_{2007}}{TSCĐ_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSCĐ_{2007}} = \frac{2.226.507.037}{6.149.580.788} - \frac{2.226.507.037}{5.210.288.511} = -0,065$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận

$$SSL_{TSCĐ} \left( \frac{LN}{TSCĐ} \right) = \frac{LN_{2008}}{TSCĐ_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TSCĐ_{2008}} = \frac{2.570.327.509}{6.149.580.788} - \frac{2.226.507.037}{6.149.580.788} = 0,056$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và lợi nhuận lên sức sinh lời của tài sản cố định của Công ty:

$$\Delta SSX_{TSCĐ} = - 0,065 + 0,056 = - 0,009$$

### 2.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

#### 2.2.3.1. Vốn chủ sở hữu của công ty

Vốn chủ sở hữu là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh và doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán. Tùy theo loại hình doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau nhưng nói chung có thể quy nguồn hình thành vốn chủ sở hữu từ ba nguồn sau đây:

- Nguồn đóng góp ban đầu và bổ sung của các nhà đầu tư: Đây là nguồn chủ sở hữu chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Thực chất, nguồn này là do các nhà đầu tư (các chủ sở hữu) đóng góp tại thời điểm thành lập doanh nghiệp và đóng góp bổ sung thêm trong quá trình kinh doanh.

- Nguồn đóng góp bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh: Thực chất nguồn này là số lợi nhuận sau thuế chưa phân phối và các khoản có nguồn gốc từ lợi nhuận như quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ phúc lợi.

- Nguồn vốn chủ sở hữu khác: Nguồn này gồm có khoản thặng dư vốn cổ phần, khoản chênh lệch do đánh giá lại tài sản, do chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, do được ngân sách cấp thêm kinh phí, do các đơn vị phụ thuộc nộp kinh phí quản lý

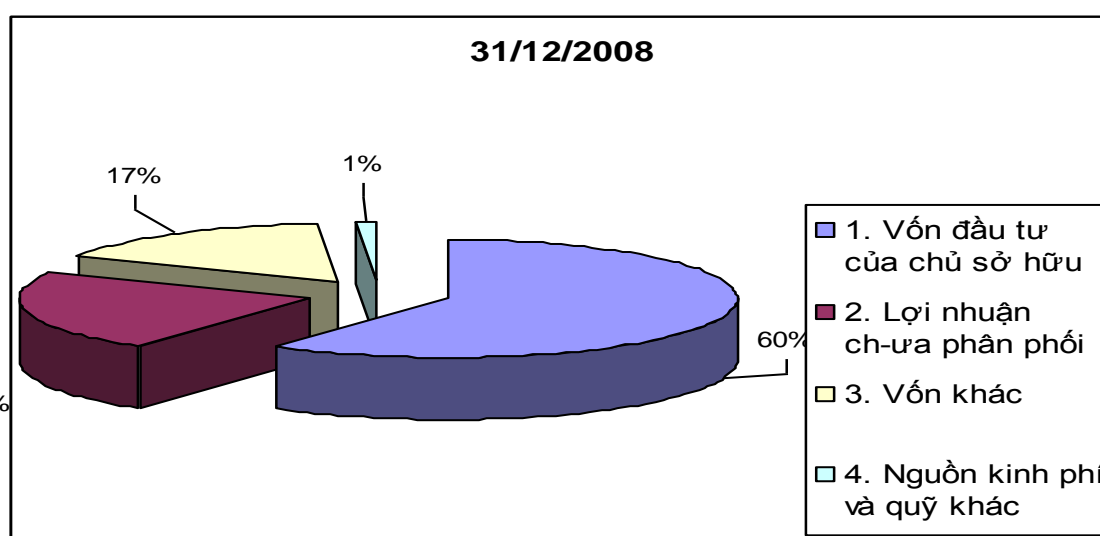
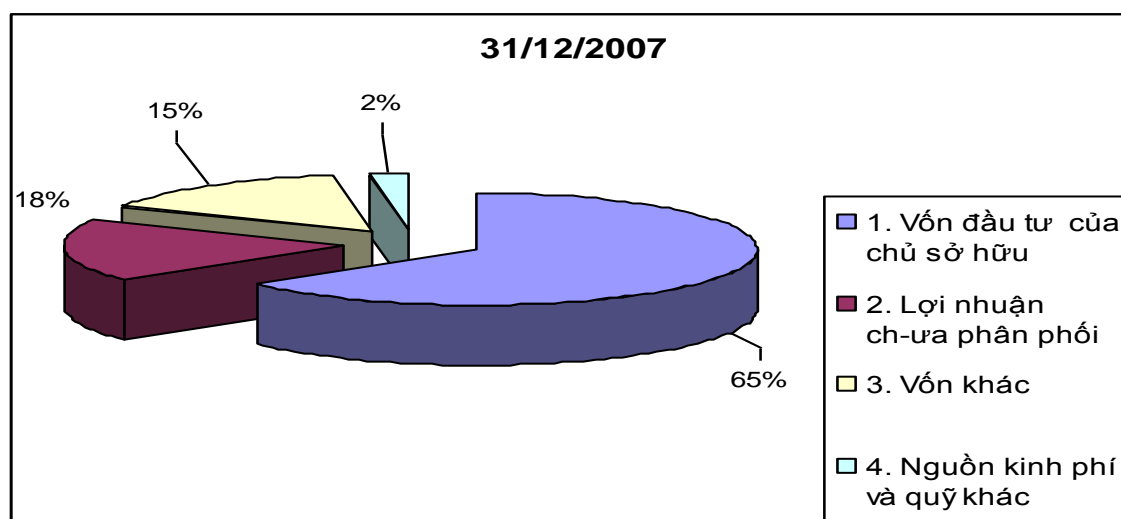
...

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

**Bảng 2.19. Vốn chủ sở hữu của công ty mấy năm gần đây**

Chỉ tiêu	31/12/2007 (Đv: Đồng)	31/12/2008 (Đv: Đồng)	Tăng /giảm (Đv: Đồng)	Tỷ lệ (%)
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	6.500.000.000	8.450.000.000	1.950.000.000	30,00
2. Lợi nhuận chưa phân phối	1.814.242.059	3.089.500.800	1.275.258.741	70,29
3. Vốn khác	1.560.798.964	2.358.674.610	797.875.646	51,12
Tổng cộng	9.875.041.023	13.898.175.410	4.023.134.387	40,74

**Biểu đồ 2.4. Biểu đồ cơ cấu vốn chủ sở hữu**



Vốn chủ sở hữu của công ty luôn tăng trưởng mạnh mẽ. Nhìn vào bảng trên ta có thể thấy rằng vốn chủ sở hữu của công ty tăng chủ yếu là do tăng vốn điều lệ.

**2.2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu**

**Bảng 2.20. Sức sản xuất và sức sinh lời của vốn chủ sở hữu**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
DT thuần	Đồng	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
LN sau thuế	Đồng	2.226.507.037	2.570.327.509	343.820.472	15,44
Vốn CSH bq	Đồng	9.560.447.442	11.886.608.217	2.326.160.775	24,33
SSX của vốn CSH	Lần	5,17	4,31	(0,85)	(16,47)
SSL của vốn CSH	Lần	0,23	0,22	(0,02)	(7,15)

**Nhận xét:**

Qua bảng trên ta thấy: Sức sản xuất và sức sinh lời của vốn chủ hữu công ty đều giảm. Năm 2007 một đồng vốn chủ sở hữu mang về cho công ty 5,165 đồng doanh thu và 0,233 đồng lợi nhuận. Đến năm 2008 một đồng vốn chủ sở hữu chỉ mang về cho công ty 4,314 đồng doanh thu và 0,216 đồng lợi nhuận.

***Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của vốn chủ sở hữu***

Các ký hiệu:

$DT_i, LN_i$ : Doanh thu, lợi nhuận của công ty năm  $i$

$VCSH_i$ : Vốn chủ sở hữu trung bình năm  $i$

$\Delta SSX_{CSH}, \Delta SSL_{CSH}$ : Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của vốn chủ sở hữu năm  $i+1$  và năm  $i$

$\Delta SSX_{CSH}(X), \Delta SSL_{CSH}(X)$ : Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của vốn chủ sở hữu năm  $i+1$  và năm  $i$  do ảnh hưởng của nhân tố  $X$

**\*) Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu: Chịu tác động của hai nhân tố là vốn chủ sở hữu và doanh thu**

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

$$\Delta SSX_{CSH} = \frac{DT_{2008}}{VCSH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{VCSH_{2007}}$$

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSX_{CSH} \left( \begin{matrix} \text{CSH} \\ \text{CSH} \end{matrix} \right) = \frac{DT_{2007}}{VCSH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{VCSH_{2007}} = \frac{49.380.585.298}{11.886.608.217} - \frac{49.380.585.298}{9.560.447.442} = -0,851$$

Do vốn chủ sở hữu trung bình của năm 2008 đã tăng 2.326.160.775 đồng so với vốn chủ sở hữu trung bình của năm 2007 do đó đã ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu, cụ thể đã làm sức sản xuất của vốn chủ sở hữu giảm 0,851 lần.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSX_{CSH} \left( \begin{matrix} \text{DT} \\ \text{DT} \end{matrix} \right) = \frac{DT_{2008}}{VCSH_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{VCSH_{2008}} = \frac{51.280.585.300}{11.886.608.217} - \frac{49.380.585.298}{11.886.608.217} = 0,160$$

Doanh thu là một trong hai yếu tố ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu. Doanh thu năm 2008 tăng 1.900.000.002 đồng kéo theo sức sản xuất của vốn chủ sở hữu tăng lên 0,160 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố vốn chủ sở hữu và doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{CSH} = - 0,851 + 0,160 = - 0,851$$

Điều đó có nghĩa là năm 2008 mỗi đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh đã mang lại cho công ty ít hơn so với năm 2007 là 0,851 đồng doanh thu.

**\*) Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu**

$$\text{Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

$$\Delta SSL_{CSH} = \frac{LN_{2008}}{VCSH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{VCSH_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSL_{CSH} \left( \begin{matrix} \text{CSH} \\ \text{CSH} \end{matrix} \right) = \frac{LN_{2007}}{VCSH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{VCSH_{2007}} = \frac{2.226.507.037}{11.886.608.217} - \frac{2.226.507.037}{9.560.447.442} = -0,046$$

Tương tự như đối với sức sản xuất của vốn chủ sở hữu, khi vốn chủ sở hữu trung bình năm 2008 tăng so với vốn chủ sở hữu trung bình năm 2007 thì sức sinh lời của vốn chủ sở hữu cũng giảm đi, tuy nhiên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu chỉ giảm 0,046, giảm ít hơn sức sản xuất.

## **Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSL_{CSH} \text{ (N)} = \frac{LN_{2008}}{VCSH_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{VCSH_{2008}} = \frac{2.570.327.509}{11.886.608.217} - \frac{2.226.507.037}{11.886.608.217} = 0,029$$

Như vậy ảnh hưởng của lợi nhuận tăng lên sức sinh lời của vốn chủ sở hữu đã làm tăng sức sinh lời của vốn chủ sở hữu thêm 0,029 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố vốn chủ sở hữu và lợi nhuận lên sức sinh lời của vốn chủ sở hữu của Công ty:

$$\Delta SSL_{CSH} = - 0,046 + 0,029 = - 0,017$$

**Kết luận:** Trong năm 2008, cả sức sinh lời và sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của công ty đều giảm. Việc tăng vốn chủ sở hữu làm giảm sức sinh lời và sức sản xuất của vốn chủ sở hữu. Bên cạnh đó doanh thu và lợi nhuận tăng ở mức độ chậm đã làm sức sản xuất và sức sinh lời của vốn chủ sở hữu giảm đi rõ rệt. Như vậy, năm 2008 công ty đã sử dụng vốn chủ sở hữu chưa đạt hiệu quả.

### **2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**

Chi phí là toàn bộ những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để mua sắm trang thiết bị, nguyên vật liệu phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, những khoản chi cho việc trả lương cán bộ công nhân viên, mua tài sản cố định, chi phí điện nước.

Việc phân tích các khoản mục chi phí nhằm xác định khoản chi nào là chủ yếu, khoản chi nào là thứ yếu, nguyên nhân nào tăng giảm các khoản chi đó, có hợp lý hay không. Từ đó doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được những khoản chi phí không cần thiết, xác định rõ chi phí nào cần phải đầu tư nhằm giảm mức độ tối đa khoản mục này mà doanh nghiệp vẫn hoạt động tốt đem lại lợi nhuận cao. Do đó công ty chỉ có thể tăng lợi nhuận bằng cách hạ giá thành thông qua việc sử dụng các chi phí đầu vào có hiệu quả.

\* *Quan hệ giữa sức sản xuất và sức sinh lời của chi phí*

$$SSX_{CP} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Chi phí}}$$

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

$$SSL_{CP} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Chi phí}} = \frac{\text{Doanh thu} - \text{Chi phí}}{\text{Chi phí}} = SSX_{CP} - 1$$

$$\Delta SSL_{CP} = SSL_{CP}^{i+1} - SSL_{CP}^i = SSX_{CP}^{i+1} - 1 - SSX_{CP}^i - 1 = \Delta SSX_{CP}$$

Như vậy ta thấy rằng sức sản xuất của chi phí và sức sinh lời của chi phí có quan hệ với nhau. Tăng / giảm sức sản xuất của chi phí bằng tăng / giảm giữa sức sinh lời của chi phí.

**Bảng 2.21. Sức sản xuất và sức sinh lời của tổng chi phí**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
1. DT thuần	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
2. LN sau thuế	3.332.403.856	4.201.141.707	868.737.851	26,07
3. Tổng chi phí	46.048.181.442	47.079.443.593	1.031.262.151	2,24
Giá vốn hàng bán	43.677.098.322	44.937.016.334	1.259.918.012	2,88
Chi phí bán hàng	548.192.573	319.536.712	(228.655.861)	(41,71)
Chi phí QLDN	1.822.890.547	2.133.713.519	310.822.972	17,05
4. SSX của tổng chi phí	1,072	1,089	0,017	1,57
5. SSL của tổng chi phí	0,072	0,089	0,017	23,31

**Nhận xét:**

Qua bảng tổng hợp trên ta thấy trong hai năm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã có những biến động đáng kể do các khoản chi phí đều tăng. Cụ thể:

- Giá vốn hàng bán tăng 2,88% so với năm 2007 tương ứng với số tiền là 1.259.918.012 đồng. Điều này có thể thấy rằng trong năm 2008 công ty đã mở rộng quy mô sản xuất đồng thời giá cả nguyên vật liệu đầu vào chịu sự tác động chung trên thị trường cũng tăng cao hơn so với năm trước.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 tăng 310.822.972 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 12,05% so với năm 2007. Điều này do công ty mở rộng quy mô sản xuất đã khiến cho việc chi trả các khoản như điện, nước... cũng tăng theo. Tốc độ tăng của chi phí này cao hơn nhiều so với tốc độ tăng giá vốn. Chứng tỏ công ty đã lãng phí trong việc sử dụng nguồn chi phí này.

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

Vì vậy trong năm 2008 tổng chi phí của công ty phục vụ cho sản xuất kinh doanh tăng 1.031.262.151 đồng tương đương với 2,24%.

- Sức sản xuất và sức sinh lời của tổng chi phí của công ty năm 2008 đều tăng so với năm 2007. Sức sản xuất của chi phí năm 2007 là 1,072 và sức sản xuất của chi phí năm 2008 đã tăng lên là 1,089. Sức sản xuất của chi phí lớn hơn 1 có nghĩa là công ty làm ăn có lãi và do đó sức sinh lợi của công ty sẽ lớn hơn 0. Chênh lệch giữa sức sản xuất / sức sinh lời của năm 2008 so với sức sản xuất / sức sinh lợi của tổng chi phí năm 2007 là 0,017. Điều đó có nghĩa là với mỗi đồng chi phí bỏ ra trong năm 2008 sẽ mang lại cho công ty doanh thu / lợi nhuận nhiều hơn năm 2007 là 0,017 đồng.

**Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của tổng chi phí**

Các ký hiệu sử dụng:

$DT_i, LN_i$ : Doanh thu, lợi nhuận của công ty năm  $i$

$TCP_i$ : Tổng chi phí năm  $i$

$\Delta SSX_{TCP}, \Delta SSL_{TCP}$ : Chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của tổng chi phí năm  $i+1$  và năm  $i$

$\Delta SSX_{TCP}(X), \Delta SSL_{TCP}(X)$ : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của lao động năm  $i+1$  và năm  $i$  do ảnh hưởng của nhân tố  $X$

**\*) Sức sản xuất của tổng chi phí: Chịu tác động của hai nhân tố là tổng chi phí và doanh thu**

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$$

$$\Delta SSX_{TCP} = \frac{DT_{2008}}{TCP_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TCP_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí

$$\Delta SSX_{TCP} \left( \text{TCP} \right) = \frac{DT_{2007}}{TCP_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TCP_{2007}} = \frac{49.380.585.298}{47.079.443.593} - \frac{49.380.585.298}{46.048.181.442} = -0,023$$

Do tổng chi phí của năm 2008 đã tăng 1.031.262.151 đồng so với tổng chi phí của năm 2007 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí giảm đi 0,023

lần.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\Delta SSX_{TCP} \text{ (DT)} \Rightarrow \frac{DT_{2008}}{TCP_{2008}} - \frac{DT_{2007}}{TCP_{2007}} = \frac{51.280.585.300}{47.079.443.593} - \frac{49.380.585.298}{46.048.181.442} = 0,040$$

Doanh thu luôn là nhân tố ảnh hưởng làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào vì doanh thu năm 2008 tăng 1.900.000.002 đồng so với doanh thu năm 2007. Với sức sản xuất của tổng chi phí, doanh thu tăng đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí tăng lên 0,040 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng chi phí và doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TCP} = - 0,023 + 0,040 = 0.017$$

**\*) Sức sinh lời của tổng chi phí: Chịu tác động của hai nhân tố là tổng chi phí và lợi nhuận**

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

$$\Delta SSL_{TCP} \text{ (CP)} \Rightarrow \frac{LN_{2008}}{TCP_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TCP_{2007}}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí

$$\Delta SSL_{TCP} \text{ (CP)} \Rightarrow \frac{LN_{2007}}{TCP_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TCP_{2007}} = \frac{3.332.403.856}{47.079.443.593} - \frac{3.332.403.856}{46.048.181.442} = -0,002$$

Khi tổng chi phí tăng lên một lượng 1.031.262.151 đồng đã làm cho sức sinh lời của tổng chi phí giảm đi 0,002 lần.

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận

$$\Delta SSL_{TCP} \text{ (LN)} \Rightarrow \frac{LN_{2008}}{TCP_{2008}} - \frac{LN_{2007}}{TCP_{2007}} = \frac{4.201.141.707}{47.079.443.593} - \frac{3.332.403.856}{46.048.181.442} = 0,018$$

Do lợi nhuận năm 2007 tăng 868.737.851 đồng làm cho sức sinh lời của tổng chi phí tăng lên 0,018 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng chi phí và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí của Công ty như sau:



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

$$\Delta SSX_{CSH} = - 0,002 + 0.018 = 0.017$$

**Kết luận:** Do sức sinh lời và sức sản xuất của tổng chi phí đều tăng lên do đó ta có thể kết luận rằng trong năm 2008 công ty sử dụng chi phí một cách có hiệu quả hơn.

**Bảng 2.22. Bảng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
<b>Hiệu quả sử dụng lao động</b>					
- SSX của lao động	Đồng	224.457.206	227.913.712	3.456.507	1,54
- SSL của lao động	Đồng	10.120.487	11.423.678	1.303.191	12,88
<b>Hiệu quả sử dụng tài sản</b>					
- SSX của TTS	Lần	1,714	1,476	(0,238)	(13,92)
- SSL của TTS	Lần	0,077	0,074	(0,003)	(4,31)
- SSX của TSNH	Lần	2,096	1,799	(0,298)	(14,21)
- SSL của TSNH	Lần	0,095	0,090	(0,004)	(4,63)
- SSX của TSDH	Lần	9,407	8,221	(1,186)	(12,61)
- SSL của TSDH	Lần	0,424	0,412	(0,012)	(2,85)
- SSX của TSCĐ	Lần	9,478	8,339	(1,139)	(12,02)
- SSL của TSCĐ	Lần	0,427	0,418	(0,009)	(2,19)
<b>Hiệu quả sử dụng vốn CSH</b>					
- SSX của vốn chủ sở hữu	Lần	5,165	4,314	(0,851)	(16,47)
- SSL của vốn chủ sở hữu	Lần	0,233	0,216	(0,017)	(7,15)
<b>Hiệu quả sử dụng chi phí</b>					
- SSX của chi phí	Lần	1,072	1,089	0,017	1,57
SSL của chi phí	Lần	0,072	0,089	0,017	23,31

### 2.3. Đánh giá chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng

#### 2.3.1. Những kết quả đạt được

- Từ kết quả đạt được trong hai năm 2007 và 2008, nhìn chung hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng đã thu được kết quả năm sau cao hơn năm trước. Điều đó được thể hiện qua các chỉ tiêu như: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế, quy mô

## ***Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng***

---

sản xuất của công ty cũng được mở rộng hơn, tạo công ăn việc làm cho người lao động, tăng thêm thu nhập cho người lao động...

- Chất lượng sản phẩm của công ty ngày càng được khẳng định trên thị trường và được khách hàng tin dùng.
- Thị trường phân phối sản phẩm của công ty ngày càng được mở rộng, nhiều khách hàng mới đã tìm hiểu đến các sản phẩm của công ty.
- Công ty luôn quan tâm, bồi dưỡng, nâng cao tay nghề cho người lao động nhằm cải thiện chất lượng sản phẩm.
- Công ty có chế độ trả lương, thưởng phù hợp với luật lao động Việt Nam và nguyện vọng của người lao động, khuyến khích người lao động hăng hái tham gia quá trình sản xuất.
- Thị trường phân phối sản phẩm của công ty ngày càng được mở rộng, nhiều khách hàng mới đã tìm đến các sản phẩm của công ty.
- Liên tục trong hai năm 2007 và 2008 công ty vinh dự được bộ khoa học và công nghệ Việt Nam trao tặng cúp vàng ISO vì có thành tích xuất sắc trong việc áp dụng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

### **3.2.2. Những hạn chế của công ty**

- Qua sự phân tích ở trên nhìn chung kết quả sản xuất kinh doanh của công ty tốt. Tuy nhiên vẫn còn một số mặt công ty đã làm không tốt như: Sức sản xuất và sức sinh lời của TSNH, TSDH, TSCĐ năm sau đều thấp hơn năm trước.
- Hàng tồn kho của công ty lớn và có xu hướng tăng.
- Các khoản phải thu còn nhiều phần nào chứng tỏ công ty đang bị khách hàng chiếm dụng vốn.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng nhiều làm giảm lợi nhuận của công ty.
- Mặt khác, nền kinh tế nước ta đang trên thị trường hội nhập với khu vực và thế giới nên sức ép cạnh tranh trong ngành ngày càng tăng. Vì vậy đòi hỏi công ty phải có những chính sách nhằm thu hút khách hàng, mở rộng hơn nữa các chủng loại sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, trình độ tay nghề cho người lao động.

### **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN CƠ HẢI PHÒNG**

#### **3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2009- 2011**

Hiện nay nền kinh tế nước ta đã gia nhập WTO, tạo cho mỗi doanh nghiệp nhiều cơ hội và thách thức mới. Hàng hóa ngoại nhập nhiều, sự bình đẳng giữa các loại hàng hóa được xem trọng. Thị trường cạnh tranh càng thêm khốc liệt. Để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và chiếm lĩnh được thị trường trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, ban lãnh đạo công ty đã phối kết hợp cùng các bộ phận có liên quan như thị trường, tài chính... xây dựng các mục tiêu chiến lược cho quá trình hoạt động của mình. Phương hướng hoạt động của công ty trong thời gian tới là: “Tập trung phát triển và mở rộng thị trường sản phẩm quạt điện cơ Phong Lan. Tiếp tục đổi mới công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất để đáp ứng và thỏa mãn tối đa các nhu cầu của khách hàng. Mở rộng thị phần ra khu vực miền Trung và miền Nam”

Trên cơ sở phương hướng tổng quát như trên, công ty đã đưa ra các mục tiêu chiến lược sau:

- Nghiên cứu, xác định những bất hợp lý trong công nghệ và thiết bị. Tìm cách đầu tư thiết bị và công nghệ mới nhằm giảm mức tiêu hao năng lượng.
- Tăng cường công tác quản lý và xác định mức tiêu hao vật tư, nguyên nhiên vật liệu một cách hợp lý và tìm biện pháp để giảm mức tiêu hao nhằm giảm giá thành sản phẩm.
- Sắp xếp và bố trí lao động một cách hợp lý, đúng với nhu cầu của từng vị trí và công việc cụ thể. Xây dựng định mức lao động và các chính sách tiền lương tiền thưởng phù hợp để động viên những lao động tích cực, có ý thức làm việc chăm chỉ và có tinh thần trách nhiệm. Từ đó làm tăng hiệu quả lao động và năng suất lao động.
- Có chính sách bán hàng hợp lý và tạo cơ chế thích hợp cho khách hàng mua hàng trả tiền ngay nhằm thu hồi vốn và tạo điều kiện để quay vòng vốn nhanh và có hiệu quả.

### **3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh**

#### **3.2.1. Biện pháp giảm lượng thành phẩm tồn kho**

##### **3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp**

Việc quản lý tài sản tồn kho trong các doanh nghiệp là rất quan trọng vì quá trình dự trữ thường phát sinh các loại chi phí như: chi phí kho bãi, chi phí bảo quản, hư hao mất mát, chi phí lương, tái chế khi chất lượng kém... Đây là những khoản chi phí lớn trong quá trình sản xuất kinh doanh. Dự trữ tối thiểu là mục tiêu lý tưởng của các doanh nghiệp, nó thể hiện muốn giảm tới mức thấp nhất có thể lượng dự trữ trong kho để vừa không lãng phí chi phí vừa đảm bảo nhịp cung ứng hàng hoá phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó để tăng lượng vốn lưu động thường xuyên doanh nghiệp cần giảm lượng tài sản tồn kho dự trữ xuống đúng mức. Điều này giúp doanh nghiệp không bị gián đoạn sản xuất đồng thời lại tiết kiệm vốn lưu động, giảm chi phí, làm tăng vòng quay vốn lưu động.

Qua phân tích ở chương 2 ta thấy: Lượng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng nhiều trong tổng tài sản làm hiệu quả sử dụng tài sản năm 2008 giảm.

**Bảng 3.1. Hàng tồn kho năm 2008**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008			
	Số đầu năm	%	Số cuối năm	%
<b>Hàng tồn kho</b>	24.059.365.232	100	25.911.230.259	100
- Nguyên liệu, vật liệu tồn kho	9.875.859.023	41,05	8.789.925.000	33,92
- Công cụ, dụng cụ tồn kho	181.926.000	0,76	200.454.500	0,77
- Chi phí SXKD dở dang	1.945.337.671	8,09	2.664.925.009	10,28
- Thành phẩm tồn kho	12.056.242.538	50,11	14.255.925.750	55,02

*Nguồn: Phòng Tài chính kế toán*

##### **3.2.1.2. Nội dung của biện pháp**

Việc dự trữ một lượng hàng tồn kho tối ưu sẽ giảm được chi phí bảo quản, chi phí lưu kho lưu bãi, bảo vệ tránh được những hao hụt về số lượng và quan trọng là giúp cho quá trình luân chuyển của vốn lưu động nhanh hơn để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, và giảm được các khoản vay ngắn hạn tại ngân

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

hàng. Do vậy cần phải giảm lượng thành phẩm tồn kho, muốn vậy Công ty có thể quan tâm đến các vấn đề sau:

+ Nâng cao hiệu quả công tác Marketing trong đó đặc biệt phải chú trọng đến công tác nghiên cứu thị trường, sản phẩm và chính sách bán hàng, khi đó vòng quay hàng tồn kho sẽ giảm đi khiến cho hàng tồn kho giảm tối thiểu theo mức mà doanh nghiệp mong muốn. Cụ thể một bộ phận Marketing sẽ tăng cường cách thức Marketing chuyên nghiệp hơn, hiện nay công ty đang thực hiện tư vấn bán hàng doanh số tăng 10% và chi phí bán hàng giảm 10% so với giá mà công ty đã ký kết với đối tác của các lô hàng.

+ Kiểm tra đánh giá những hàng hoá, thành phẩm không còn khả năng sinh lời trên thị trường thì cần phải được thanh lý nhanh để tận dụng nguồn vốn sử dụng cho mục đích khác.

+ Đối với những hàng hoá bị trả lại thì áp dụng những chính sách giảm giá: treo biển giảm giá ở tất cả những đại lý trong nước, chiết khấu cho các đại lý phù hợp hơn.

Theo khảo sát thị trường, sau khi áp dụng các hình thức giảm giá và chiết khấu thương mại công ty đã nhận được các đơn đặt hàng từ phía các nhà đại lý tiêu thụ như sau:

**Bảng 3.2. Bảng các đơn vị tham gia kí hợp đồng**

Đơn vị tính: đồng

<b>TT</b>	<b>Các đơn vị kí hợp đồng</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Số tiền</b>
1	T.T.T.M Thuỷ Nguyên	3.050	915.000.000
2	T.T.T.M Vĩnh Bảo	1.800	540.000.000
3	T.T.T.M Tiên Lãng	1.900	570.000.000
4	T.T.T.M Đồ Sơn	2.000	600.000.000
5	T.T.T.M Thái Bình	2.050	615.000.000
6	T.T.T.M Ninh Bình	2.200	660.000.000
7	T.T.T.M Quảng Ninh	3.250	975.000.000
	<b>Tổng</b>	<b>16.250</b>	<b>4.875.000.000</b>

**Bảng 3.3. Bảng dự trừ kết quả giải phóng hàng tồn kho**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Số lượng	Ghi chú	Giá trị
Hàng tồn kho bán được			4.875.000.000
Giá vốn hàng bán		87% DT	4.241.250.000
Chi phí phát sinh			394.300.000
1. Băng rôn	200	100.000/1cái	20.000.000
2. Phát thanh	50	700.000/lần	35.000.000
4. Chiết khấu cho đại lý		3%	127.237.500
5. Giảm giá hàng bán		5%	212.062.500
<b>Số tiền thu được</b>			<b>4.480.700.000</b>

**❖ Lợi nhuận thu được khi thực hiện biện pháp 1**

Công ty tiết kiệm được khoản chi phí lãi vay trong 7 tháng ( do vòng quay hàng tồn kho là 1,80 vòng tức là kỳ luân chuyển hàng tồn kho là 200 ngày) của số tiền thu được qua bán hàng là:

$$4.480.700.000 \times 0.875\% \times 7 = 274.442.875 \text{ (đồng)}$$

Lợi nhuận công ty thu được khi bán hàng

$$4.480.700.000 - 4.241.250.000 = 239.450.000 \text{ (đồng)}$$

Tổng lợi nhuận thu được khi thực hiện biện pháp

$$274.442.875 + 239.450.000 = 513.892.875 \text{ (đồng)}$$

Một số chỉ tiêu đạt được sau khi thực hiện biện pháp 1:

**Bảng 3.4. Bảng các chỉ tiêu về hàng tồn kho**

Chỉ tiêu	Công thức tính	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch
Số vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán	1,8	2,18	0,38
	Hàng tồn kho bình quân			
Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Số ngày trong kì	200	165	(35)
	Số vòng quay hàng tồn kho			

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

Vậy sau khi thực hiện biện pháp 1 lượng hàng tồn kho giảm 4.875.000.000 (đồng), công ty thu được lợi nhuận là 513.892.875 (đồng) đồng thời số vòng quay hàng tồn kho tăng từ 1,8 vòng lên 2,18 vòng.

### **3.2.2. Biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp**

#### **3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp**

Một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả cũng đồng nghĩa với việc làm thế nào để thu được lợi nhuận cao nhất. Do đó tiết kiệm chi phí là một trong những biện pháp hữu ích để nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Từ tình hình thực tế tại công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng cho thấy chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm sau cao hơn năm trước. Cụ thể: Năm 2008 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 17,05% tương ứng với số tiền là 310.822.972 đồng.

**Bảng 3.5. Bảng so sánh tốc độ tăng doanh thu và tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm 2008 so với năm 2007**

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	So sánh 2008/2007	
			Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu	49.380.585.298	51.280.585.300	1.900.000.002	3,85
2. Chi phí QLDN	1.822.890.547	2.133.713.519	310.822.972	17,05

Qua bảng trên ta thấy tốc độ tăng của chi phí Quản lý doanh nghiệp của công ty năm 2008 so với năm 2007 tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu (Tốc độ tăng doanh thu là 3,85% còn tốc độ tăng của chi phí Quản lý doanh nghiệp là 17,05%). Đây là một dấu hiệu không tốt, điều này chứng tỏ Công ty đã quản lý không tốt chi phí Quản lý doanh nghiệp do đó việc chi phí này tăng đã làm giảm hiệu quả kinh doanh của Công ty.

#### **3.2.2.2. Nội dung của biện pháp**

Tại công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng thực hiện biện pháp này giúp cho doanh nghiệp có khả năng tiết kiệm được các chi phí như: Chi phí về điện, nước, giấy....

**+ Tiết kiệm chi phí cho điện**

Thực tế tại công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng cho thấy việc sử dụng điện của nhân viên còn rất lãng phí, nhân viên chưa có ý thức tốt trong việc tiết kiệm sử dụng điện. Trong các phòng ban có rất nhiều đèn điện được bật, quạt máy với công suất rất lớn. Tuy nhiên, trước khi ra về mọi người gần như đều quên tắt điện, quạt vì nghĩ rằng không cần thiết. Phải đợi 30 phút sau nhân viên phục vụ mới lên tắt điện, quạt. Hay như giờ nghỉ giải lao, mọi người ra ngoài ăn trưa 30 phút cũng quên không tắt điện, quạt. Như vậy thì trong 1 năm chúng ta sẽ lãng phí rất nhiều. Trưởng phòng phải có trách nhiệm nhắc nhở nhân viên và phải gương mẫu chấp hành trước tiên trong việc này. Các cán bộ quản lý trước hết là nhắc nhở ý thức tiết kiệm cho toàn thể công nhân viên, đồng thời giao trách nhiệm cho nhân viên phụ trách công việc này và phải theo sát đôn đốc việc thực. Với việc thực hiện này thì sẽ tiết kiệm được chi phí điện trong chi phí sản xuất đồng thời nó cũng góp phần tiết kiệm đáng kể cho nguồn điện Quốc gia vì một số nhà máy phát điện của cả nước chưa đủ đáp ứng cho nhu cầu rất lớn của XH. Hàng tháng, công ty phải chi trả rất nhiều cho việc sử dụng điện thoại. Các nhân viên khối văn phòng thường hay tán chuyện với nhau bằng điện thoại, vừa tốn tiền điện thoại lại vừa làm việc không hiệu quả. Chỉ cần một ai đó không làm việc mà ngồi buôn điện thoại sẽ làm ảnh hưởng đến thái độ làm việc của những người khác. Họ sẽ nói rằng: các nhân viên kia không chịu làm việc, chỉ buôn điện thoại mà không có ai nhắc vậy thì tại sao mình phải chăm chỉ, cống hiến trong khi mình cũng chẳng hơn họ cái gì về lương bổng? đây là vấn đề rất thực tế và đang diễn ra. Chúng ta phải có biện pháp quản lý chặt chẽ. Với biện pháp này thì khả năng chúng ta sẽ có thể tiết kiệm được một số tiền tương đối để có thể giảm được chi phí giá thành.

**\* Tiết kiệm chi phí điện chiếu sáng trong các phòng ban:**

- Số lượng bóng đèn trong các phòng ban: 90 chiếc.
- Công suất của bóng đèn: 60W.
- Thời gian tiết kiệm/ca làm việc: 60 phút (1 giờ).
- Số ca làm việc: 1 ca/ngày.
- Số ngày làm việc trong 1 tháng: 25 ngày/tháng.

Ta có bảng số liệu sau:



**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

**Bảng 3.6. Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí điện chiếu sáng**

SL bóng đèn	Công suất (W)	Thời gian tiết kiệm/ca (h)	Ca làm việc	Tiêu thụ/ngày (Wh)	Số ngày làm việc/tháng	Tiêu thụ/tháng (Wh)
90	60	1	1	5.400	25	135.000

Với đơn giá 2.000 đồng /KWh, một tháng sẽ tiết kiệm được  $135.000 \times 2000 / 1000 =$  **270.000 đồng /tháng.**

Phân công nhân viên chịu trách nhiệm tắt và bật điện vào giờ nghỉ, khi đó sẽ không còn việc lãng phí điện như tính toán ở trên.

**\* Tiết kiệm chi phí điện cho quạt trần:**

- Số lượng quạt trần: 90 chiếc.
- Công suất của quạt trần: 75W.
- Thời gian tiết kiệm/ca làm việc: 1 giờ.
- Số ca làm việc: 1 ca/ngày.
- Số ngày làm việc trong 1 tháng: 25 ngày/tháng.

Ta có bảng số liệu sau:

**Bảng 3.7. Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí điện cho quạt trần**

SL quạt	Công suất (W)	Thời gian tiết kiệm/ca (h)	Ca làm việc	Tiêu thụ/ngày (Wh)	Số ngày làm việc/tháng	Tiêu thụ/tháng (Wh)
90	75	1	1	6.750	25	168.750

Với đơn giá 2.000 đồng /KWh, một tháng sẽ tiết kiệm được  $168.750 \times 2000 / 1000 =$  **337.500 đồng /tháng.**

Chỉ bật điện khi thực hiện các công việc trong văn phòng

**+ Giảm số lượng máy tính, tiết kiệm chi phí cho TSCĐ và chi phí về điện:**

Theo thống kê hiện tại công suất sử dụng máy tính trong nhà máy chỉ chiếm khoảng 60 %, một phần lớn số máy tính thời gian sử dụng trong ngày rất ít, chính vì vậy công ty nên giảm số lượng máy tính xuống nhằm tiết kiệm chi phí cho TSCĐ và chi phí về điện.

Tại các phòng ban, hầu hết từ vị trí nhân viên trở lên đều có 1 máy tính/1 người. Trên thực tế công việc của phần lớn đội ngũ nhân viên làm việc trên máy tính chiếm một khoảng thời gian không lớn trong tổng thời gian làm việc:

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

- Tại phòng Tổ chức - Hành chính: Số nhân viên là 18 người, trong số đó đảm nhận các công việc chính như: văn phòng phẩm, trang thiết bị bảo hộ lao động, lễ tân, y tế, ... Chính vì thế công việc liên quan đến máy tính rất ít, do đó ta có thể bố trí 3 nhân viên sử dụng chung một máy tính.

Thống kê số máy tính đang sử dụng và đề xuất giảm:

**Bảng 3.8. Bảng thống kê số máy tính đang sử dụng và đề xuất giảm**

Số thứ tự	Phòng ban	Số lượng hiện tại	Đề xuất giảm
1	Tổ chức - Hành chính	18	12
2	Tiêu thụ sản phẩm	16	0
3	Tài chính - Kế toán	6	0
4	Kỹ thuật - KCS	3	0
5	Kế hoạch - Sản xuất	3	0
6	Kế hoạch - Vật tư	5	0
<b>Tổng</b>		<b>51</b>	<b>12</b>

⇒ Số máy tính thừa ra là: **12 máy**

+ Tiền thanh lý 1 máy: 3.000.000 đồng.

⇒ **Bán thanh lý máy tính thừa: 12 máy x 3.000.000 VNĐ = 36.000.000 đồng**

⇒ Tiết kiệm điện khi giảm được 12 máy:

+ Công suất tiêu thụ của màn hình: 30W.

+ Công suất tiêu thụ của CPU: 240W.

+ Thời gian bật máy: 9h/ngày, 25ngày/tháng.

+ **Tiết kiệm được: 12máy x [(240W+30W)/1000] x 9h x 25ngày x 2.000 đồng = 1.458.000 đồng.**

+ **Tiết kiệm chi phí cho điện thoại:**

- Toàn công ty có 30 điện thoại kết nối và gọi được ra số di động và cố định bên ngoài.

- Trung bình có: 20 cuộc gọi vào số di động không phục vụ cho công việc/1máy/tháng, với thời gian tổng cộng là 70 phút/máy/tháng.

- Cước phí khoảng 1.200 đồng /phút.

Tổng hợp ta có bảng số liệu sau:

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

**Bảng 3.9. Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí cho điện thoại**

Số lượng điện thoại	Thời gian gọi/máy/tháng (phút)	Cước phí/phút (đồng)	Tổng tiền lãng phí (đồng)
30	70	1.200	2.520.000

Không để nhiều máy cố định gọi ra ngoài như hiện nay, ở mỗi phòng ban chỉ để duy nhất 1 điện thoại dùng để liên lạc được với điện thoại di động và cố định bên ngoài và đặt ở vị trí của trưởng phòng, nếu có nhu cầu thì phải liên lạc với trưởng phòng và đăng kí để gọi. Khi đó công ty chỉ cần 4 máy liên lạc với bên ngoài ở 4 phòng ban chính và sẽ loại bỏ gần như hoàn toàn lãng phí ở trên, tiết kiệm được **2.520.000 đồng /tháng**.

**+ Tiết kiệm giấy in và giấy phô tô:**

Theo thống kê trong tháng 11/2008 số lượng giấy A4 mới chỉ sử dụng một mặt sau đó cho vào máy xé giấy như sau:

**Bảng 3.10. Bảng số liệu về số lượng giấy sử dụng lãng phí**

Số thứ tự	Phòng ban	Số lượng vứt đi (tờ)
1	Tổ chức - Hành chính	5.000
2	Tiêu thụ sản phẩm	7.000
3	Tài chính - Kế toán	6.000
4	Kỹ thuật - KCS	4.000
5	Kế hoạch - Sản xuất	5.000
6	Kế hoạch - Vật tư	3.000
<b>Tổng</b>		<b>30.000</b>

Khi xem xét thấy phần lớn số giấy này bao gồm: Văn bản in tham khảo, văn bản lỗi thời, văn bản in hỏng...

Đề xuất: Tại vị trí máy in và máy pho to sẽ đặt 2 khay, một khay đựng giấy loại 1 mặt, một khay đựng giấy loại 2 mặt. Với giấy loại 1 mặt sẽ tái sử dụng vào các mục đích phô tô, in tài liệu tham khảo, in thử....

Khi đó sẽ tiết kiệm được:

- Với đơn giá 45.000 đồng /lôc(500 tờ). Ta có, số tiền tiết kiệm được là:

$$(30.000/500) \times 45.000 = 2.700.000 \text{ đồng.}$$

⇒ Tổng hợp kết quả giảm chi phí quản lý doanh nghiệp theo những đề xuất ở trên:

**Bảng 3.11. Bảng tổng hợp kết quả giảm chi phí QLDN**

<i>Nội dung giảm</i>	<i>Số tiền</i>
Tiết kiệm chi phí điện chiếu sáng	607.500
Tiết kiệm điện khi giảm số máy tính	1.458.000
Tiết kiệm chi phí điện thoại	2.520.000
Tiết kiệm giấy in và phô tô	2.700.000
<b>Tổng</b>	<b>7.285.500</b>

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp 2 công ty tiết kiệm được :

$7.285.500 \times 12 = 87.426.000$  đồng cho chi phí Quản lý doanh nghiệp

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

**PHỤ LỤC**

**Bảng cân đối kế toán**

Tài sản và nguồn vốn	31/12/2006 ( Đv: đồng )	31/12/2007 ( Đv: đồng )	31/12/2008 ( Đv: đồng )
<b>A- Tài sản</b>			
<b>I. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>21.454.535.415</b>	<b>25.654.398.896</b>	<b>31.369.218.550</b>
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	256.327.919	150.318.817	353.401.023
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.406.848.849	1.365.176.259	4.986.968.469
- Phải thu khách hàng	4.016.545.000	1.002.158.084	4.527.399.053
- Trả trước cho người bán	9.000.000	62.538.175	10.000.000
- Các khoản phải thu khác	381.303.849	300.480.000	449.569.416
3. Hàng tồn kho	16.790.455.806	24.059.365.232	25.911.230.259
4. Tài sản ngắn hạn khác	902.841	79.538.588	117.618.799
<b>II. Tài sản dài hạn</b>	<b>5.260.919.256</b>	<b>5.237.965.576</b>	<b>7.238.066.000</b>
1. Tài sản cố định	5.226.771.446	5.193.685.576	7.105.476.000
2. Chi phí XDCB dở dang	34.147.810	44.280.000	132.590.000
<b>Tổng cộng Tài sản</b>	<b>26.715.454.671</b>	<b>30.892.364.472</b>	<b>38.607.284.550</b>
<b>B- Nguồn vốn</b>			
<b>I. Nợ phải trả</b>	<b>17.431.387.346</b>	<b>20.797.323.449</b>	<b>24.556.026.349</b>
1. Nợ ngắn hạn	16.973.037.853	20.504.209.691	22.858.847.883
2. Nợ dài hạn	458.349.493	293.113.758	1.697.178.466
<b>II. Vốn chủ</b>	<b>9.284.067.325</b>	<b>10.095.041.023</b>	<b>14.051.258.201</b>
1. Vốn chủ sở hữu	9.245.853.860	9.875.041.023	13.898.175.410
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	6.500.000.000	6.500.000.000	8.450.000.000
- Lợi nhuận chưa phân phối	2.056.068.312	1.814.242.059	3.089.500.800
- Vốn khác	689.785.548	1.560.798.964	2.358.674.610
2. Nguồn kinh phí và quỹ khác	38.213.465	220.000.000	153.082.791
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>26.715.454.671</b>	<b>30.892.364.472</b>	<b>38.607.284.550</b>

( Nguồn: Theo số liệu phòng Tài chính – Kế toán )

## KẾT LUẬN

Hầu hết các doanh nghiệp tham gia vào nền kinh tế đều đặt mục tiêu lợi nhuận lên hàng đầu. Muốn đạt được lợi nhuận cao trong khi các yếu tố đầu vào có hạn thì doanh nghiệp phải không ngừng tìm cách nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình. Do đó, phân tích và tìm biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh luôn luôn là vấn đề cần được các doanh nghiệp quan tâm một cách đúng mức.

Sau khi áp dụng cơ sở lý luận vào phân tích cụ thể hoạt động SXKD tại công ty Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng em nhận thấy rằng hoạt động kinh doanh của công ty trong năm qua đã đạt hiệu quả cao hơn năm trước. Tuy nhiên vẫn còn có các chỉ tiêu phản ánh kết quả cũng như hiệu quả kém hơn năm trước. Nếu những điểm này được cải thiện thì sẽ mang lại hiệu quả cao hơn cho Công ty. Từ những phát hiện khi phân tích các vấn đề đã tìm hiểu em đã đề xuất một số ý kiến nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, do những hạn chế về kiến thức và năng lực của bản thân cũng như những vấn đề em tìm hiểu không bao quát được mọi khía cạnh của Công ty nên những đề xuất em đưa ra chỉ có ý nghĩa ở một mức độ nhất định và khoá luận của em không tránh khỏi còn những thiếu sót. Em mong được sự góp ý và thông cảm của các thầy cô.

Cuối cùng, em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy giáo - Tiến sĩ Nghiêm Sỹ Thương đã hướng dẫn em trong quá trình thực hiện đề tài. Em xin cảm ơn toàn thể cán bộ, nhân viên trong Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng đã nhiệt tình giúp đỡ em trong thời gian qua!

**Sinh viên**

*Nguyễn Thanh An*

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phân tích báo cáo tài chính và hoạt động kinh doanh  
Nhà xuất bản thống kê – năm 1995
2. Giáo trình quản trị học – Trường Đại học Kinh Tế Quốc Dân  
Nhà xuất bản Giao thông vận tải – Năm 2006
3. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp – Trường Đại học Kinh Tế Quốc Dân  
Nhà xuất bản lao động xã hội – Hà Nội năm 2004
4. Báo cáo tổng kết các mặt hoạt động và báo cáo tài chính các năm 2007,  
2008 của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng.
5. Tài liệu tham khảo trên mạng Internet.
6. Khóa luận tốt nghiệp của các khóa trên.

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

CPH: Cổ phần hóa  
CTCP: Công ty cổ phần  
SXKD: Sản xuất kinh doanh  
CSH: Chủ sở hữu  
CNXH: Chủ nghĩa xã hội  
UBND: Ủy ban nhân dân  
KHKT: Khoa học kỹ thuật  
TNHH: Trách nhiệm hữu hạn  
DT: Doanh thu  
LN: Lợi nhuận  
TNDN: Thu nhập doanh nghiệp  
XDCCB: Xây dựng cơ bản  
ĐH: Đại học  
CĐ: Cao đẳng  
THCN: Trung học công nghiệp  
Bq: Bình quân  
SSX: Sức sản xuất  
SSL: Sức sinh lời  
TTS: Tổng tài sản  
TSNH: Tài sản ngắn hạn  
TSDH: Tài sản dài hạn  
TSCĐ: Tài sản cố định  
CP: Chi phí  
TTTM: Trung tâm thương mại



## MỤC LỤC

<b>LỜI NÓI ĐẦU</b> .....	1
1. Sự cần thiết của đề tài .....	1
2. Mục đích nghiên cứu.....	1
3. Quan điểm nghiên cứu .....	1
4. Phương pháp nghiên cứu.....	2
5. Kết cấu khóa luận.....	2
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH</b> .....	3
1.1. Giới thiệu chung.....	3
1.1.1. Khái niệm .....	3
1.1.1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh.....	3
1.1.1.2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	3
1.1.2. Bản chất.....	4
1.1.2.1. Bản chất của hiệu quả kinh doanh.....	4
1.1.2.2. Phân biệt hiệu quả và kết quả .....	5
1.1.3. Phân loại hiệu quả kinh doanh .....	5
1.1.3.1. Hiệu quả về mặt kinh tế.....	5
1.1.3.2. Hiệu quả xã hội .....	6
1.1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với với doanh nghiệp.....	6
1.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	7
1.2.1. Các nhân tố bên trong .....	7
1.2.1.1. Lực lượng lao động .....	7
1.2.1.2. Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng tiến bộ kỹ thuật. ..	8
1.2.1.3. Nhân tố vốn .....	8
1.2.1.4. Nhân tố quản trị doanh nghiệp. ....	8
1.2.2. Các nhân tố bên ngoài .....	9
1.2.2.1. Môi trường chính trị - pháp lý .....	9
1.2.2.2. Các nhân tố ảnh hưởng thuộc môi trường kinh doanh. ....	9
1.2.2.2.1. Đối thủ cạnh tranh .....	9
1.2.2.2.2. Thị trường.....	10
1.3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp .....	10
1.3.1. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ quản lý kinh doanh.....	10
1.3.2. Sản xuất kinh doanh có hiệu quả là điều kiện sống còn đối với mọi doanh nghiệp.....	11

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

1.4. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	12
1.4.1. Hiệu quả sử dụng lao động.....	12
1.4.2. Hiệu quả sử dụng tài sản .....	13
1.4.2.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản .....	13
1.4.2.2. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn .....	13
1.4.2.3. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định .....	14
1.4.3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	14
1.4.4. Hiệu quả sử dụng chi phí .....	15
1.5. Các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh.....	18
1.5.1. Phương pháp so sánh.....	18
1.5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn .....	19
1.5.3. Phương pháp liên hệ.....	20
1.5.4. Phương pháp hồi quy tương quan .....	21
1.6. Biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	21
1.6.1. Quản lý và sử dụng tốt nguồn nhân lực của doanh nghiệp.....	21
1.6.2. Sử dụng vốn một cách có hiệu quả .....	22
1.6.3. Tăng doanh thu.....	22
1.6.4. Giảm chi phí .....	22
<b>CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN CƠ HẢI PHÒNG .....</b>	<b>24</b>
2.1. Giới thiệu khái quát về Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng.....	24
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty .....	24
2.1.1.1. Giai đoạn 1961 – 1985.....	24
2.1.1.2. Giai đoạn 1986 - 2005. ....	25
2.1.1.3. Giai đoạn từ 2006 cho đến nay. ....	26
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty .....	26
2.1.3. Cơ cấu tổ chức của công ty .....	27
2.1.4. Hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng .	29
2.1.4.1. Sản phẩm .....	29
2.1.4.2. Thiết bị sản xuất .....	31
2.1.4.3. Đặc điểm quy trình sản xuất sản phẩm.....	32
2.1.4.4. Đặc điểm thị trường .....	33
2.1.4.4.1. Thị trường.....	33
2.1.4.4.2. Thị phần.....	34
2.1.4.5. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty .....	35

**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty  
Cổ phần Điện cơ Hải Phòng**

---

2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Điện cơ Hải Phòng.....	40
2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động .....	40
2.2.1.1. Đặc điểm lao động của công ty.....	40
2.2.1.2. Hiệu quả sử dụng lao động .....	43
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản .....	45
2.2.2.1. Tài sản của công ty .....	45
2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản .....	48
2.2.2.3. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn .....	50
2.2.2.4. Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn .....	53
2.2.2.5. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định .....	55
2.2.3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	57
2.2.3.1. Vốn chủ sở hữu của công ty .....	57
2.2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	59
2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	61
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN CƠ HẢI PHÒNG</b>	<b>67</b>
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong giai đoạn 2009- 2011 .....	67
3.2. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	68
3.2.1. Biện pháp giảm lượng thành phẩm tồn kho .....	68
3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp.....	68
3.2.1.2. Nội dung của biện pháp .....	68
3.2.2. Biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.....	71
3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp.....	71
3.2.2.2. Nội dung của biện pháp .....	71
<b>KẾT LUẬN</b> .....	<b>78</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	<b>79</b>
<b>DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT</b> .....	<b>80</b>