MỤC LỤC

- Mục lục..... 1

- Lời mở đầu..... 4

Chương I: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh..... 7

1.1 Lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.... 7

1.1.1 Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh 7

1.1.2 Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh 8

1.1.3 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh 8

1.1.3.1 Đối với doanh nghiệp..... 8

1.1.3.2 Đối với xã hội..... 9

1.2 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp 9

1.2.1 Nhóm nhân tố chủ quan 10

1.2.1.1 Nhân tố lao động 10

1.2.1.2 Nhân tố quản trị..... 11

1.2.1.3 Nhân tố vốn 11

1.2.1.4 Nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ..... 12

1.2.2 Nhóm nhân tố khách quan 13

1.2.2.1 Môi trường- Chính trị- Pháp luật 13

1.2.2.2 Đối thủ cạnh tranh..... 13

1.2.2.3 Nhà cung ứng 14

1.2.2.4 Khách hàng..... 14

1.3 Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp 15

1.3.1 Chỉ tiêu doanh số, lợi nhuận 15

1.3.1.1 Tổng lợi nhuận 15

1.3.1.2 Tỷ suất lợi nhuận doanh thu..... 16

1.3.2 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn..... 17

1.3.2.1 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh 17

1.3.2.2 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định..... 17
1.3.2.3 Chỉ tiêu hiệu sử dụng vốn lưu động..... 18
1.3.3 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí 20
1.3.4 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động..... 21
1.3.5 Chỉ tiêu tài chính căn bản..... 22
1.3.5.1 Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán..... 22
1.3.5.2 Các hệ số cơ cấu của nguồn vốn và cơ cấu tài sản 24
1.2.5.3 Các chỉ số hoạt động 25
1.3.5.4 Hệ số sinh lời..... 27
1.4 Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh..... 27
1.4.1 Phương pháp so sánh..... 27
1.4.1.1 So sánh tuyệt đối 28
1.4.1.2 So sánh tương đối..... 28
1.4.1.3 So sánh con số bình quân..... 28
1.4.2 Phương pháp loại trừ..... 28
1.4.2.1 Phương pháp số chênh lệch..... 29
1.4.2.2 Phương pháp thay thế liên hoàn..... 29
1.4.2.3 Phương pháp hiệu số %..... 29
Chương II: Thực trạng hoạt động và hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng 30
2.1 Một số nét khái quát chung về công ty 30
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển..... 30
2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của công ty..... 32
2.1.3 Cơ cấu tổ chức..... 34
2.1.3.1 Mô hình tổ chức bộ máy của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng..... 34
2.1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận..... 35
2.1.4 Tình hình lao động 38
2.1.4.1 Cơ cấu lao động và trình độ lao động của công ty..... 38

2.2 Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty 42
2.2.1 Đánh giá chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty..... 42
2.2.2 Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty 47
2.2.2.1 Chỉ tiêu doanh số, lợi nhuận 47
2.2.2.2 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn 49
2.2.2.3 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí 55
2.2.2.4 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động..... 59
2.2.2.5 Chỉ tiêu tài chính căn bản..... 61
2.2.3 Kết luận chung kết quả sản xuất kinh doanh của công ty..... 75
Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng 76
3.1 Phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong giai đoạn tới..... 77
3.1.1 Về công tác tổ chức lao động..... 77
3.1.2 Về công tác kinh doanh..... 77
3.1.3 Về thông tin nội bộ..... 78
3.1.4 Về tiêu thụ sản phẩm..... 78
3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tai công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng 79
3.2.1 Giảm chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp..... 79
3.2.2 Giải pháp tăng tốc độ thu hồi các khoản phải thu..... 81
3.2.3 Giải pháp giảm lượng hàng bán bị trả lại..... 86
3.3 Kiến nghị với nhà nước..... 89
- Kết luận..... 90
- Tài liệu tham khảo 91
- Phụ lục..... 92

LỜI MỞ ĐẦU

1 Tính cấp thiết của đề tài.

Trong xu thế hội nhập về kinh tế hiện nay, sự cạnh tranh diễn ra rất gay gắt. Các doanh nghiệp muốn tồn tại đứng vững trên thị trường, muốn sản phẩm của mình có thể cạnh tranh được với sản phẩm của các doanh nghiệp khác thì không còn cách nào khác phải tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh sao cho có hiệu quả. Do vậy, tìm ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề đang được rất nhiều các doanh nghiệp quan tâm chú trọng .

Trong nền kinh tế hiện nay, để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp phải đối mặt với rất nhiều khó khăn. Là một doanh nghiệp thương mại dịch vụ trực thuộc Công ty cổ phần Gas Petrolimex, Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng cũng gặp phải sự cạnh tranh khốc liệt của các doanh nghiệp cùng ngành trong và ngoài nước.Vì vậy muốn đứng vững trên thị trường, đòi hỏi những nhà quản lý luôn phải có những biện pháp quản lý chặt chẽ các khâu thu mua, bảo quản, lưu trữ và các chi phí khác để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Sau một thời gian thực tập, tìm hiểu thực trạng sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng, em đã nhận thấy được tầm quan trọng của việc quản lý đối với quá trình sản xuất kinh doanh của công ty. Do đã được sự hướng dẫn và chỉ bảo nhiệt tình của Thạc sĩ Phan Thị Thu Huyền và các cô chú trong công ty em đã mạnh dạn đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu và hoàn thành luận văn tốt nghiệp của mình với đề tài:" **Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng**".

2 Mục tiêu nghiên cứu của đề tài.

Đánh giá thực trạng thị trường Gas nói chung và về tình hình, cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng nói riêng trong giai đoạn 2010-2012.

Phát hiện điểm mạnh, điểm yếu trong nội tại công ty, từ đó có thể đề xuất các biện pháp nhằm phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu, nâng cao hiệu quả kinh doanh cho công ty .

3 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng.

Phạm vi nghiên cứu: Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng với số liệu nghiên cứu trong 3 năm 2010-2012 .

4 Nguồn số liệu nghiên cứu.

Các nguồn số liệu nghiên cứu chủ yếu được lấy từ báo cáo tài chính do phòng Tài chính-kế toán cung cấp, và các văn bản, ấn phẩm của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng.

5 Phương pháp nghiên cứu.

Phương pháp đối chiếu so sánh: là phương pháp đối chiếu so sánh các chỉ tiêu có cùng một nội dung, tính chất để xác định xu hướng, mức biến động của các chỉ tiêu. Tiến hành đối chiếu so sánh các kết quả kinh doanh, các chỉ tiêu kinh tế của công ty qua các năm để từ đó thấy được thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty.

Phương pháp đồ thị: là phương pháp biểu diễn các số liệu, tài liệu thong qua đồ thị, để thấy được sự thay đổi của các số liệu qua các năm phân tích.

Nghiên cứu dựa trên kiến thức được học, các thông tin tài liệu thực tế, các báo cáo về tình hình kinh doanh của công ty từ đó tổng hợp phân tích, đánh giá để phục vụ cho quá trình nghiên cứu đề tài.

6: Kết cấu khóa luận tốt nghiệp

Ngoài phần tóm lược, lời cảm ơn, lời cam kết, mục lục danh mục tài liệu tham khảo và các phụ lục, mở đầu và kết luận thì luận văn còn được chia thành ba chương.

Chương I: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Chương II: Thực trạng hoạt đông và hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng.

Chương III: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng.

CHƯƠNG I:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1 Lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.1 Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế, gắn với cơ chế thị trường và có quan hệ với các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề vô cùng quan trọng đối với mỗi doanh nghiệ, vì mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp là nâng cao hiệu quả kinh doanh để hướng tới mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Đạt được điều này doanh nghiệp mới có điều kiện mở rộng sản xuất kinh doanh, đủ sức cạnh tranh trên thương trường.

Có rất nhiều quan điểm về hiệu quả sản xuất kinh doanh. Sau đây là một số các quan điểm hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Theo Adam Smith: Hiệu quả kinh tế là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hóa, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh .

Hiệu quả là lợi ích tối đa trên chi phí tối thiểu (Tài liệu tham khảo số 3, trang 91).

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

Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc một 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. (Tài liệu tham khảo số 3, trang 91).

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là chỉ tiêu tổng hợp đánh giá sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh sự khai thác các nguồn lực một cách tốt nhất phục vụ cho mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp, và mục tiêu xã hội của doanh nghiệp đối với nhà nước.

Từ những quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh của các nhà kinh tế ta có thể đưa ra được một khái niệm chung, thống nhất về hiệu quả sản xuất kinh doanh như sau:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

1.1.2 Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả kinh tế là hiệu quả của lao động xã hội, được xác định bằng cách so sánh chất lượng kết quả lợi ích thu được với lượng hao phí, lao động xã hội và tiêu chuẩn của hiệu quả là tối đa hóa kết quả hoặc tối thiểu hóa chi phí trên nguồn thu sẵn có. (Tài liệu tham khảo số 3, trang 91).

Hiệu quả kinh doanh chỉ có thể đạt được trên cơ sở nâng cao năng suất lao động và chất lượng công tác để đạt được hiệu quả kinh doanh ngày càng cao và vững chắc, đòi hỏi các nhà kinh doanh không những phải nắm chắc các nguồn tiềm năng về lao động, vật tư, tiền vốn …mà còn phải nắm chắc cung cầu hàng hóa trên thị trường, đối thủ cạnh tranh …hiểu được thế mạnh, thế yếu của doanh nghiệp để khai thác hết mọi năng lực hiện có, tận dụng được những cơ hội vàng của thị trường, có nghệ thuật kinh doanh và ngày càng phát triển.

1.1.3 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.1.3.1 Đối với doanh nghiệp

Hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò quan trọng đối với doanh nghiệp nó quyết định đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong thời kỳ kinh doanh. Đặc biệt là trong nền kinh tế thị trường như ngày nay khi mà các cuộc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt, hiệu quả kinh doanh thực sự là mối quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp.

Hiệu quả kinh doanh là điều kiện đảm bảo quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra nhẹ nhàng, liên tục, nâng cao số lượng chất lượng hàng hóa, gia tăng lợi nhuận, xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, mua sắm trang thiết bị đầu tư công nghệ mới mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, dồng thời cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, gia tăng lợi ích cho xã hội, vững vàng ổn định từ bên trong giúp doanh nghiệp củng cố vị thế của mình trên thị trường. Nhưng nếu hoạt động kinh doanh không hiệu quả, lợi nhuận mang lại thấp không đủ bù dắp chi phí và trang trải nợ nần thì hệ quả kéo theo là doanh nghiệp không thể phát triển, khó đứng vững và dẫn đến phá sản doanh nghiệp. Vì vậy hiệu quả kinh doanh đối với doanh nghiệp là hết sức quan trọng, là yếu tố quyết định sự sống còn của một doanh nghiệp.

1.1.3.2 Đối với xã hội.

Một xã hội được coi là phát triển khi mà nền kinh tế phát triển, các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ gia tăng sản phẩm cho xã hội, tăng nguồn thu cho ngân sách nhà nước. Khi doanh nghiệp làm ăn hiệu quả không những có lợi choc ho bản thân doanh nghiệp mà còn có lợi cho nền kinh tế quốc dân, đóng góp vào nguồn ngân sách nhà nước nhiều hơn, để nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế, tạo chính sách thông thoáng hơn cho doanh nghiệp. Kèm theo đó là văn hóa xã hội, trình độ dân trí ngày càng được nâng cao, thúc đẩy kinh tế phát triển, nâng cao mức sống cho người lao động .

Doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả sẽ tiến hành mở rộng quy mô kinh doanh và có thêm lực lượng lao động mới, chính điều này đã giải quyết được khó khăn cho xã hội đó là vấn đề lao động việc làm cho người dân .

1.2 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp .

Trong điều kiện kinh tế thị trường lấy thu bù chi, cạnh tranh trong kinh doanh ngày càng tăng, các doanh nghiệp phải chịu sức ép từ nhiều phía. Đặc biệt với doanh nghiệp của nước ta khi bước vào cơ chế thị trường gặp không

ít những khó khăn, sản xuất kinh doanh bị đình trệ, hoạt động kém hiệu quả là do chịu tác động của nhiều yếu tố. Nhìn một cách tổng quát có 2 nhân tố chính tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó là :

1.2.1 Nhóm nhân tố chủ quan (bên trong).

Mỗi biến động của một nhân tố thuộc về nội tại doanh nghiệp đều có thể ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh, làm cho mức độ hiệu quả của quá trình sản xuất của doanh nghiệp thay đổi theo cùng xu hướng của nhân tố đó. Trong quá trình sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp ta thấy nổi nên bốn nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh, mức độ hoạt động hiệu quả sản xuất kinh doanh cao hay thấp là tùy thuộc vào sự tác động của bốn nhân tố này. Để thấy rõ được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố chủ quan ta đi phân tích chi tiết từng nhân tố .

1.2.1.1 Nhân tố lao động.

Lao động là một trong những nguồn lực quan trọng cho quá trình sản xuất kinh doanh. Nó là tổng hợp các kỹ năng, mức độ đào tạo, trình độ giáo dục có sẵn tạo cho một cá nhân có khả năng làm việc và đảm bảo năng suất lao động. Như vậy, nguồn vốn nhân lực của doanh nghiệp là lượng lao động hiện có, cùng với nó là kỹ năng, tay nghề, trình độ sang tạo, tính sang tạo và khả năng khai thác của người lao động. Nguồn nhân lực không phải là cái sẽ có mà là cái đã có sẵn tại doanh nghiệp, thuộc sử quản lý và sử dụng của doanh nghiệp. Do đó, để đảm bảo hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp phải hết sức lưu tâm đến nhân tố này. Vì nó là chất xám, là yếu tố trực tiếp tác động lên đối tượng lao động và tạo ra sản phẩm và kết quả sản xuất kinh doanh, có ảnh hưởng mang tính quyết định đối với sự tồn tại và hưng thịnh của doanh nghiệp

Trong đó, trình độ tay nghề của người lao động trực tiếp ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm, do đó với trình độ tay nghề của người lao động và ý thức trách nhiệm trong công việc sẽ nâng cao được năng suất lao động, đồng

thời tiết kiệm và giảm được định mức tiêu hao nguyên vật liệu, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh.

Trình độ tổ chức quản lý của cán bộ lãnh đạo, nghiệp vụ, tại đây yêu cầu mỗi cán bộ lãnh đạo, nghiệp vụ phải có kiến thức, có năng lực và năng động trong cơ chế thị trường . Cần tổ chức phân công lao động hợp lý giữa các bộ phận, cá nhân trong doanh nghiệp, sử dụng đúng người đúng việc sao cho tận dụng được năng lực, sở trường tính sáng tạo của đội ngũ cán bộ, nhân viên. Nhằm tạo ra sự thống nhất hợp lý trong tiến trình thực hiện nhiệm vụ chung của doanh nghiệp .

Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng cần áp dụng các hình thức trách nhiệm vật chất, thưởng phạt nghiêm minh để tạo động lực thúc đẩy người lao động nỗ lực hơn trong phạm vi trách nhiệm của mình, tạo ra được sức mạnh tổng hợp nhằm thực hiện một cách tốt nhất kế hoạch đã đề ra từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh.

1.2.1.2 Nhân tố quản trị.

Đây là nhân tố liên quan tới việc tổ chức, sắp xếp các bộ phận, đơn vị thành viên trong Doanh nghiệp. Để đạt hiệu quả kinh tế cao trong sản xuất kinh doanh thì nhất thiếu yêu cầu mỗi Doanh nghiệp phải có một cơ cấu tổchức quản lý phù hợp với chức năng cũng nh- quy mô của Doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Qua đó nhằm phát huy tính năng động tự chủ trong sản xuất kinh doanh và nâng cao chế độ trách niệm đối với nhiệm vụ đ- ợc giao của từng bộ phận, từng đơn vị thành viên trong Doanh nghiệp.

Công tác quản lý phải đi sát thực tế sản xuất kinh doanh , nhằm tránh tình trạng "khập khiễng", không nhất quán giữa quản lý (kế hoạch) và thực hiện. Hơn nữa, sự gọn nhẹ và tinh giảm của cơ cấu tổ chức quản lý có ảnh h- ởng quyết định đến hiệu quả của qúa trình sản xuất kinh doanh.

1.2.1.3 Nhân tố vốn.

Nguồn vốn là một nhân tố biểu thị tiềm năng, khả năng tài chính hiện có của Doanh nghiệp. Do vậy, việc huy động vốn, sử dụng và bảo toàn vốn có

một vai trò quan trọng đối với mỗi Doanh nghiệp. Đây là một nhân tố hoàn toàn nằm trong tầm kiểm soát của Doanh nghiệp vì vậy Doanh nghiệp cần phải chú trọng ngay từ việc hoạch định nhu cầu về vốn làm cơ sở cho việc lựa chọn ph- ơng án kinh doanh, huy động các nguồn vốn hợp lý trên cơ sở khai thác tối đa mọi nguồn lực sẵn có của mình. Từ đó tổ chức chu chuyển, tái tạo nguồn vốn ban đầu, đảm toàn và phát triển nguồn vốn hiện có tại Doanh nghiệp.

Ngày nay trong nền kinh tế thị tr- ờng với sự quản lý vĩ mô của Nhà n- ớc thì việc bảo toàn và phát triển vốn trong các Doanh nghiệp là hết sức quan trọng. Đây là yêu cầu tự thân của mỗi Doanh nghiệp, vì đó là điều kiện cần thiết cho việc duy trì, phát triển và nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh. Bởi vì, muốn đạt hiệu quả kinh tế và phát triển nguồn vốn hiện có thì tr- ớc hết các Doanh nghiệp phải bảo toàn đ- ợc vốn của mình.

Xét về mặt tài chính thì bảo toàn vốn của Doanh nghiệp là bảo toàn sức mua của vốn vào thời điểm đánh giá, mức độ bảo toàn vốn so với thời điểm cơ sở (thời điểm gốc) đ- ợc chọn. Còn khi ta xét về mặt kinh tế, tức là bảo đảm khả năng hoạt động của Doanh nghiệp so với thời điểm cơ sở, về khía cạnh pháp lý thì là bảo đam t- cách kinh doanh của Doanh nghiệp.

Từ việc huy động sử dụng, bảo toàn và phát triển vốn đ- ợc thực hiện có hiệu quả sẽ góp phần tăng khả năng và sức mạnh tài chính của Doanh nghiệp, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển và đảm bảo hiệu quả kinh tế của Doanh nghiệp.

1.2.1.4 Nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ.

Ngày nay, mọi ng- ời, mọi ngành, mọi cấp đều thấy ảnh h- ởng của khoa học kỹ thuật đối với tất cả các lĩnh vực (nhất là lĩnh vực kinh tế). Tr- ớc thực trạng đó để tránh tụt hậu, một trong sự quan tâm hàng đầu của Doanh nghiệp là nhanh chóng nắm bắt đ- ợc và ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất nhằm đạt hiệu quả chính trị - xã hội cao. Trong cơ chế thị tr- ờng, Doanh nghiệp muốn thắng thế trong cạnh tranh thì một yếu tố cơ bản là phải có tính trình độ khoa học công nghệ cao, thỏa mãn nhu cầu của thị tr- ờng cả về số

l- ợng, chất l- ợng, thời gian. Để đạt đ- ợc mục tiêu này yêu cầu cần đặt ra là ngoài việc khai thác triệt để cơ sở vật chất đã có (toàn bộ nhà x- ởng, kho tàng, ph- ơng tiện vật chất kỹ thuật máy móc thiết bị) còn phải không ngừng tiến hành nâng cấp, tu sửa, sữa chữa và tiến tới hiện đại hoá công nghệ máy móc, thiết bị từ đó nâng cao sản l- ợng, năng suất lao động và đảm bảo hiệu quả ngày càng cao.

1.2.2 Nhóm nhân tố khách quan (bên ngoài).

Các nhân tố khách quan là các yếu tố mà doanh nghiệp không thể kiểm soát được. Môi trường bên ngoài doanh nghiệp tác động liên tục tới hoạt động của doanh nghiệp theo những xu hướng khác nhau,vừa tạo ra cơ hội vừa hạn chế khả năng thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2.1 Môi trường-Chính trị -Pháp luật.

Đây là nhân tố có ảnh hưởng mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đó là bao gồm các chính sách, quy chế,thể chế, luật lệ …đó là các công cụ kinh tế vĩ mô của nhà nước tác động đến doanh nghiệp. Sự ổn định về mặt chính trị được coi là tiền đề quan trọng thúc đẩy doanh nghiệp phát triển, ngược lại sự không ổn định về mặt chính trị, khắt khe trong luật lệ kinh doanh sẽ lìm hãm sự phát triển của doanh nghiệp. Bởi vì nó ảnh hưởng đến mặt hàng, sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất và phương thức kinh doanh của doanh nghiệp. Không những thế nó còn tác động đến chi phí đầu vào của các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Như vậy, môi trường chính trị, pháp luật có một ảnh hưởng to lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp .

1.2.2.2 Đối thủ cạnh tranh.

Đối thủ cạnh tranh bao gồm, đối thủ cạnh tranh trực tiếp và đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn. Đối thủ cạnh tranh trực tiếp là những cá nhân, tổ chức có cùng hoạt động sản xuất kinh doanh những sản phẩm, dịch vụ giống doanh nghiệp và cạnh tranh trực tiếp về thị phần, khách hàng với doanh nghiệp. Đối thủ cạnh tranh tiềm tàng là là đối thủ chưa thực hiện kinh doanh những đã có sẵn

tiềm lực để sẵn sang gia nhập ngành. Như vậy có thể nói đối thủ cạnh tranh là nhân tố quan trọng thúc đẩy doanh nghiệp phát triển vì trong nền kinh tế thị trương cạnh tranh hoàn hảo, có nhiều đối thủ, hoạt động kinh doanh sẽ gặp khó khăn hơn, đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, tạo lợi thế tuyệt đối về giá thành, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hóa, mở rộng quy mô sản xuất để từ đó có thể giúp doanh nghiệp đứng vững trên thị trường.

Khi nghiên cứu về cạnh tranh phải nắm bắt được ưu nhược điểm của đối thủ, quy mô, thị phần kiểm soát, tiềm lực tài chính, kỹ thuật công nghệ, trình độ tổ chức quản lý, lợi thế cạnh tranh, uy tín, hình ảnh của doanh nghiệp. Qua đó xác định được vị thế của đối thủ và doanh nghiệp trên thị trường.

1.2.2.3 Nhà cung ứng.

Các nhà cung ứng thường cung cấp cho doanh nghiệp các nhân tố đầu vào phục vụ cho quá trình hoạt động của doanh nghiệp như: nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, nhiên liệu, lao động…Do vậy, hoạt động của các nhà cung ứng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như: chất lượng sản phẩm dịch vụ, số lượng sản phẩm, giá cả sản phẩm…Vì vậy việc nghiên cứu các nhà cung ứng, tìm ra nhà cung ứng tôt nhất sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm được áp lực nguồn đầu vào, đem lại cho doanh nghiệp cơ hội, đạt lợi thế về cạnh tranh hoặc về chất lượng sản phẩm trên thị trường tiêu dùng. Nhưng đôi khi nhà cung ứng cũng là một nguy cơ đối với doanh nghiệp khi họ đòi nâng giá hoặc giảm chất lượng sản phẩm cung cấp làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp giảm.Vì vậy nên tự xây dựng cho mình hệ thống các nhà cung cấp đa dạng, tránh bị phụ thuộc bởi một nhà cung cấp, từ đó tránh được sức ép của nhà cung cấp và đồng thời xây dựng mối quan hệ tốt đôi bên cùng có lợi .

1.2.2.4 Khách hàng.

Khách hàng và lợi nhuận chính là cái đích của doanh nghiệp. Doanh nghiệp muốn kinh doanh và phát triển phải có sự tồn tại của khách hàng. Đặc

biệt trong thời kỳ kinh tế thị trường như ngày nay, khi mà có nhiều nhà cung cấp sản phẩm. Sản phẩm đa dạng phong phú thì nhu cầu sử dụng hàng hóa giữa các nhóm người cũng đều khác nhau, nắm bắt được tâm lý khách hàng đáp ứng được nhu cầu khách hàng một cách nhanh chóng, chất lượng thực sự là một điều khó khăn.Vì thế mà doanh nghiệp cần phải nắm bắt thị trường khách hàng, phân loại hàng hóa cho phù hợp với từng nhóm khách hàng, đáp ứng các nhu cầu khác nhau của khách hàng. Đây là nôi dung quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó quyết định đến số lượng, chất lượng, chủng loại, dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp ngoài thị trường.

Đồng thời doanh nghiệp cần phải phân tích nhu cầu tiêu dùng và thu nhập của khách hàng. Bởi khi người tiêu dùng có thu nhập trung bình cao thì nhu cầu mua sắm hàng hóa cũng cao đồng nghĩa với việc mức tiêu thu hàng hóa của doanh nghiệp cao và ngược lại. Sức tiêu thụ của khách hàng sẽ đem lại doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp. Vì thế doanh nghiệp cần phải am hiểu, nắm bắt tâm lý khách hàng, phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

1.3 Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Để phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách tổng thể ta dựa trên các chỉ tiêu sau:

1.3.1 Chỉ tiêu về doanh số, lợi nhuận.

1.3.1.1 Tổng lợi nhuận.

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để đạt được doanh thu đó từ các hoạt động của doanh nghiệp mang lại.

Lợi nhuận = Doanh thu trong kỳ - Chi phí tạo ra doanh thu

Lợi nhuận giữ vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, lợi

nhuận là một trong những mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp, nếu một doanh nghiệp bị thua lỗ liên tục, kéo dài thì doanh nghiệp sẽ sớm lâm vào tình trạng phá sản. Nó là nguồn tài chính quan trọng đảm bảo cho doanh nghiệp tăng trưởng một cách ổn định, vững chắc đồng thời là nguồn thu của ngân sách nhà nước và là nguồn lực tài chính chủ yếu để cải thiện vật chất và tinh thần cho người lao động trong doanh nghiệp.

Lợi nhuận là một chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Mức tăng lợi nhuận (ΔLN)

ΔLN =LN1-LN0

+ LN1:Lợi nhuận năm liền trước hay năm gốc.

+ LN0:Lợi nhuận năm nghiên cứu.

- Tốc độ tăng lợi nhuận (%LN)

%LN=ΔLN/LN0

1.3.1.2 Tỷ suất lợi nhuận doanh thu

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

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} * 100\%$$

Lợi nhuận được xác định trong công thức có thể là lợi nhuận gộp, lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận tử hoạt động kinh doanh, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế. Doanh thu trong công thức trên có thể là doanh thu thu được từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động kinh doanh, hoặc tổng doanh thu. Việc sử dụng mỗi chỉ tiêu tinh toán khác nhau nhằm mục đích đánh giá hiệu quả của mỗi hoạt động khác nhau hoặc hiệu quả toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp.

1.3.2 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn.

1.3.2.1 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là nhân tố quyết định cho sự tồn tại và tăng trưởng của mỗi doanh nghiệp.

* Hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh:

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh bỏ ra tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh tế càng cao và ngược lại.

*Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh:

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh bỏ ra tạo được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh tế càng cao và ngược lại .

1.3.2.2 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là bộ phận lớn nhất, chủ yếu nhất trong t- liệu lao động và quyết định năng lực sản xuất của doanh nghiệp.

* Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ chung bình một đồng vốn cố định được đưa vào đầu tư trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định vào hoạt động sản xuất kinh doanh càng cao và ngược lại.

Trong đó vốn cố định bình quân được xác định theo công thức:

$$\overline{V_{CĐ}} = \frac{(V_{ĐK} + V_{CK})}{2}$$

Trong đó:

+ $\overline{V_{CĐ}}$: Vốn cố định bình quân.

+$V_{ĐK}$: Vốn cố định đầu kỳ.

+V_{CK} : Vốn cố định cuối kỳ.

* Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định:

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định thì đem lại bao nhiêu đồng do lợi nhuận .

1.3.2.3 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Vốn l- u động là vốn đầu t- vào TSLĐ của doanh nghiệp. Nó là số tiền ứng tr- ớc về TSLĐ nhằm đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh đ- ợc liên tục. Đặc điểm của loại vốn này là luân chuyển không ngừng, luôn luôn thay đổi hình thái biểu hiện giá trị toàn bộ ngay 1 lần và hoàn thành 1 vòng tuần hoàn trong 1 chu kỳ sản xuất kinh doanh. Vốn l- u động th- ờng bao gồm vốn dự trữ sản xuất (nguyên vật liệu chính, bán thành phẩm mua ngoài, vật liệu phụ, nhiên liệu, phụ tùng thay thế, công cụ lao động), vốn trong quá trình trực tiếp sản xuất (sản phẩm đang chế tạo, phí tổn đợi phân bổ và vốn trong quá trình thông tin), vốn thành phần, vốn thanh toán.

* Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động:

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn lưu động bình quân bỏ ra sẽ thu lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại.

Vốn lưu động bình quân được xác định theo công thức:

●Vốn lưu động ít biến động không theo dõi được thời gian biến động:

Công thức:

$$\overline{V_{LĐ}} = \frac{V_{ĐK} + V_{CK}}{2}$$

Trong đó:

+ $V_{ĐK}$: Vốn lưu động đầu kỳ

+ V_{CK} : Vốn lưu động cuối kỳ

●Vốn lưu động biến động tăng giảm tại nhiều thời điểm có khoảng thời gian bằng nhau.

Công thức:

$$\overline{V_{LĐ}} = \frac{(V_1/2) + V_2 + V_3 + \ldots + (V_n / 2)}{n - 1}$$

Trong đó: V_1, V_2, $V_{n\ldots\ldots}$ Vốn lưu động có ở từng thời điểm trong kỳ nghiên cứu.

* Số vòng quay vốn lưu động:

$$L = \frac{M}{\overline{V_{LĐ}}}$$

Trong đó:

+ L: Số vòng quay vốn vòng quay vốn lưu động

+ M: Tổng mức luân chuyển của vốn lưu động (doanh thu thuần).

+ $\overline{V_{LĐ}}$: Vốn lưu động bình quân.

Chỉ tiêu này phản ánh trong kỳ kinh doanh vốn lưu động quay được mấy vòng,số vòng quay càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng tăng và ngược lại.

* Số ngày một vòng quay vốn lưu động:

$$K = \frac{N}{L}$$

Trong đó:

+ K: Số ngày một vòng quay vốn lưu động.

+ N: Số ngày trong kỳ (360 ngày).

Chỉ số này phản ánh trung bình một vòng quay vốn lưu động cần bao nhiêu ngày. Số vòng quay càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển vốn lưu động càng lớn và rút ngắn được chu kỳ kinh doanh.

* Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động:

$$\text{Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động} = \frac{\text{Vốn lưu động bình quân}}{\text{Tổng doanh thu tiêu thụ}}$$

Hệ số này phản ánh để được một đồng doanh thu tiêu thụ thì cần bỏ ra bao nhiêu đồng vốn lưu động. Hệ số này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao, số vốn lưu động tiết kiệm được càng lớn.

1.3.3 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là những lao động xã hội được biểu hiện bằng tiền trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Chi phí của doanh nghiệp là tất cả những chi phí phát sinh gắn liền với doanh nghiệp trong quá trình hình thành, tồn tại và hoạt động từ khâu mua nguyên vật liệu đến khâu tạo ra sản phẩm cho đến khi tiêu thụ nó. Chi phí phục vụ cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Chi phí mua nguyên vật liệu, chi phí trả cho người lao động, nhân viên trong doanh nghiệp, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động mua ngoài, chi phí hoạt động tài

chính….Như vậy để tạo ra sản phẩm dịch vụ phải là sự tập hợp của tất cả các khoản chi tương ứng. Chi phí thế nào sẽ quyết định giá thành sản phẩm dịch vụ cao hay thấp, vì thế hạ giá thành, giảm chi phí là nhiệm vụ quan trọng trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó gia tăng lợi nhuận, nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp .

Đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí thông qua các chỉ tiêu sau:

* Hiệu quả sử dụng chi phí:

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng chi phí thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của DN càng cao và ngược lại.

* Tỷ suất lợi nhuận chi phí

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng chi phí DN bỏ ra kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả và ngược lại .

1.3.4 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

* Năng suất lao động:

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng số lao động}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi một lao động tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

* Mức sinh lời của một lao động:

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

Chỉ tiêu ngày cho biết mỗi một lao động tham gia vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.3.5 Chỉ tiêu tài chính căn bản.

Khi xây dựng các chính sách tài chính, doanh nghiệp thường sử dụng tới một hệ thống các chỉ số tài chính để làm căn cứ. Các chỉ số đó mô tả thực trạng bức tranh tài chính doanh nghiệp của một thời kỳ kinh doanh. Chúng được rút từ các báo cáo tài chính, phản ánh quan hệ giữa các giá trị tài sản, các tỷ lệ nguồn vốn, quan hệ giữa các tài sản vốn và nguồn vốn cũng như các quan hệ với kết quả kinh doanh. Có thể tổng hợp thành các chỉ số sau theo 4 nhóm:

1.3.5.1 Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán.

* Hệ số thanh toán tổng quát:

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát (H1)} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Nếu H1 >1 : Chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt, song nếu H1 > 1 quá nhiều thì cũng không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng được cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu H1 <1 và tiến đến 0 chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp đang rất khó khăn, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp giảm và mất dần, tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

* Hệ số khả năng thanh toán hiện thời:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (H2)} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền.

H2 =2 là hợp lý nhất vì như thế doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán ngắn hạn đồng thời duy trì được khả năng kinh doanh.

Nếu H2 >2: thể hiện khả năng thanh toán hiện hành của doanh nghiệp dư thừa.

Nếu H2<2: Cho thấy khả năng thanh toán hiện hành chưa cao. Nếu H2 <2 quá nhiều thì doanh nghiệp không thể thanh toán được hết các khoản nợ ngắn hạn đến hạn trả, đồng thời uy tín đối với các chủ nợ giảm, tài sản để dự trữ kinh doanh không đủ

* Hệ số thanh toán nhanh (H3).

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh (H3)} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn – hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp mà không dựa vào việc buôn bán các loại hàng hóa, vật tư của doanh nghiệp. Hệ số này cho biết khả năng hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn không phụ thuộc vào việc bán hàng tồn kho bởi trên thực tế hàng tồn kho kém thanh khoản hơn vì nó mất nhiều thời gian và chi phí tiêu thụ mới có thể chuyển thành tiền, nhất là hàng tồn kho ứ đọng kém phẩm chất.

H3 = 1 được coi là hợp lý nhất vì như vậy doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa không bị mất cơ hội do khả năng thanh toán nợ mang lại.

H3 <1: Cho thấy doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

H3 >1: Phản ánh tình hình thanh toán nợ không tốt vì tiền và các khoản tương đương tiền bị ứ đọng, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

Tuy nhiên, cũng như hệ số thanh toán nợ ngắn hạn, độ lớn của hệ số này cũng phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp và chu kỳ thanh toán của các khoản nợ phải thu, phải trả trong kỳ.

*Hệ số thanh toán tức thời (H4):

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Đây là hệ số đánh giá sát hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền.

Nếu H4>0,5: Chứng tỏ khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp là tốt.

Nếu H4= 0,3-0,5: Khả năng thanh toán của doanh ngiệp ở mức bình thường chấp nhận được.

Nếu H4= 0,15-0,3: Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền gặp khó khăn.

Nếu H4<0,15: Khả năng thanh toán của doanh nghiệp rất khó khăn.

1.3.5.2 Các hệ số cơ cấu của nguồn vốn và cơ cấu tài sản.

*Các hệ số cơ cấu của nguồn vốn

Nếu ta chia các nguồn vốn thành 2 nhóm: Nguồn vốn từ chủ nợ và nguồn vốn từ chủ sở hữu đóng góp ta sẽ tính đ- ợc các tỷ số kết cấu theo đối t- ợng cung cấp vốn.

- Các tỷ số này ngoài việc phản ánh tỷ lệ vốn đ- ợc cung cấp theo tong nhóm đối t- ợng còn có ý nghĩa phản ánh tỷ lệ rủi ro mà chủ nợ phải chịu nếu doanh nghiệp thất bại.

Công thức tính các chỉ số cơ cấu của nguồn vốn:

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

Chỉ tiêu tài chính này phản ánh một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay.

Hệ số nợ càng cao chứng tỏ khả năng độc lập của doanh nghiệp về mặt tài chính càng kém.

Hệ số của doanh nghiệp tiến sát đến 1 chứng tỏ doanh nghiệp có số nợ lớn hơn vốn tự có, dễ dẫn đến tình trạng khó khăn, bị động khi chủ nợ đòi thanh toán

Hệ số nợ < 1 quá nhiều tức là doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

Hệ số vốn chủ sở hữu hay tỷ suất tự tài trợ là chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp

Tỷ suất tự tài trợ cho thấy mức độ tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình.

Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao so với các chủ nợ. Do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các chủ nợ

* Các hệ số cơ cấu tài sản.

Phản ánh mức độ đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp bao gồm:

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

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSDH} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

1.3.5.3 Các chỉ số hoạt động .

***** Số vòng quay hàng tồn kho:

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

Đây là chỉ số phản ánh trình độ quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp, cho biết số lần mà hàng tồn kho luân chuyển bình quân trong kỳ

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao chu kỳ kinh doanh được rút ngắn, thời gian tồn kho càng ít, lượng vốn bỏ ra vào hàng tồn kho được thu hồi nhanh, chứng tỏ tổ chức hoạt động kinh doanh của công ty có hiệu quả.

* Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

Phản ánh số ngày trung bình cho 1 vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

* Vòng quay các khoản phải thu:

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi giữa các khoản phải thu sang tiền mặt

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

Vòng quay này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp nhanh vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

* Kỳ thu tiền bình quân:

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

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu. Kỳ thu tiền bình quân thấp chứng tỏ doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn trong khâu thanh toán, không gặp phải các khoản nợ khó đòi và ngược lại

1.3.5.4 Hệ số sinh lời

* Tỷ suất sinh lời ròng của tài sản (ROA)

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân sử dụng trong kỳ}}$$

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

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng trong kỳ}}$$

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

Để phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, ng- ời ta th- ờng dùng các biện pháp cụ thể mang tính chất nghiệp vụ kỹ thuật. Tuỳ thuộc vào tính chất và đặc điểm riêng biệt của từng đơn vị kinh tế mà phân tích hoạt động lựa chọn từng ph- ơng pháp cụ thể để áp dụng sao cho có hiệu quả nhất.

1.4.1 Ph□ơng pháp so sánh

Đây là ph- ơng pháp chủ yếu dùng trong phân tích hoạt động kinh doanh để xác định xu h- ớng, mức độ biến động của các chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành đ- ợc cần xác định số gốc để so sánh, xác định điều kiện để so sánh, mục tiêu để so sánh.

- Xác định số gốc để so sánh:

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

+ Khi nghiên cứu nhịp độ thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian trong năm th- ờng so sánh với cùng kỳ năm tr- ớc.

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

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

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

+ Đảm bảo tính thống nhất về ph- ơng pháp tính các chỉ tiêu

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

- Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh:

+ Xác định mức độ biến động tuyệt đối và mức độ biến động t- ơng đối cùng xu h- ớng biến động của chỉ tiêu phân tích.

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

+ Mức độ biến động t- ơng đối: là kết quả so sánh giữa số thực tế với số gốc đã đ- ợc điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo h- ớng quy mô của chỉ tiêu phân tích.

1.4.1.1 So sánh tuyệt đối:

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

1.4.1.2 So sánh t□ơng đối:

Mức độ biến động t- ơng đối là kết quả so sánh giữa thực tế với số gốc đã đ- ợc điều chỉnh theo một hệ số chỉ tiêu có liên quan theo h- ớng quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

1.4.1.3 So sánh con số bình quân

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

- Số so sánh bình quân ta sẽ đánh giá đ- ợc tình hình chung, sự biến động về số l- ợng, chất l- ợng trong quá trình sản xuất kinh doanh, đánh giá xu h- ớng phát triển của doanh nghiệp.

1.4.2 Ph□ơng pháp loại trừ:

Là ph- ơng pháp xác định xu h- ớng và mức độ ảnh h- ởng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh bằng các loại trừ ảnh h- ởng của các nhân tố khác.

1.4.2.1 Ph□ơng pháp số chênh lệch

Khái quát ph- ơng pháp xác định ảnh h- ởng của các nhân tố số l- ợng và chất l- ợng nh- sau:

ảnh hưởng của các nhân tố số lượng ở đầu kỳ = Trị số của nhân tố x số lượng của kỳ gốc.

1.4.2.2 Ph□ơng pháp thay thế liên hoàn

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

- Căn cứ vào mối liên hệ của từng nhân tố đến đối t- ợng cần phân tích mà từ đó xây dựng nên biểu thức giữa các nhân tố

- Tiến hành lần l- ợt để xác định ảnh h- ởng của từng nhân tố trong điều kiện giả định các nhân tố khác không thay đổi.

- Ban đầu lấy kỳ gốc làm cơ sở, sau đó lần l- ợt thay thế các kỳ phân tích cho các số cùng kỳ gốc của từng nhân tố.

- Sau mỗi lần thay thế tiến hành tính lại các chỉ tiêu phân tích. Số chênh lệch giữa kết quả tính đ- ợc với kết quả tính tr- ớc đó là mức độ ảnh h- ởng của các nhân tố đ- ợc thay đổi số liệu đến đối t- ợng phân tích. Tổng ảnh h- ởng của các nhân tố t- ơng đối t- ơng đ- ơng với bản thân đối t- ợng cần phân tích.

1.4.2.3 Ph□ơng pháp hiệu số %

Số chênh lệch về tỷ lệ % hoàn thành của các nhân tố sau và tr- ớc nhân tố với chỉ tiêu kế hoạch để xác định mức độ ảnh h- ởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

CHƯƠNG II:
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH GAS PETROLIMEX HẢI PHÒNG

2.1 Một số nét khái quát chung về công ty

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng là công ty TNHH một thành viên có 100% vốn thuộc Tổng Công ty xăng dầu Việt Nam

Trụ sở chính tại : Số 1 Bến Bính - Minh Khai - Hồng Bàng - Hải Phòng trực thuộc Công ty cổ phần Gas Petrolimex

Mã số thuế của công ty : 0200622262

Logo hoạt động của công ty :

Công ty cổ phần Gas Petrolimex

Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

PETROLIMEX

Slogan " Sự lựa chọn tin cậy"

Năm 1994 với tên ban đầu là Phòng kinh doanh Gas - Công ty xăng dầu khu vực III Hải Phòng, ngày 11/10/1997 đổi tên thành Xí nghiệp Gas trực thuộc Công ty xăng dầu khu vực III.

Là một đơn vị kinh doanh mặt hàng gas sớm nhất trong cả nước. Công ty Xăng dầu khu vực III cũng như Xí nghiệp Gas có nhiều kinh nghiệm trong việc tổ chức cũng như khai thác kinh doanh mặt hàng này. Từ năm 1996, khi Kho gas Thượng Lý đi vào hoạt động với sức chứa 1.000 tấn, Xí nghiệp Gas Hải Phòng có nhiệm vụ cung cấp gas cho các tỉnh từ Quảng Bình, Quảng Trị, Thừa Thiên Huế, và các tỉnh phía Bắc.Trong những năm từ 1994 - 1996 , thị phần của Công ty chiếm từ 80 -> 95%.

Từ những năm 1997, nhu cầu Gas ngày càng phát triển trong lĩnh vực dân dụng và bước đầu xâm nhập vào lĩnh vực công nghiệp. Nhiều nhà kinh doanh đã nhận ra xu thế mới và ồ ạt đầu tư vào kinh doanh mặt hàng gas. Nhiều hãng kinh doanh Gas như Shell, Total, Đài Hải, Thăng Long,... tiến hành xây dựng kho bể và tung sản phẩm của mình ra thị trường. Thị trường Gas cạnh tranh gay gắt và khốc liệt. Do việc hạch toán vẫn phụ thuộc vào Công ty xăng dầu khu vực III nên hoạt động của Xí nhiệp Gas ngày càng khó khăn, thiếu tính chủ động kịp thời. Vì thế ngày 11/ 01/ 1999 theo quyết định số 01/ QĐ-HĐQT đã đổi tên Xí nghiệp Gas thành Chi nhánh Gas Hải Phòng và căn cứ Quyết định 1669/12/2003/QĐ/BTM ngày 03/12/2003 của Bộ Thương Mại về việc chuyển Công ty Gas trực thuộc Tổng Công ty xăng Dầu Việt Nam thành Công ty Cổ phần Gas Petrolimex đặt trụ sở tại số 775 đường Giải phóng - Quận Hoàng Mai – TP Hà Nội. Căn cứ Điều lệ tổ chức của Công ty Cổ phần Gas Petrolimex đã được Đại hội Cổ Đông thành lập thông qua ngày 30/12/2003 Quyết định chuyển Chi nhánh gas Hải Phòng thuộc Công ty Gas thành Chi nhánh Gas Petrolimex Hải Phòng có trụ sở làm việc tại số 1 Đường Hùng Vương - phường Sở Dầu - quận Hồng Bàng - Hải Phòng. Công ty Gas chịu trách nhiệm nhập khẩu hàng hoá và chỉ đạo kinh doanh ở tầm vĩ mô với các chính sách, chiến lược cơ chế cho sự tăng trưởng về mặt hàng gas. Chi nhánh Gas Petrolimex Hải Phòng nhập hàng từ Công ty Gas và có trách nhiệm cung cấp hàng cho các đơn vị phía Bắc và thị trường Hải Phòng thông qua các đơn vị trong ngành và hệ thống mạng lưới đại lý, cửa hàng.

Từ năm 1999 - 2004, thị trường gas trong nước nói chung và tại Hải Phòng nói riêng rất phức tạp, cạnh tranh gay gắt. Chỉ riêng tại Hải Phòng đã có tới 5 hãng kinh doanh gas với các chế độ, chính sách thị trường khác nhau, nhằm chiếm lĩnh thị trường. Mặc dù vậy, dưới sự lãnh đạo của Công ty Gas, Chi nhánh Gas Hải Phòng đã vượt qua một khó khăn và trở ngại trong quá trình kinh doanh để duy trì sự tồn tại và đưa Công ty, Chi nhánh ngày càng phát triển trụ vững trên thị trường Hải Phòng và các tỉnh lân cận,... với bản

sắc riêng và nét độc đáo riêng của Petrolimex trên thị trường. Đội ngũ tiếp thị của Chi nhánh luôn năng động, sáng tạo tiếp cận và tiếp thị khách hàng không chỉ trong lĩnh vực dân dụng mà cả trong lĩnh vực công nghiệp. Chi nhánh cũng có rất nhiều khách hàng lớn như Thuỷ tinh Sanmiguel, Ắc quy tia sáng, Sứ Hải Dương, Công nghiệp tàu thuỷ Ngô Quyền,... với lượng tiêu thụ gas hàng tháng từ 200 -> 500 tấn. Ngày 01/04/2005, quyết định 018 của Công ty cổ phần Gas Petrolimex thành lập Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng trên cơ sở chi nhánh Gas Petrolimex Hải Phòng. Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng nhập hàng từ Công ty cổ phần gas và có trách nhiệm cung cấp hàng cho các đơn vị phía Bắc và thị trường Hải Phòng thông qua các đơn vị trong ngành và hệ thống mạng lưới đại lý, cửa hàng, trung tâm, chi nhánh.

Hiện nay Công ty đang hoạt động với tên giao dịch là Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của công ty.

* Chức năng của công ty.

- Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng là công ty TNHH một thành viên có 100% vốn thuộc Tổng Công ty xăng dầu Việt Nam. Lĩnh vực kinh doanh của Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng (sau đây gọi tắt là Công ty): Thương mại và dịch vụ.

- Công ty gas Petrolimex có chức năng kinh doanh, xuất nhập khẩu khí đốt hóa lỏng-LPG(*), thiết bị, phụ kiện bồn bể và bao gồm việc đáp ứng các nhu cầu về dịch vụ - kĩ thuật ngành khác.

- **(*) LPG**: Khí hóa lỏng - khí gas hay còn gọi đầy đủ là khí dầu mỏ hóa lỏng LPG (Liquefied Petroleum Gas) có thành phần chính là propan C3H8 và butan C4H10. LPG là loại nhiên liệu thông dụng về tính đa năng và thân thiện với môi trường. Nó có thể dễ dàng chuyển đổi sang thể lỏng bằng việc tăng áp suất thích hợp hoặc giảm nhiệt độ để dễ tồn trữ và vận chuyển được. Vì có tương đối ít thành phần hơn nên dễ đạt được đúng tỷ lệ pha trộn nhiên liệu,

cho phép sản phẩm cháy hoàn toàn. Việc này đã làm cho LPG có các đặc tính của một nguồn nhiên liệu đốt sạch.

Cả Propane và Butane đều dễ hóa lỏng và có thể chứa được trong các bình áp lực. Những đặc tính này làm cho loại nhiên liệu này dễ vận chuyển, và vì thế có thể chuyên chở trong các bình hay bồn gas đến người tiêu dùng cuối cùng.

LPG là loại nhiên liệu thay thế rất tốt cho xăng trong các động cơ đánh lửa.. Như một chất thay thế cho chất nổ đẩy aerosol và chất làm đông, LPG được chọn để thay cho fluorocarbon vốn được biết đến như một nhân tố làm thủng tầng ozone.

- Với các đặc tính là nguồn nhiên liệu sạch và dễ vận chuyển, LPG cung cấp một nguồn năng lượng thay thế cho các nhiên liệu truyền thống như: củi, than và các chất hữu cơ khác. Việc này cung cấp giải pháp hạn chế việc phá rừng và giảm được bụi trong không khí gây ra bởi việc đốt các nhiên liệu truyền thống.

* Nhiệm vụ của Công ty.

- Đảm bảo đáp ứng nguồn hàng theo nhu cầu của các đơn vị.

- Chỉ đạo, tổ chức mạng lưới kinh doanh phù hợp với nhu cầu thị trường và định hướng phát triển của Công ty: Xây dựng chất lượng cho ngành hàng, chỉ đạo thống nhất, quản lý kinh doanh thông qua cơ chế định giá, địa điểm giao nhận hàng, phân công thị trường, các định mức kinh tế kỹ thuật.

- Chỉ đạo phối hợp với các đơn vị trong công tác đầu tư liên quan đến việc xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho hoạt động kinh doanh tại các đơn vị.

- Thực hiện các hoạt động kinh doanh đảm bảo an toàn về lao động, VSMT.

- Đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty, thực hiện đầy đủ quyền lợi, chính sách chế độ về tiền

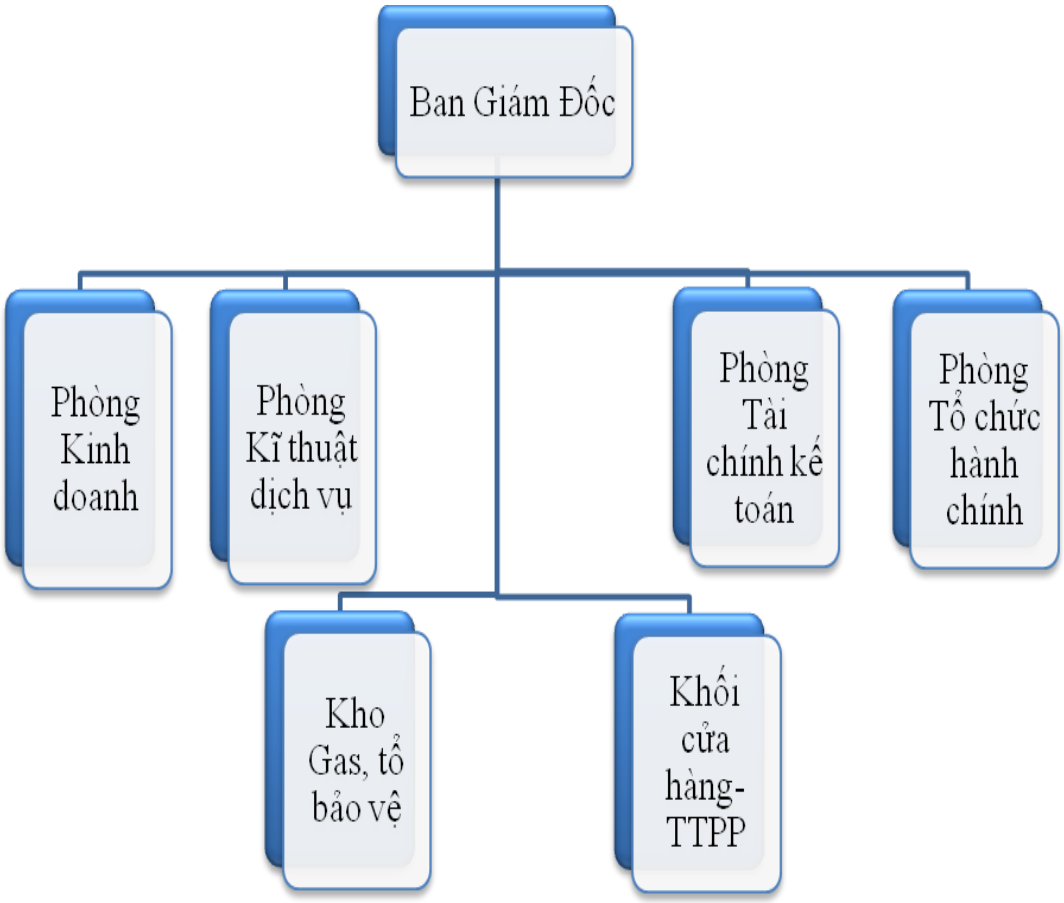
lương, BHXH cho công nhân viên theo Luật lao động và tham gia các hoạt động có ích cho xã hội.

- Thực hiện kế hoạch nhà kinh tế nhằm sử dụng hợp lý lao động, tài sản vật tư, tiền vốn, đảm bảo hiệu quả trong kinh doanh, thực hiện đầy đủ các hợp đồng kinh tế ký kết với bạn hàng, chấp hành pháp lệnh kế toán thống kê, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước, bảo toàn về vốn.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức.

2.1.3.1 Mô hình tổ chức bộ máy của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng đã tổ chức bộ máy quản lý phù hợp với quy mô, nhiệm vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.



Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

2.1.3.2 Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận .

*** Ban Giám đốc.**

+ Giám đốc Công ty: Ông Phạm Văn Nam là người đứng đầu chịu trách nhiệm trước Công ty Cổ phần Gas Petrolimex về mọi mặt hoạt động kinh doanh của Công ty, trực tiếp phụ trách công tác tổ chức cán bộ, kinh doanh, công tác tài chính.

+ Phó Giám đốc kinh doanh: Ông Vũ Văn Khanh, Phụ trách và chịu trách nhiệm toàn bộ việc kinh doanh ngành hàng của Công ty.

*** Các phòng ban chức năng.**

Phòng kinh doanh.

- Biên chế hiện có 10 nhân viên, gồm:

+1 trường phòng: Ông Phạm Bá Thắng

+2 phó phòng: Ông Nguyễn Văn Bình và Bà Nguyễn Thị Hòa

+ 7 chuyên viên kinh doanh phụ trách về gas công nghiệp và gas dân dụng thương mại.

- Tham mưu giúp Giám đốc tổ chức thực hiện công tác tiếp thị kinh doanh gas và các thiết bị sử dụng gas công nghiệp, dân dụng có hiệu quả ngành hàng theo đúng nội dung đăng ký kinh doanh và phân cấp của Công ty.

- Tổ chức tạo nguồn hàng, tham mưu tổ chức thực hiện quản lý hành hóa, bán hàng hiệu quả và mở rộng phát triển thị trường.

Phòng kỹ thuật và dịch vụ.

- Biên chế hiện có 9 nhân viên, gồm:

+ 1 trường phòng: Ông Trần Quốc Huy

+ 1 phó phòng: Ông Nguyễn Tuấn Đạt

+ 7 chuyên viên

- Phòng có chức năng giúp Giám đốc về công tác kỹ thuật nhằm phục vụ sản xuất kinh doanh gas bao gồm:

- Tiếp thị khách hàng công nghiệp, làm dịch vụ kỹ thuật, tư vấn kỹ thuật

- Tham mưu giúp Giám đốc Công ty chỉ đạo công tác quản lý kỹ thuật, xây dựng cơ bản, công nghệ đầu tư, kỹ thuật hàng hoá, an toàn vệ sinh môi trường, phòng chống cháy nổ,... một cách có hiệu quả và chấp hành đúng các quy định của pháp luật, phân cấp của Công ty.

- Tổ chức và thực hiện công tác quản lý kỹ thuật, xây dựng cơ bản, công nghệ đầu tư, kỹ thuật hàng hoá, an toàn vệ sinh môi trường, phòng chống cháy nổ, tin học và tự động hoá,... phục vụ cho công tác tổ chức kinh doanh, quản lý của Công ty một cách tốt nhất.

- Tổ chức chỉ đạo, quản lý công tác đào tạo nghiệp vụ cho CBCNV Công ty và khách hàng có nhu cầu

- Tổ chức quản lý, chỉ đạo công tác phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin và tự động hóa trong sản xuất kinh doanh của Công ty một cách có hệ thống và hiệu quả.

Phòng Tài chính kế toán.

- Biên chế hiện có 6 nhân viên, gồm:

+ 1 trưởng phòng: Bà Trương Thị Thanh Dung

+ 1 phó phòng .

+ 4 chuyên viên.

- Tham mưu giúp giám đốc công ty chỉ đạo và tổ chức thực hiện công tác kế toán tài chính của Công ty, quản lý vốn, tài sản, hàng hoá theo đúng nguyên tắc, chế độ quy định của Nhà nước và phân cấp của Công ty.

- Tổ chức thực hiện công tác hạch toán, thống kê, báo cáo kế toán tài chính theo đúng nguyên tắc quy định hiện hành của ngành, của Nhà nước và phân cấp của Công ty.

- Không ngừng tăng cường, nâng cao các biện pháp quản lý tài chính đối với các hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo sử dụng có hiệu quả vốn được giao, tiết kiệm chi phí.

Phòng tổ chức hành chính.

- Biên chế hiện có 7 người, gồm:

+ 1 trưởng phòng: Bà Lê Thị Chỉnh

+ 2 chuyên viên.

+ 1 văn thư .

+ 3 lái xe.

- Có chức năng tham mưu cho Giám đốc Công ty tổ chức thực hiện các công tác:

- Xây dựng mô hình tổ chức sản xuất kinh doanh.

- Bố trí sắp xếp, quản lý, sử dụng lao động, lao động tiền lương, giải quyết các chế độ chính sách đối với người lao động.

- Quản lý công tác hành chính - quản trị, văn thư, lưu trữ công văn tài liệu.

- Đào tạo , bảo vệ nội bộ, thanh tra, kiểm tra an toàn an ninh trật tự, công tác an toàn PCCC, an toàn bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, vệ sinh môi trường.

- Công tác quân sự, công tác HCQT cơ quan theo điều lệ hoạt động của Công ty theo pháp luật của Nhà nước.

*** Các đơn vị trực thuộc.**

Kho gas Thượng lý.

- Kho Gas Thượng Lý là đơn vị trực thuộc Công ty có chức năng tiếp nhận, tồn trữ, bảo quản, xuất cấp hàng hóa LPG (gas rời, gas bình), phụ kiện và vật tư kỹ thuật.

- Tổ chức quản lý, khai thác vận hành cơ sở vật chất kỹ thuật kho, bồn nhà xưởng máy móc thiết bị, tài sản do Công ty giao.

- **Tổ bảo vệ kho gas*:*** Bảo vệ giữ gìn an toàn PCCN, đảm bảo an ninh cho toàn bộ Kho gas Thượng lý.

Các Trung tâm phân phối

- Trung tâm Phân phối gas số1, số 2 và Chi nhánh gas Thái Bình, chi nhánh gas Hải Dương

- *Chi nhánh, Trung tâm phân phối*: Trung tâm phân phối gas (sau đây gọi tắt là Trung tâm) là đơn vị trực thuộc Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng có chức năng tổ chức công tác bán buôn cho các đại lý và các thiết bị sử dụng gas.

- Giao dịch, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm gas, các thiết bị sử dụng gas và một số kinh doanh dịch vụ khác khi có nhu cầu.

- Tổ chức tốt công tác quản lý lao động, phương tiện hàng hoá tài sản được giao.

Cửa hàng giao dịch và kinh doanh gas

- Cửa hàng gas số: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 và 8 có chức năng kinh doanh gas và các loại thiết bị sử dụng gas

- Cửa hàng chuyên doanh gas (sau đây gọi tắt là Cửa hàng) là đơn vị trực thuộc Công ty có chức năng tổ chức công tác kinh doanh gas bình và các thiết bị sử dụng gas tới người tiêu dùng.

- Giao dịch, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm gas, các thiết bị sử dụng gas và một số lĩnh vực kinh doanh dịch vụ khác khi có nhu cầu. Tiếp thu phản ánh kịp thời các phản ứng của thị trường đối với công tác kinh doanh, sản phẩm của Công ty.

2.1.4 Tình hình lao động.

2.1.4.1 Cơ cấu lao động và trình độ lao động của công ty.

Để một doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển được phụ thuộc vào 3 yếu tố: con người, đối tượng lao động và công cụ lao động. Trên thực tế, con người là yếu tố quan trọng hàng đầu, con người là người sản xuất ra các thiết bị, máy móc phù hợp với sản xuất kinh doanh, điều khiển chúng hoạt động. Con người có thể huy động, tìm kiếm nguồn vốn cho doanh nghiệp, tìm mọi biện pháp để bù đắp thiếu hụt tài chính cho doanh nghiệp.

Bảng 1: Bảng cơ cấu lao động của năm 2010 – 2012

ĐVT:người

STT	Các chỉ tiêu	2010		20111		2012		Chênh lệch	
		Số người	%	Số người	%	Số người	%	Số người	%
1	**Tổng số nhân viên**	110	100	110	100	120	100	10	9,09
	Theo tính chất lao động								
2	**-Trực tiêp**	71	64,54	71	64,54	78	65	7	9,86
	-gián tiếp	39	35,46	39	35,46	42	35	3	7,69
	Theo trình độ học vấn								
	-Đại học	34	30,9	34	30,9	41	34,17	7	20,59
3	**-Trung cấp, cao đẳng**	56	50,9	56	50,9	59	49,17	3	5,36
	-Công nhân kỹ thuật	9	8,18	9	8,18	9	7,5	-	-
	-Lao động khác	11	10,02	11	10,02	11	9,16	-	-
	Theo giới tính								
4	**-Nam**	67	60,91	67	60,91	71	59,17	4	5,97
	-Nữ	43	39,09	43	39,09	49	40,83	6	13,95
	Theo độ tuổi								
	-Từ 18-25 tuổi	38	34,55	38	34,55	42	35	4	10,53
5	**-Từ 25-35 tuổi**	32	29,09	32	29,09	38	31,67	6	18,75
	-Từ 35-45 tuổi	25	22,73	25	22,73	25	20,83	-	-
	-Từ 45-60 tuổi	15	13,63	15	13,63	15	12,5	-	-

Nguồn:Phòng tổ chức hành chính –công ty TNHH Gas Petrolimex HP

Bảng 1 cho thấy nguồn nhân lực của công ty năm 2012 so với năm 2011 tăng 9.09% tương ứng với số người tăng là 10 người. Nguyên nhân tăng là do Công ty vừa ký hợp đồng nhận thêm 10 nhân viên ở bộ phận kế toán và bộ phận bán hàng. Công ty đã điều chỉnh lại một số lao động ở bộ phận gián tiếp kinh doanh dư thừa sang bộ phận trực tiếp kinh doanh ở thị trường miền Bắc. Như vậy, công ty đã tận dụng triệt để được nguồn nhân lực sẵn có của mình, chuyển từ nơi dư thừa sang chỗ thiếu, giảm được chi phí tuyển dụng chi phí lương, mặt khác vẫn mở rộng được thị trường kinh doanh.

* Theo tính chất lao động:

- Lao động trực tiếp kinh doanh: Năm 2011 toàn công ty có 71 người chiếm 64.54% tổng số lao động. Đến năm 2012 thì số lao động là 78 người chiếm 65.00% tổng số lao động.

- Lao động gián tiếp kinh doanh: Do tình hình kinh tế trong nước và thế giới có nhiều biến đổi, gây khó khăn cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, do vậy trong năm 2010 và 2011 cơ cấu lao động trong Công ty. Trong những năm qua lao động gián tiếp chiếm tỷ trọng khá lớn. Năm 2010 và 2011 là 39 người chiếm 35.46% đến năm 2012 là 42 người chiếm 35.00% do công ty đã tăng số nhân viên kế toán.

Nhìn chung số lao động trực tiếp và gián tiếp kinh doanh của công ty có tăng nhưng không nhiều. Số lao động gián tiếp chiếm tỷ trọng cao phù hợp với hình thức hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

* Theo trình độ học vấn:

- Tỷ lệ tốt nghiệp đại học của công ty chiếm khoảng 30.90% năm 2011 và 34.17% năm 2012. Trong hai năm tăng 20.59% tương đương với 7 người, con số này là rất thấp, do những năm qua công ty đã tuyển dụng một số nhân viên vào vị trí cần thiết dựa trên nhu cầu của công ty. Từ đó đến nay số lượng lao động của công ty vẫn ổn định, không có nhu cầu tuyển dụng thêm nhiều lao động .

-Tỷ lệ đại học chủ yếu rơi vào đội ngũ lãnh đạo, chuyên viên của công ty và một số lao động mới tuyển dụng. Điều này thuận lợi cho công ty trong lĩnh vực quản lý và hoạch định chiến lược kinh doanh.

-Tỷ lệ trung cấp của công ty lại chiếm tỷ lệ lớn 50.90% tổng số cán bộ, nhân viên năm 2010 và 2011 và 49.17% trong năm 2012. Số lượng lao động này đều thay đổi không đáng kể.

* Theo giới tính: Số lao động nam làm việc trong công ty luôn lớn hơn số lao động nữ. Năm 2010, 2011 có 67 lao động nam chiếm 60.91% thì số lao động nữ là 43 người chiếm 39.09%. Đến năm 2012 số lao động nam tăng lên 4 người là 71 người chiếm 59.17%, lao động nữ tăng thêm 6 người là 49 người.

Qua phân tích trên đây ta thấy vấn đề sử dụng lao động nam hay nữ là tuỳ thuộc vào tính chất, đặc điểm của công việc, khối lượng công việc để có sự bố trí sắp xếp lao động sao cho hợp lý để đạt được hiệu quả công việc cao nhất

* Theo độ tuổi: ta thấy đội ngũ lao động của Công ty ở nhiều độ tuổi khác nhau trong phạm vi từ 18 cho đến 60 tuổi. Trong đó số lao động từ 18 đến 25 tuổi và từ 25 tuổi đến 30 tuổi chiếm tỷ trọng cao nhất. Bên cạnh những người có kinh nghiệm làm việc lâu năm thì đội ngũ nhân viên trẻ tiềm ẩn sức sáng tạo lớn, năng động, linh hoạt dễ thích nghi với điều kiện công việc.

Theo như lời nhận xét của ban Giám đốc công ty trong hai năm 2010 và 2011 không có biến động, các cán bộ, nhân viên hoạt động tích cực có hiệu quả nên không cần tuyển thêm nhiều lao động nữa, nếu ở đơn vị nào cần thì báo cáo để Công ty xét duyệt và tuyển dụng.

Trong những năm qua, thu nhập bình quân của người lao động trong Công ty đã không ngừng được nâng cao đều đạt mức trung bình khá so với nhiều doanh nghiệp có tên tuổi trong khu vực.

Công ty cũng đã bước đầu quan tâm đến công tác bồi dưỡng, đào tạo đội ngũ cán bộ và lao động. Công ty cũng đã đưa ra các chương trình khuyến

khích để thu hút những người lao động có trình độ về làm việc. Đối với công ty, yếu tố con người ngày càng được coi trọng đặc biệt, muốn sản xuất phát triển, lợi nhuận tăng....doanh nghiệp cần phải có những chế độ chính sách nhằm khuyến khích cả về vật chất lẫn tinh thần cho đội ngũ cán bộ, công nhân viên.

Cụ thể là Công ty phải có một mức thu nhập hợp lý sao cho người lao động có thể thỏa mãn những nhu cầu thiết yếu của mình trong hiện tại và có một phần nhỏ nhằm đảm bảo cho cuộc sống của họ sau này. Những hoạt động này nhằm chuẩn bị lực lượng lao động cho phù hợp với sự phát triển của Doanh nghiệp trong thời gian tới.

2.2 Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

2.2.1 Đánh giá chung hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

Kết quả hoạt đông sản xuất kinh doanh là rất quan trọng đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào. Nó đánh giá xem hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đó có hiệu quả hay không. Do đó chúng ta cần phải xem xét và phân tích kỹ lưỡng để thấy được kết quả kinh tế của nó.

Từ đó tạo ra cơ sở đề ra các quyết định nhằm khai thác tốt nhất mọi tiềm năng trong doanh nghiệp. Giúp doanh nghiệp phát huy được điểm mạnh, khắc phục điểm yếu của chính bản thân doanh nghiệp. Từ đó nâng cao năng suất chất lương và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Bảng 2: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

ĐVT:đồng

STT	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2010/2011		Chênh lệch năm 2011/2012	
							Tuyệt đối	Tương đối(%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
1	**Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**	01	VI.25	205.840.285.629	229.804.784.837	354.190.371.555	23.964.499.208	11,642	124.385.586.718	54,127
2	**Các khoản giảm trừ**	02		61.152.170	300.394.485	708.565.590	239.242.315	391,225	408.171.105	135,878
3	**Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dvụ**	10		205.779.133.459	229.504.390.352	353.481.805.965	23.725.256.893	11,529	123.977.415.613	54,020
4	**Giá vốn hàng bán**	11	VI.27	189.334.308.675	204.758.554.769	312.424.535.076	15.424.246.094	8,147	107.665.980.307	52,582
5	**Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ**	20		16.444.824.784	24.745.835.583	41.057.270.889	8.301.010.799	50,478	16.311.435.306	65,916
6	**Doanh thu hoạt động tài chính**	21	VI.26	32.515.637	33.895.414	48.569.083	1.379.777	4,243	14.673.669	43,291
7	**Chi phí tài chính**	22	VI.28				-		-	
	- Bao gồm: Chi phí lãi vay	*23*			-		-		-	

8	**Chi phí bán hàng**	24		7.237.554.843	15.540.543.300	29.169.638.042	8.302.988.457	114,721	13.629.094.742	87,700
9	**Chi phí quản lý doanh nghiệp**	25		3.256.997.867	3.454.726.012	3.911.098.264	197.728.145	6,071	456.372.252	13,210
10	**Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh**	30		5.982.787.711	5.784.461.685	8.025.103.666	-198.326.026	-3,315	2.240.641.981	38,736
11	**Thu nhập khác**	31		24.403.411	41.000.811	295.510.898	16.597.400	68,013	254.510.087	620,744
12	**Chi phí khác**	32		8.378.175	17.747.962	93.492.854	9.369.787	111,836	75.744.892	426,781
13	**Lợi nhuận khác**	40		16.025.236	23.252.849	202.018.044	7.227.613	45,101	178.765.195	768,788
14	**Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế**	50		5.998.812.947	5.807.714.534	8.227.121.710	-191.098.413	-3,186	2.419.407.176	41,659
15	**Chi phí thuế TNDN hiện hành**	51	VI.30	1.499.703.237	1.451.928.634	2.056.780.428	-47.774.603	-3,186	604.851.794	41,659
16	**Chi phí thuế TNDN hoãn lại**	52	VI.30		-		-		-	
17	**Lợi nhuận sau thuế TNDN**	60		4.499.109.710	4.355.785.901	6.170.341.283	-143.323.810	-3,186	1.814.555.382	41,659
18	**Lãi cơ bản trên cổ phiếu**	70					-		-	

Nguồn: Phòng tài chính kế toán-công ty TNHH Gas Petrolimex Hải phòng

Qua bảng số liệu ta đi phân tích các chỉ tiêu:

* Chỉ tiêu tổng doanh thu:

Doanh thu là số tiền thu nhập của công ty từ việc công ty kinh doanh gas, phụ kiện và các dịch vụ liên quan.

Phân tích số liệu qua 3 năm ta thấy doanh thu tăng, năm 2010 doanh thu là 205.840.285.629đ, năm 2011 là 229.804.784.837đ tăng 23.964.499.208đ tương ứng 11,642%. Năm 2012 doanh thu tăng 124.385.586.718đ tương ứng 54,127% .

* Các khoản giảm trừ doanh thu:

Các khoản giảm trừ của công ty tăng, đây là biến động không tốt với doanh nghiệp. Năm 2010 khoản này là 61.152.170đ đến năm 2011 là 300.394.485đ tăng 239.242.315đ tương ứng 391,225%, sang năm 2012 khoản giảm trừ doanh thu tăng 408.171.105đ tương ứng 135,878% khoản này tăng do lượng hàng bán bị trả lại tăng, tuy tăng nhưng lượng tăng của năm 2012 ít hơn 2011(255,357%). Nguyên nhân khiến lượng hàng bán bị trả lại lớn do công ty vi phạm cam kết trong hợp đồng về chất lượng hàng hóa, chủng loại, quy cách sản phẩm, hoặc do kênh phân phối của doanh nghiệp vi phạm thời hạn giao hàng cho khách hàng. Mặc khác nguyên nhân còn do khách hàng mua hàng kèm theo các cam kết nhưng không thực hiện đúng đủ nên doanh nghiệp phải thu hồi hàng hóa theo thỏa thuận đã đề ra. Vì vậy doanh nghiệp cần có biện pháp khắc phục nhằm giảm lượng hàng bán bị trả lại.

* Lợi nhuận gộp :

Lợi nhuận gộp của doanh nghiệp tăng năm 2010 là 16.444.824.784đ năm 2011 là 24.745.835.583 đ tăng 8.301.010.799đ tương ứng 50,4785 %, năm 2012 lợi nhuận gộp là 41.057.270.889đ tăng so với 2011 là16.311.435.306đ tương ứng 65,916%, chỉ tiêu này tăng do doanh thu tăng, tuy giá vốn hàng bán có tăng nhưng lượng tăng của giá vốn nhỏ hơn lượng tăng doanh thu .

* Doanh thu từ hoạt động tài chính :

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động bất thường của doanh nghiệp và doanh thu thu được từ hoạt động này được gọi là doanh thu từ hoạt động tài chính. Doanh thu từ hoạt động tài chính của công ty năm 2010 là 32.515.637đ, năm 2011 chỉ tiêu này là 33.895.414đ tăng 1.379.777đ (4,243%), doanh thu từ hoạt động tài chính của cty năm 2012 là 48.569.083đ tăng 14.673.669 so vời năm 2011 tương ứng 43,291% .

* Chi phí bán hàng và quản lý doanh ngiệp:

- Chi phí bán hàng: Năm 2011 chi phí bán hàng là 15.540.543.300đ tăng 8.302.988.457đ tương ứng 114,721% so với năm 2010, năm 2012 chi phí này vẫn tiếp tục tăng 13.629.094.742 đ (87%) so với năm 2011, tuy chi phí này tăng là không tốt nhưng tỷ lệ tăng của năm 2012 giảm 27,021% so với năm 2011 .

- Chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí này năm 2011 tăng 6,071% so vời năm 2010, năm 2012 tăng 13,21% so với năm 2011. Khoản chi phí này của doanh nghiệp không có xu hướng giảm mà tiếp tục tăng

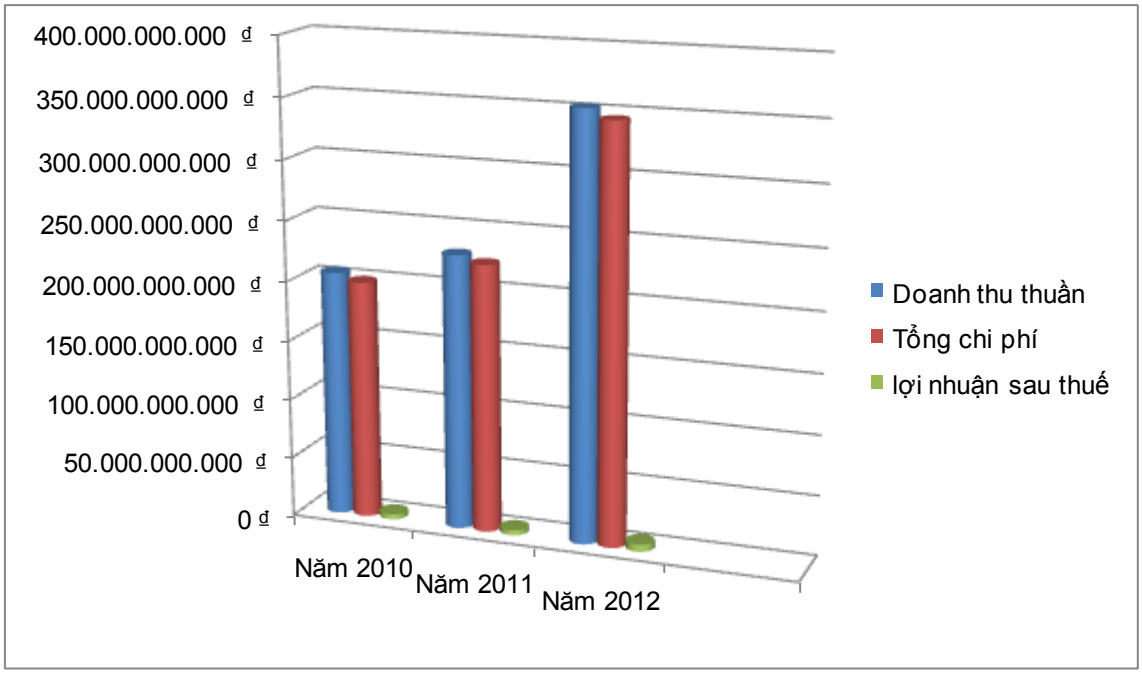
Chi phí tăng do lam phát tăng cao, giá xăng dầu biến động không ngừng kéo theo chi phí tăng, và doanh nghiệp chưa quản lý tốt việc sử dụng chi phí.

* Lợi nhuận sau thuế:

Năm 2010 lợi nhuận sau thuế là 4.499.109.710đ, năm 2011 chỉ tiêu này giảm 143.323.810đ tương ứng giảm 3,186%. Lợi nhuận năm 2011 giảm là do chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp của năm tăng cao. Năm 2012 lợi nhuận sau thuế là 6.170.341.283đ tăng 41,659% so với 2011. Đây là dấu hiệu tốt của doanh nghiệp .

Để thấy rõ hơn kết quả kinh doanh của công ty trong 3 năm qua, ta xét biểu đồ:

Sơ đồ: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận



Qua đồ thị ta có thể thấy tổng quát hơn tình hình kinh doanh của công ty trong 3 năm 2010-2012. Doanh thu và chi phí của doanh nghiệp đều tăng, năm 2011 tỷ lệ tăng của chi phí lớn hơn tỷ lệ tăng doanh thu khiến cho lợi nhuận sau thuế năm 2011 có giảm, nhưng lợi nhuận đã tăng lại vào năm 2012.

2.2.2 Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty .

2.2.2.1 Chỉ tiêu về doanh số, lợi nhuận

Ta xét tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần, chỉ tiêu này phản ánh một đồng doanh thu thu được có bao nhiêu đồng lợi nhuận .

$$\text{Tỷ suất LNST/DT} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Bảng 3:Chỉ tiêu lợi nhuân, doanh số

ĐVT:đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2010/2011		Chênh lệch năm 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Doanh thu thuần**	205.779.133.459	229.504.390.352	353.481.805.965	23.725.256.893	11,529	123.977.415.613	54,020
2	**Lợi nhuận sau thuế**	4.499.109.710	4.355.785.901	6.170.341.283	-143.323.810	-3,186	1.814.555.382	41,659
3	**Tỷ suất LNST/DTT(2/1)**	0,022	0,019	0,017	-0,003	-13,194	-0,002	-8,026

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011,2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải phòng

Xét số liệu bảng 3 ta thấy:

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu của công ty năm 2010 là 0,022 lần, năm 2011 là 0,019 giảm 0,003 lần tương ứng 13,194%, năm 2012 tỷ suất này là 0,017 lần giảm 0,002 lần so với năm 2011. Điều này chứng tỏ năm 2010 trong 1000 dồng doanh thu thu được chỉ có 22 đồng lợi nhuận, năm 2011 là 19 đồng và năm 2012 còn 17 đồng. Tỷ lệ này giảm cho thấy tổng thể doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả hơn.

2.2.2.2 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn

*** Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

Vốn được biểu hiện là một khoản tiền bỏ ra nhằm mục đích kiếm lời. Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là biểu hiện của toàn bộ tài sản của doanh nghiệp bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lời.

Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp :

Bảng 4: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

ĐVT:đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối(%)
1	**Doanh thu thuần**	205.779.133.459	229.504.390.352	353.481.805.965	23.725.256.893	11,529	123.977.415.613	54,020
2	**Lợi nhuận sau thuế**	4.499.109.710	4.355.785.901	6.170.341.283	-143.323.810	-3,186	1.814.555.382	41,659
3	**Vốn kinh doanh bình quân**	112.996.321.829	114.955.109.732	115.723.869.057	1.958.787.903	1,733	768.759.325	0,669
4	**Hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh (1/3)**	1,821	1,996	3,055	0,175	9,629	1,058	52,996
5	**Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh(2/3)**	0,040	0,038	0,053	-0,002	-4,835	0,015	40,717

Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011, 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh phản ánh cứ 1 đồng vốn kinh doanh bình quân tham gia vào kinh doanh trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Năm 2010 cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ thu được 1,821 đồng doanh thu, năm 2011 thu được 1,996 đồng tăng 0, 175 đồng, năm 2012 hệ số này tiếp tục tăng,1 đồng vốn kinh doanh đã tạo ra 3,055 đồng doanh thu, tăng 1,058 đồng tương ứng 52,996. Nguyên nhân chủ yếu do doanh thu thuần của doanh nghiệp năm 2011 tăng 23.725.256.893đ (11,529%), năm 2012 tăng 123.977.415.613 đ(54,02%), điều này cho thấy doanh nghiệp sử dụng vốn có hiệu quả hơn.

Xét chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh ta thấy:

Năm 2010 cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra trong kỳ sẽ thu được 0,04 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2011 là 0,38 đồng giảm 0,002 đồng . Nguyên nhân do chi phí tăng làm lợi nhuận sau thuế giảm 143.323.810 đ (3,186%), trong khi vốn kinh doanh tăng 1.958.787.903đ (1,733%). Sang năm 2012 ta thu được 0,053 đồng tăng so với năm 2011 là 0,015 đồng, chỉ tiêu này tăng do lợi nhuận sau thuế tăng 41,659% trong khi vốn kinh doanh chỉ tăng 0,669%.

*** Hiệu quả sử dụng vốn cố định**

Vốn cố định là số vốn đầu tư trước để mua sắm, xây dựng hay lắp đặt tài sản cố định hữu hình và vô hình. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định là một nội dung quan trọng của hoạt động tài chính doanh nghiệp thông qua đó doanh nghiệp có những căn cứ xác đáng để đưa ra các quyết định về mặt tài chính như điều chỉnh quy mô, cơ cấu vốn đầu tư của mình…Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả vốn cố định :

Bảng 5: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

ĐVT:đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Doanh thu thuần**	205.779.133.459	229.504.390.352	353.481.805.965	23.725.256.893	11,529	123.977.415.613	54,020
2	**VCĐ bình quân**	62.373.009.358	60.971.234.954	57.236.853.639	- 1 401.774.404	-2,247	-3.734.381.315	-6,125
3	**Lợi nhuận sau thuế**	4.499.109.710	4.355.785.901	6.170.341.283	-143.323.810	-3,186	1.814.555.382	41,659
4	**Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/2)**	3,299	3,764	6,176	0,465	14,094	2,412	64,069
5	**Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định (3/2)**	0,072	0,071	0,108	-0,001	-1	0,036	50,901

Nguồn: Báo cáo tài chính công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng năm 2011, 2012

Hiệu suất sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp trong 3 năm tăng, năm 2010 cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra sẽ thu được 3,299 đồng doanh thu, năm 2011 thu được 3,764 đồng tăng 0,465 đồng (14,094%), năm 2012 thu được 6,176 đồng tăng 2,412 đồng (64,069%). Nguyên nhân do:

Năm 2011doanh thu thuần tăng 11,529% trong khi vốn cố định bình quân giảm 2,247%, năm 2012 doanh thu thuần tăng 54,02% vốn cố định giảm 6,125%.

Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định: Ta thấy doanh nghiệp năm 2010 bỏ ra 1 đồng vốn cố định thu lại được 0,072 đồng lợi nhuận sau thuế, năm giảm còn 0,071 đồng, năm 2012 tăng lên là 0,108 đồng tăng 0,036 đồng tương ứng 50,901%. Nguyên nhân do sự tăng giảm này là do năm 2011 tỷ lệ giảm của lợi nhuận sau thuế là 3,186% lớn hơn vốn cố định bình quân (2,247%), năm 2012 tăng do lợi nhuận sau thuế tăng 41,659% trong khi vốn cố định tiếp tục giảm là 6,125%.

Nhờ việc giảm chi phí sử dụng vốn cố định đã giúp doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp tăng, để có kết quả cao hơn nữa trong thời gian tới doanh nghiệp cần tiếp tục có các biện pháp tiết kiệm chi phí sử dụng vốn cố định .

*** Hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động nguyên vật liệu, bán thành phẩm…..Nó chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh và không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm. Cũng có thể nói vốn lưu động của doanh nghiệp là vốn bằng tiền ứng trước để đầu tư, mua sắm các tài sản lưu động của doanh nghiệp .

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Lợi nhuận sau thuế**	4.499.109.710	4.355.785.901	6.170.341.283	-143.323.810	-3,186	1.814.555.382	41,659
2	**Vốn lưu động bình quân**	50.623.312.471	53.983.874.778	58.487.015.418	3.360.562.307	6,638	4.503.140.640	8,342
3	**Doanh thu thuần**	205.779.133.459	229.504.390.352	353.481.805.965	23.725.256.893	11,529	123.977.415.613	54,020
4	**Tỷ suất lợi nhuận VLĐ (1/2)**	0,089	0,081	0,105	-0,008	-9,212	0,025	30,752
5	**Số vòng quay VLĐ (3/2)**	4,065	4,251	6,044	0,186	4,587	1,792	42,161
6	**Số ngày 1 vòng quay VLĐ (360ngày/5)**	88,563	84,679	59,566	-3,884	-4,385	-25,113	-29,657
7	**Hệ số đảm nhiệm VLĐ (2/3)**	0,246	0,235	0,165	-0,011	-4,385	-0,070	-29,657

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2011, 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

Qua bảng trên ta xét:

Năm 2010 tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động là 0,089 lần, năm 2011 là 0,081 giảm 0,008 lần so với năm 2010. Điều này chứng tỏ năm 2010 cứ 1 đồng vốn lưu động bình quân bỏ ra thu được 0,089 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2011 là 0,081 đồng. Nguyên nhân giảm do lợi nhuận sau thuế giảm 3,186% trong khi vốn lưu động bình quân tăng 6,638% . Năm 2012 hệ số này là 0,105 lần tăng 0,025 lần, thời điểm này 1 đồng vốn lưu động bỏ ra đã thu được 0,105 đồng lợi nhuận sau thuế, do tỷ lệ tăng của lợi nhuận sau thuế là 41,659% còn tỷ lệ tăng của vốn lưu động là 8,342%.

Số vòng quay vốn lưu động: Năm 2010 vốn lưu động quay được 4,065 vòng trong một năm, năm 2011 là 4,251 vòng làm cho số ngày 1 vòng quay vốn lưu động giảm từ 89 ngày xuống 85 ngày. Năm 2012 là 6,044 vòng/năm tăng 1,792 vòng làm cho số ngày 1 vòng quay vốn lưu động tiếp tục được rút ngắn xuống còn 60 ngày /vòng. Có được kết quả trên là do:

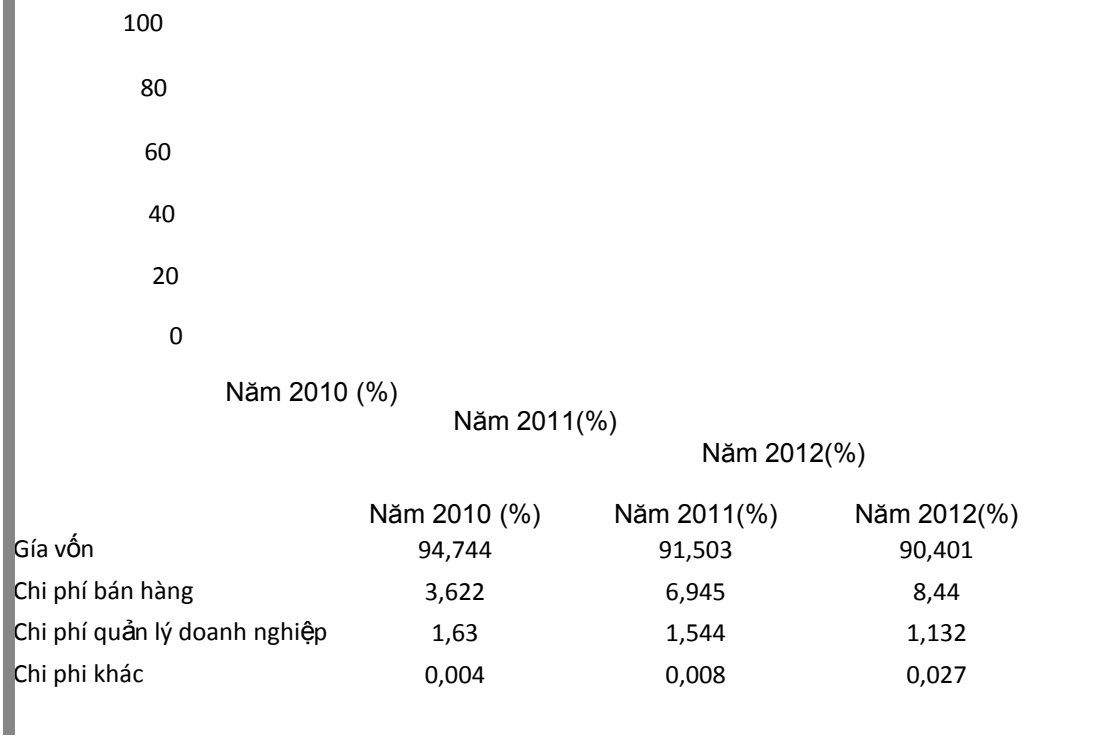
Năm 2011 tỷ lệ tăng của doanh thu thuần là 11,529%, dù vốn lưu động tăng nhưng tỷ lệ tăng là 6,638%. Năm 2012 doanh thu tiếp tục tăng 54,02% trong khi vốn lưu động chỉ tăng 8,324%.

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2010 là 0,246 chứng tỏ để có được 1 đồng doanh thu thì cần bỏ ra 0,246 đồng vốn lưu động, năm 2011, 2012 hệ số này tương ứng là 0,245 lần và 0,165 lần. Hệ số này giảm cho thấy hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp chưa cao, số vốn lưu động tiết kiệm được nhỏ. Doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả nguồn vốn lưu động.

2.2.2.3 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp bỏ ra trong 1 thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Xét sơ đồ sau:

Biểu đồ: Cơ cấu chi phí của doanh nghiệp giai đoạn 2010-2012



	Năm 2010 (%)	Năm 2011(%)	Năm 2012(%)
Gía vốn	94,744	91,503	90,401
Chi phí bán hàng	3,622	6,945	8,44
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1,63	1,544	1,132
Chi phi khác	0,004	0,008	0,027

NX: Qua biểu đồ cơ cấu chi phí của doanh nghiệp giai đoạn 2010-2012 ta có thể thấy được tỷ lệ từng loại chi phí trên tổng chi phí của doanh nghiệp bỏ ra trong kỳ.Tỷ lệ giá vốn hàng bán giảm cụ thể năm 2010 là 94,744%, năm 2011 là 91,503% và năm 2012 là 90,401%. Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm từ 1,63% (2010) xuống 1,544% (2011) và chiếm 1,132% (2012). Tỷ lệ chi phí bán hàng tăng chiếm 3,622% trên tổng chi phí (2010), năm 2011 là 6,945% và năm 2012 là 8,44%. Chi phí khác chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong chi phí.

Bảng 7: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.

ĐVT:đồng

STT	Chỉ tiêu	2010	2011	2012	So sánh 2010/2011		So sánh 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Gía vốn**	189.334.308.675	204.758.554.769	312.424.535.076	15.424.246.094	8,147	107.665.980.307	52,582
2	**Chi phí BH**	7.237.554.843	15.540.543.300	29.169.638.042	8.302.988.457	114,721	13.629.094.742	87,700
3	**Chi phí QLDN**	3.256.997.867	3.454.726.012	3.911.098.264	197.728.145	6,071	456.372.252	13,210
4	**Chi phí khác**	8.378.175	17.747.962	93.492.854	9.369.787	111,836	75.744.892	426,781
5	**Tổng chi phí (1+2+3+4)**	199.837.239.560	223.771.572.043	345.598.764.236	23.934.332.483	11,977	121.827.192.193	54,443
6	**Doanh thu thuần**	205.779.133.459	229.504.390.352	353.481.805.965	23.725.256.893	11,529	123.977.415.613	54,020
7	**Lợi nhuận sau thuế**	4.499.109.710	4.355.785.901	6.170.341.283	-143.323.810	-3,186	1.814.555.382	41,659
8	**Hiệu suất sử dụng chi phí(6/5)**	1,03	1,026	1,023	-0,004	-0,396	-0,003	-0,255
9	**Tỷ suất lợi nhuận chi phí (7/5)**	0,023	0,019	0,018	-0,003	-13,358	-0,002	-8,26

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2011, 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

Năm 2010 tổng chi phí là 199.837.239.560đ, năm 2011 là 223.771.572.043đ tăng 23.934.332.483đ(11,977%), chi phí tăng do: giá vốn tăng 15.424.246.094đ (8,147%) cụ thể trong năm 2011 giá gas điều chỉnh tăng 10 lần giảm 6 lần. Chi phí bán hàng tăng 8.302.988.457đ (114,721%). Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 197.728.145đ (6,071%) và chi phí khác tăng 9.369.787đ (111,836%).

Năm 2012 tổng chi phí là 345.598.764.236đ tăng 121.827.192.193 đ (54,443%) cụ thể do: Năm 2012 giá gas tăng 9 lần giảm 7 lần đã khiến giá vốn tăng 107.665.980.307đ (52,582%), chi phí bán hàng tăng 13.629.094.742 đ (87,7%), chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 456.372.252 đ (13,21%) và cuối cùng do chi phí khác tăng 75.744.892đ (426,781%). Có thể thấy tỷ lệ tăng của chi phí trong doanh nghiệp 3 năm qua là khá cao, doanh nghiệp cần có biện pháp quản lý, sử dụng tiết kiệm chi phí.

Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2010 là 1,03 lần, năm 2011 là 1,026 lần giảm 0,004lần (0,396%), năm 2012 là 1,023 giảm 0,003 lần ứng với 0,255% so với năm 2011. Chỉ tiêu này nói lên cứ một đồng công ty bỏ ra phục vụ cho quá trình kinh doanh thì thu lại được bao nhiêu đồng doanh thu. Năm 2010 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thu được 1,03 đồng doanh thu, năm 2011 là 1,026 đồng và năm 2012 là 1,023đồng. Doanh nghiệp có lãi, nhưng khá ít. Hiệu suất sử dụng chi phí giảm là do tổng chi phí tăng cao, doanh thu tăng nhưng tỷ lệ tăng còn nhỏ hơn tỷ lệ tăng chi phí. Chứng tỏ trong những năm vừa qua tình hình sử dụng chi phí của doanh nghiệp không thật sự hiệu quả, doanh nghiệp cần tìm những biện pháp để làm tăng hiệu quả sử dụng chi phí.

Tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2010 là 0,023 lần, năm 2011 là 0,019 lần giảm 13,538%, năm 2012 chỉ tiêu này là 0,018 lần giảm 8,26%.Chứng tỏ năm 2010 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra doanh nghiệp thu được 0,023 đồng lợi nhuận, năm 2011 thu được 0.019 đồng và năm 2012 là 0,018 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này giảm là do năm 2011 LNST giảm so với 2010 trong khi chi phí tăng cao, năm 2012 lợi nhuận sau thuế đã tăng nhưng tỷ lệ tăng nhỏ hơn tỷ lệ

tăng chi phí, doanh nghiệp cần cố gắng trong việc sử dụng chi phí để làm tăng lợi nhuận.

2.2.2.4 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.

Nguồn nhân lực là nguồn lực quan trọng của đất nước nói chung và của bản thân doanh nghiệp nói riêng, đội ngũ nhân lực có tài sẽ đem lại hiệu quả kinh tế cao.

Để đánh giá tình hình lao động của công ty trong năm vừa qua có hiệu quả hay không ta xem xét bảng sau:

Bảng 8:Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

ĐVT:đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Tổng số lao động**	110	110	120	0	-	10	9,09
2	**Doanh thu thuần**	205.779.133.459	229.504.390.352	353.481.805.965	23.725.256.893	11,529	123.977.415.613	54,020
3	**Lợi nhuận sau thuế**	4.499.109.710	4.355.785.901	6.170.341.283	-143.323.810	-3,186	1.814.555.382	41,659
4	**Năng suất lao động (2/1)**	1.870.719.395	2.086.403.549	2.945.681.716	215.684.154	11,529	859.278.168	41,185
5	**Sức sinh lời 1 lao động (3/1)**	40. 900. 997	39 .598. 054	51 .419. 511	- 1 .302. 944	-3,186	11. 821. 457	29,854

Nguồn: Phòng tổ chức hành chính công ty TNHH Gas Petrolimex Hải phòng

Qua số liệu trên ta thấy số lao động năm 2010 và năm 2011 không có biến chuyển về số lượng, năm 2012 tăng 10 nhân viên ứng với 9,09%, việc tuyển thêm nhân viên đã góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

Năng suất lao động tăng, cụ thể năm 2010 năng suất lao động là 1.870.719.395 đồng/người, năm 2011 là 2.086.403.549đồng/người tăng 215.684.154đ/người (11,529%) và năm 2012 là 2.945.681.716đồng/người tăng 859.278.168đ/người (41,185%). Năng suất lao động tăng khiến doanh thu tăng , có thể coi đây là thành tích của doanh nghiệp.

Sức sinh lời 1 lao động năm 2010 là 40.900.997đồng/người, năm 2011 là 39.598.054 đồng/người giảm1.302.944 đồng/người so với 2010, khiến lợi nhuận giảm 3,186%, năm 2012 chỉ tiêu này là 51.419.511 đồng/người tăng 11.821.457 đồng /người, đây là dấu hiệu tốt vì nó làm cho tổng lợi nhuận tăng lên 41,659% trong khi mức tăng số lượng lao động thấp hơn với giá tri 9,09%.

Qua 3 năm ta có thể thấy doanh nghiệp đã cố gắng trong công tác quản lý sử dụng lao động, nhằm nâng cao hiệu quả làm việc của lao động góp phần tăng lợi nhuận, doanh nghiệp cần tiếp tục có các biện pháp khắc phục những tồn tại cũng như phát huy hơn nữa những thành tích nói trên.

2.2.2.5 Chỉ tiêu tài chính căn bản:

*** Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

Các chỉ số về khả năng thanh toán phản ánh tính độc lập và chất lượng của công tác tài chính của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tài chính tốt thì doanh nghiệp ít phải đi vay nợ, khả năng thanh toán đảm bảo kịp thời và ngược lại. Để có khả năng thanh toán tốt thì doanh nghiệp phải luôn duy trì mức luân chuyển các khoản nợ phải trả để chuẩn bị cho các khoản phải thanh toán, đảm bảo quá trình kinh doanh được thuận lợi

Bảng 9: Chỉ tiêu khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1:Tổng tài sản	đ	113.815.272.704	116.199.946.758	115.352.791.354	2.384.674.054	2,095	-847.155.404	-0,729
2:Tài sản lưu động	đ	51.094.077.035	56.978.672.520	60.100.358.315	5.884.595.485	11,517	3.121.685.795	5,479
3:Hàng tồn kho	đ	2.798.563.792	4.103.563.792	4.148.486.519	1.305.000.000	46,631	44.922.727	1,095
4:Vốn bằng tiền	đ	1.234.562.467	3.192.017.626	545.915.947	1.957.455.159	158,555	-2.646.101.679	-82,897
5:Tổng nợ phải trả	đ	92.028.738.170	94.412.419.413	93.633.506.577	2.383.681.243	2,590	-778.912.836	-0,825
6:Các khoản nợ ngắn hạn	đ	55.688.472.117	56.088.263.030	56.617.830.577	399.790.913	0,718	529.567.547	0,944
Hệ số thanh toán tổng quát (1/5)	Lần	1,237	1,231	1,232	-0,006	-0,482	0,001	0,097
Hệ số thanh toán hiện thời (2/6)	Lần	0,917	1,016	1,062	0,098	10,722	0,046	4,492
Hệ số thanh toán nhanh ((2-3)/6)	Lần	0,867	0,943	0,988	0,075	8,702	0,046	4,829
Hệ số thanh toán tức thời (4/6)	Lần	0,022	0,057	0,010	0,035	156,712	-0,047	-83,057

Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2011, 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

Qua bảng số liệu trên ta thấy:

Hệ số thanh toán tổng quát của công ty phản ánh khả năng thanh toán chung của các loại tài sản ở doanh nghiệp. Năm 2010 hệ số này là 1,237 lần, chứng tỏ 1 đồng đi vay của doanh nghiệp có 1,237 đồng tài sản đảm bảo, năm 2011 là 1,231 đồng giảm 0,006 đồng (0,482%), hệ số này giảm là do tổng nợ phải trả tăng 2.383.681.243đ (2,59%) trong khi tổng tài sản chỉ tăng 2.384.674.054đ (2,095%). Năm 2012 là 1,232 đồng tăng 0,001 đồng tương ứng 0.097% so với năm 2011 do nợ phải trả giảm 0,825% lớn hơn tỷ lệ giảm của tài sản (0,729%). Tuy đã tăng nhưng hệ số này vẫn thấp cho thấy khả năng thanh toán chung của công ty còn khó khăn .

Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Năm 2010 hệ số này là 0,917 lần cho thấy doanh nghiệp đang rơi vào tình trạng khó khăn , sang năm 2011 hệ số này là 1,016 lần, và đến năm 2012 hệ số này đã là 1.062 lần, cho thấy tình hình thanh toán hiện thời của doanh nghiệp 2 năm gần đây ở mức bình thường chấp nhận được. Nguyên nhân tăng là do tỷ lệ tăng của TSLĐ lớn hơn tỷ lệ tăng của nợ ngắn hạn cụ thể:

+ Năm 2011 tài sản lưu động là 56.978.672.520đ tăng 5.884.595.485 đ (11,517%) so với năm 2010 trong đó: vốn bằng tiền tăng 11,571%, khoản phải thu tăng 6,261% và hàng tồn kho tăng 46,631% cuối cùng là tài sản ngắn hạn khác tăng 0,097%. Trong khi nợ ngắn hạn là 56.988.263.030đ, tăng 399.790.913đ (0,718%) so với năm 2010.

+ Năm 2012 tài sản lưu động là 60.100.358.315đ tăng 3.121.685.795 đ (5,479%) cụ thể: do khoản phải thu tăng 13,072% và hàng tồn kho tăng 1,095%. Nợ ngắn hạn là 56.617.830.577đ tăng 529.567.547 đ(0,944%).

Hệ số thanh toán nhanh năm 2010 là 0,867 lần, năm 2011 là 0,943 lần tăng 0,075 lần (8,702%). Năm 2012 là 0,988 lần tăng 0,046 lần (4,829%). Tuy tăng nhưng hệ số này <1 cho thấy doanh nghiệp còn gặp khó khăn trong việc thanh

toán. Nguyên nhân do nợ ngắn hạn của doanh nghiệp lớn hơn các tài sản có khả năng thanh khoản cao như: tiền, các loại chứng khoán ngắn hạn, khoản phải thu.

Hệ số thanh toán tức thời đánh giá sát hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền. Hệ số này năm 2010 là 0,022 lần cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền của doanh nghiệp còn khó khăn , năm 2011 hệ số này là 0,057 lần chứng tỏ doanh nghiệp đã thanh toán rất tốt các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và khoản tương tiền của doanh nghiệp hay nói cụ thể hơn do năm 2011 vốn bằng tiền của doanh nghiệp tăng 158,555%. Năm 2012 hệ số này là 0,01 lần, giảm 83,057% so với năm 2011, nguyên nhân là do vốn bằng tiền giảm 82,897%. Có thể nói đây là năm rất khó khăn của doanh nghiệp trong việc thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền.

Nói chung tình hình thanh toán nợ của công ty còn gặp nhiều khó khăn, doanh nghiệp cần có các biện pháp quản lý thu hồi công nợ, quản trị vốn bằng tiền hiệu quả hơn nhằm nâng cao khả năng thanh toán của công ty.

*** Hệ số cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản** .

- Hệ số cơ cấu nguồn vốn :

Cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp là tương quan tỷ lệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với nợ phải trả ở doanh nghiệp, để phân tích được cơ cấu nay ta xét bảng sau:

Bảng 10: Bảng phân tích cơ cầu nguồn vốn của doanh nghiệp

ĐVT:đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2010/2011	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**A:Nợ phải trả**	92.028.738.170	94.412.419.413	93.633.506.577	2.383.681.243	2,590	-778.912.836	-0,825
2	**I:Nợ ngắn hạn**	55.688.472.117	56.088.263.030	56.617.830.577	399.790.913	0,718	529.567.547	0,944
3	**II:Nợ dài hạn**	36.340.266.053	38.324.156.383	37.015.676.000	1.983.890.330	5,459	-1.308.480.383	-3,414
4	**B:Nguồn vốn chủ sở hữu**	21.786.534.534	21.682.527.345	21.719.284.777	-104.007.189	-0,477	36.757.432	0,170
5	**I:Nguồn vốn quỹ**	21.786.534.534	21.682.527.345	21.719.284.777	-104.007.189	-0,477	36.757.432	0,170
6	**II:Nguồn kinh phí quỹ khác**	(213.465.466)	(317.472.655)	(280.715.223)	-104.007.189	48,723	36.757.432	-11,578
7	**Tổng nguồn vốn**	113.815.272.704	116.094.946.758	115.352.791.354	2.279.674.054	2,003	-742.155.404	-0,639
8	**Hệ số nợ (1/7)**	0,809	0,813	0,812	0,004	0,494	-0,002	-0,246
9	**Hệ số VCSH(4/7)**	0,191	0,187	0,188	-0,004	-2,094	0,001	0,535

Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2011, 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

Qua bảng 10 ta thấy :

Hệ số nợ phản ánh một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn đi vay. Năm 2010 hệ số này là 0.809 lần, năm 2011 tăng lên là 0,813 lần, việc tăng này do nợ tỷ lệ nợ phải trả tăng cao hơn tỷ lệ nguồn vốn cụ thể: Năm 2010 nợ phải trả là 92.028.738.170đ, năm 2011 nợ phải trả là 94.412.419.413đ tăng 2.383.681.243đ (2,59%) trong khi tổng vốn năm 2011 chỉ tăng 2.279.674.054đ (2,003%). Năm 2012 hệ số nợ giảm còn là 0,812 lần, do nợ phải trả giảm 778.912.836đ (0,825%), tuy tổng vốn giảm nhưng tỷ lệ giảm nhỏ hơn chỉ giảm 742.155.404đ (0,639%). Hệ số này giảm nhưng lại gần bằng 1 chứng tỏ khả năng độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp kém, dẫn đến tình trạng khó khăn khi chủ nợ đòi thanh toán.

Hệ số vốn chủ sở hữu của công ty khá nhỏ, năm 2010 hệ số này chỉ là 0,191 lần, năm 2011 là 0,187 lần và 2012 là 0,188 lần, chứng tỏ trong 1 đồng vốn vay vốn chủ sở hữu doanh ngiệp chỉ có 0,191 đồng (2010), năm 2011 là 0,187 đồng, năm 2012 là 0,188 đồng. Cho thấy sự độc lập về tài chính của doanh nghiệp là thấp, doanh nghiệp chịu sự ràng buộc, sức ép của chủ nợ .

- Hệ số cơ cấu tài sản :

Hệ số này phản ánh mức độ đầu tư vào các loại tài sản của doanh nghiệp, để phân tích cơ cấu này ta xét bảng:

.

Bảng 11: Bảng phân tích cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010 /2011		Chênh lệch 2011/2012	
A:Tài sản ngắn hạn	51.094.077.035	56.978.672.520	60.100.358.315	5.884.595.485	11,517%	3.121.685.795	5,479%
I:Tiền và các khoản đương tiền	1.234.562.467	3.192.017.626	545.915.947	1.957.455.159	158,555%	-2.646.101.679	-82,897%
III:Các khoản phải thu ngắn hạn	41.796.178.633	44.413.225.265	50.218.967.346	2.617.046.632	6,261%	5.805.742.081	13,072%
IV:Hàng tồn kho	2.798.563.792	4.103.563.792	4.148.486.519	1.305.000.000	46,631%	44.922.727	1,095%
V:Tài sản ngắn hạn khác	5.264.772.143	5.269.865.837	5.186.988.503	5.093.694	0,097%	-82.877.334	-1,573%
B:Tài sản dài hạn	62.721.195.669	59.221.274.238	55.252.433.039	-3.499.921.431	-5,580%	-3.968.841.199	-6,702%
I:Tài sản cố định	18.627.848.538	18.227.148.538	17.486.994.746	-400.700.000	-2,151%	-740.153.792	-4,061%
II:Tài sản dài hạn khác	44.093.347.131	40.994.125.700	37.765.438.293	-3.099.221.431	-7,029%	-3.228.687.407	-7,876%
Tổng tài sản	113.815.272.704	116.199.946.758	115.352.791.354	2.384.674.054	2,095%	-847.155.404	-0,729%
Tỷ suất đầu tư TSDH	0,551	0,510	0,479	-0,041	-7,518%	-0,031	-6,017%
Tỷ suất đầu tư TSNH	0,449	0,490	0,521	0,041	9,229%	0,031	6,253%

Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2011, 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

Từ bảng 11 ta thấy:

Tỷ số đầu tư TSDH năm 2010 của công ty là 0,551 lần, năm 2011 giảm xuống còn 0,51 lần và năm 2012 tiếp tục giảm xuống là 0,479 lần. Chứng tỏ năm 2010 cứ 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh sẽ dành 0,551 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn, năm 2011 là 0,51 đồng và năm 2012 là 0,479 đồng. Do doanh nghiệp giảm đầu tư vào các loại tài sản dài hạn cụ thể:

+Tài sản cố định: năm 2011 giảm 400.700.000đ (2,151%), năm 2012 giảm 740.153792đ (4,061%).

+Tài sản dài hạn khác hay chính là khoản chi phí trả trước dài hạn: Chi phí trả trước dài hạn chiếm tỷ lệ khá lớn trong tài sản dài hạn của doanh nghiệp, là công ty kinh doanh gas nên chi phí trả trước này là dùng cho việc đầu tư vỏ bình gas, vỏ bình gas không được xem là tài sản cố định nên công ty liệt khoản này vào chi phí trả trước dài hạn. Năm 2011 khoản mục này giảm 3.099.221.431đ (7,029%), năm 2012 giảm 3.228.687.407đ (7,876%).

Tỷ số đầu tư TSNH qua 3 năm tăng tương đối đều, năm 2010 cứ 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh công ty sẽ dành 0,449đ cho đầu tư tài sản ngắn hạn, năm 2011 là 0,490 đ tăng 9,229%, năm 2012 tiếp tục tăng là 0,521đ tương ứng 6,253%. Để tìm hiểu rõ ta đi vào phân tích từng nhân tố ảnh hưởng trong tài sản ngắn hạn :

+Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2011 tăng đột biến so với năm 2010 (158,555%). Sang năm 2012 lượng tiền lại giảm 82,897% so với năm 2011. Lượng vốn bằng tiền trong doanh nghiệp không ổn định .

+ Các khoản phải thu ngắn hạn: qua 3 năm 2010-2012 tăng mà chủ yếu là khoản thu của khách hàng, điều này cho thấy doanh nghiệp chưa quản lý đồng vốn chặt chẽ và chưa có phương thức thanh toán tiền hàng phù hợp với khách hàng làm ảnh hưởng đến tốc độ chu chuyển vốn và hiệu quả sử dụng vốn. Doanh nghiệp cần lựa chọn phương thức thanh toán thích hợp cho từng đối tượng cũng như thị trường, và từng mặt hàng.

+Hàng tồn kho: lượng hàng tồn kho của doanh nghiệp tăng, đặc biệt là năm 2011 tăng 46,431% so với năm 2010, năm 2012 tỷ lệ tăng này đã giảm chỉ tăng 1,095% .

Ngoài ra các tài sản ngắn hạn khác biến động với một tỷ lệ nhỏ, chỉ cần doanh nghiệp quản lý chặt chẽ, sử dụng đúng mục đích, nhanh chóng thu hồi, xử lý, khỏi mất vốn và sử dụng vốn có hiệu quả.

***Phân tích các chỉ số hoạt động:**

- Số vòng quay hàng tồn kho :

Bảng 12: Tốc độ quay hàng tồn kho

ĐVT:đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch năm 2010/2011		Chênh lệch năm 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Gía vốn hàng bán**	189.334.308.675	204.758.554.769	312.424.535.076	15.424.246.094	8,147	107.665.980.307	52,582
2	**Trị giá HTK bình quân**	2.698.563.792	3.398.563.792	4.073.525.156	700.000.000	25,940	674.961.364	19,860
3	**Số vòng quay HTK (1/2)**	70,161	60,249	76,696	-9,913	-14,128	16,448	27,300
4	**Số ngày quay 1 vòng HTK (360 ngày/3)**	5,131	5,975	4,694	0,844	16,453	-1,281	-21,445

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2011, năm 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải phòng

Qua bảng tốc độ quay hàng tồn kho ta có nhận xét:

Năm 2010 số vòng quay hàng tồn kho là 70,161 vòng/năm, chứng tỏ năm đó doanh nghiệp có khoảng 70 lần nhập kho, khoảng 6 ngày nhập một lô, năm 2011 là 60,249 vòng/năm giảm 10 vòng/năm (14,128%) với 6 ngày 1 lần nhập hàng. Năm 2012 công ty có 76,696 lần nhập kho tăng 16,448 lần (27,3%), tương ứng 5 ngày 1 lần nhập. Tuy số lượng hàng tồn kho lớn và tăng liên tục tục nhưng số vòng quay hàng tồn kho của công ty tương đối nhanh, với số ngày của mỗi lần nhập kho nhỏ, cho thấy doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn, thể hiện qua doanh thu bán hàng của doanh nghiệp tăng qua các năm. Hàng tồn kho của công ty tăng liên tục là do giá gas những năm vừa qua trên thế giới tăng, nên doanh nghiệp đã dự trữ một lượng hàng để đáp ứng nhu cầu kinh doanh và tránh tình trạng biến động giá gas. Tuy nhiên doanh nghiệp cần xem xét đến các loại chi phí phát sinh như: chi phí đặt hàng, chi phí lưu trữ hay chi phí thiệt hại khi không có hàng…Cũng như ảnh hưởng của lượng hàng tồn kho đến sự luân chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp.

* Phân tích số vòng quay các khoản phải thu :

Bảng 13: Số vòng quay các khoản phải thu

ĐVT:đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Doanh thu thuần**	205.779.133.459	229.504.390.352	353.481.805.965	23.725.256.893	11,529	123.977.415.613	54,020
2	**Khoản phải thu bình quân**	41.619.873.742	43.104.701.949	47.316.096.306	1.484.828.207	3,568	4.211.394.357	9,770
3	**Vòng quay khoản phải thu (1/2)**	4,944	5,324	7,471	0,380	7,688	2,146	40,311
4	**Kỳ thu tiền bình quân (2*360)/1**	72,812	67,614	48,189	-5,198	-7,139	-19,425	-28,730

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2011, năm 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải phòng

Thông qua bảng phân tích trên chúng ta thấy số vòng quay các khoản phải thu năm 2010 là 4,944 vòng/năm, năm 2011 là 5,324 vòng/năm, tăng 0,38 vòng (7,688%) tốc độ thu tiền tăng làm kỳ thu tiền bình quân năm 2011 giảm 6 ngày so với năm 2010. Năm 2012 số vòng quay khoản phải thu là 7,471 vòng/năm tăng 2,146 vòng (40,311%), làm cho kỳ thu tiền bình quân năm 2012 giảm 20 ngày so với 2011. Tốc độ thu hồi vốn của công ty tăng nhưng vẫn là khá lớn, công ty cần có biện pháp thu hồi một cách hợp lý tránh tình trạng bị các công ty khác chiếm dụng vốn.

*** Phân tích hệ số sinh lời**

Bảng 14:Các chỉ số về khả năng sinh lời

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2011/2012	
					Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Lợi nhuận sau thuế**	4.499.109.710	4.355.785.901	6.170.341.283	-143.323.810	-3,186	1.814.555.382	41,659
2	**Vốn CSH**	21.786.534.534	21.682.527.345	21.719.284.777	-104.007.189	-0,477	36.757.432	0,170
3	**Vốn kinh doanh bình quân**	112.996.321.829	114.955.109.732	115.723.869.057	1.958.787.903	1,733	768.759.325	0,669
4	**ROA(1/3)**	3,982%	3,789%	5,332%		-0,193		1,543
5	**ROE(1/2)**	20,651%	20,089%	28,410%		-0,562		8,321

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2011, 2012 của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng

Qua bảng trên ta có nhận xét về khả năng sinh lời của doanh nghiệp như sau:

ROA hay còn gọi là tỷ suất sinh lời ròng của tài sản phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh trong kỳ bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010 ROA là 3,982% năm 2011 giảm còn 3,789%, nguyên nhân do tỷ lệ tăng vốn kinh doanh nhỏ hơn tỷ lệ tăng của lợi nhuận sau thuế. Năm 2012 ROA tăng nên là 5,332% (1,543%) chứng tỏ doanh ghiệp đã khắc phục tình hình sử dụng cũng như quản lý vốn kinh doanh có hiệu quả hơn.

ROE(tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu): Năm2010 ROE là 20,651% cho thấy cứ 1 đồng vốn chủ bỏ ra thu được 0,20651 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2011 hệ số này là 20,089% giảm 0,562% so với năm 2010.ROE giảm do tỷ lệ giảm của lợi nhuận sau thuế năm 2011 lớn hơn tỷ lệ giảm của vốn chủ. Năm 2012 hệ số này là 28,41% tăng 8,321%, việc tăng này là ưu điểm của doanh nghiệp trong công tác quản lý ,sử dụng vốn chủ Doanh nghiệp cần phát huy .

2.2.3 Kết luận chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

* Trong những năm vừa qua, nền kinh tế toàn cầu suy thoái Việt Nam cũng là một nước chịu sự ảnh hưởng, tuy đã có những khởi sắc nhưng vẫn còn nhiều khó khăn trở ngại đối với các doanh nghiệp trong nước nói chung và bản thân công ty nói riêng. Hiểu được thực tại đó công ty đã không ngừng cố gắng, nỗ lực phấn đấu và đem lại cho công ty những bước tiến đáng kể:

- Là một công ty có quy mô vừa và nhỏ lên doanh nghiệp đã xây dựng bộ máy phù hợp với quy mô của bản thân, nhiệm vụ cũng như tình hình sản xuất kinh doanh của công ty.

- Cơ cấu lao động phù hợp với tình hình, công ty biết tận dụng triệt để nguồn nhân lực qua công tác luân chuyển, tuyển dụng giúp giảm thiểu chi phí tiền tuyển dụng, đào tạo…. Năng suất lao động tăng sức sinh lời tăng cho thấy doanh nghiệp sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực.

- Hiêu quả sử dụng vốn kinh doanh tốt:

+ Giai đoan 2010-2011: Sức sản xuất vốn kinh doanh tăng do tỷ lệ tăng doanh thu lớn hơn tỷ lệ tăng của vốn kinh doanh, tuy nhiên sức sinh lời của vốn kinh doanh lại giảm do lợi nhuận giảm.

+ Giai đoan 2011-2012: Doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả hơn ngồn vốn kinh doanh .

- Doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn cố định, vốn lưu động tốt, tiết kiệm được chi phí sử dụng vốn, cũng như thời gian huy động, khả năng thanh toán của dồng vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

* Những vấn đề còn tồn tại :

- Doanh thu và lợi nhuận tuy có tăng nhưng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu lại giảm điều này cho thấy tổng thể doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả, nguyên nhân do chi phí tăng cao .

- Các khoản giảm trừ doanh thu hay cụ thể là hàng bán bị trả lại tăng.

- Chi phí của doanh nghiệp tăng đã ảnh hưởng không nhỏ đến hiêu quả cũng như tình hình hoạt động của doanh nghiệp, sự gia tăng chủ yếu do giá vốn tăng, chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp tăng. Doanh ngiệp cần có những biện pháp điều chình nhằm giảm tỷ lệ tăng chi phí.

- Khă năng thanh toán của doanh nghiệp nói chung còn nhiều khó khăn, tuy đã tăng nhưng vẫn chỉ ở mức tạm chấp nhận ,đặc biệt là khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp năm 2012 là 0,15 lần cho thấy tình hình thanh toán bằng tiền và các khoản đương tiền của doanh nghiệp đang rất khó khăn do lượng vốn bằng tiền sụt giảm mạnh.

- Tốc độ thu hồi vốn của doanh nghiệp giảm nhưng vẫn ở mức tương đối cao, doanh nghiệp cần có biện pháp thu hồi nợ hợp lý nhằm đảm bảo khả năng luân chuyển vốn của công ty…

CHƯƠNG III:
GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH GAS PETROLIMEX HẢI PHÒNG

3.1 Phương hướng hoạt động kinh doanh của công ty trong giai đoạn tới.

Trải qua những khó khăn ban đầu trong môi trường kinh doanh phức tạp của nền kinh tế thị trường. Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng đã từng bước khẳng định mình là một doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả. Với những thành quả đạt được, công ty đã xây dựng cho mình một nền móng thuận lợi và đặt những hạn chế còn tồn tại làm thử thách trong tương lai, tập thể cán bộ công nhân viên toàn công ty đã nỗ lực cố gắng vượt qua những thử thách để bước vào một thời kỳ mới đầy triển vọng.

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực khí hóa lỏng, một lĩnh vực cạnh tranh khốc liệt trên thị trường hiện nay. Phương hướng cho những năm tới được thể hiện cụ thể là:

3.1.1 Về công tác tổ chức lao động

Công ty vẫn giữ nguyên các bộ phận phòng ban, tên gọi cũng như chức năng và nhiệm vụ như hiện nay.

Số lao động trong công ty sẽ được điều chỉnh, luân chuyển, tuyển dụng hay giảm thiểu cho phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của công ty .

Đào tạo cán bộ chủ chốt của công ty bằng chương trình ngắn hạn dài hạn do trường đại học tổ chức.

Tổ chức học tập trong nội bộ công ty theo hình thức học việc.

Chế độ đãi ngộ đối với cán bộ công nhân viên về tiền lương, tiền thưởng, bảo hiểm, bảo hộ, ….sẽ được công bằng hợp lý.

3.1.2 Về công tác kinh doanh

Công ty tiến hàng củng cố giữ vững và không ngừng mở rộng thị trường thông qua hệ thống tổng đại lý, đại lý giúp đại lý phát triển nghiên cứu chứ không phải để đại lý tìm đến liên hệ và tổ chức kinh doanh tự phát như hiện nay.

Khuyến khích các đại lý bán hàng, quảng cáo giới thiệu sản phẩm thông qua hình thức giảm giá bán lẻ hay khuyến mãi phù hợp.

Hoàn thiện các chiến lược kinh doanh cũng như chiến lược nghiên cứu thị trường..

Đảm bảo tuyệt đối kho hàng, bến bãi, hàng hóa, ….

Đầu tư mở rộng mạng lưới phân phối của công ty, nâng cao công tác tiếp thị nhằm nâng cao doanh thu, không ngừng tăng lợi nhuận, hoàn thành nghĩa vụ với ngân sách nhà nước,

Huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn nhằm đáp ứng cả về chất lượng, số lượng theo yêu cầu của khách hàng.

Tăng cường công tác quản lý vòng quay vỏ bình, giảm công nợ, tạo nguồn vốn kịp thời cho kinh doanh, giảm chi phí lưu thông, thực hiện tiết kiệm, đóng góp đầy đủ vào ngân sách nhà nước.

3.1.3 Về thông tin nội bộ

Công ty duy trì hệ thống thông tin liên lạc hai chiều giữa ban lãnh đạo và các bộ phận chức năng khác nhau ở tổng công ty đến chi nhánh nhằm thuc đẩy toàn thể nhân viên tích cựu tham gia vào các hoạt động kinh doanh.

Hệ thống thông tin được thực hiện thông qua báo cáo ngày, tuần hay tháng dưới hình thức văn bản hoặc qua mạng máy tính nội bộ.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh được thông báo để các nhân viên liên quan biết và đưa ra hướng giải quyết kịp thời.

3.1.4 Về tiêu thụ sản phẩm

Sản phẩm luôn là yếu tố có ảnh hưởng lớn dẫn tới chiến thắng trong cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy, để khai thác hết tiềm năng của các đoạn thi trường doanh nghiệp cần xây dựng những chính sách sản phẩm một cách khả thi và có chính sách giá cả hợp lý.

- Để xây dựng một chính sách hợp lý trước hêt công ty phải dự trên kết quả nghiên cứu thị trường, phân tích vòng đời giá cả của sản phẩm, phân tích nhu cầu và tình hình cạnh tranh trên thị trường. Một chính sách được coi lag

đúng đắn khi nó giúp và đảm bảo cho công ty có sự tiêu thụ chắc chắn, có lợi nhuận và mở rộng thị trường tiêu thụ.Vì vậy công ty cần đầu tư nghiên cứu, nâng cao chất lượng sản phẩm. Trong đó công ty đặc biệt cần đẩy mạnh hơn nữa việc tiêu thụ sản phẩm như: van bình, điều áp, bếp gas…vì đây là nguồn hàng cũng đem lại lợi nhuận. Mặt khác phải có những chính sách cụ thể cho những sản phẩm chính để góp phần đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm của công ty .

- Xây dựng chính sách giá cả: giá cả sản phẩm không chỉ là phương tiện tính toán mà còn là công cụ bán hàng, chính vì lý do đó giá cả là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến khối lượng sản phẩm tiêu thụ của công ty.

3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng.

3.2.1 Giảm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp.

Để tiến hành sản xuất kinh doanh doanh nghiệp cần bỏ ra rất nhiều các khoản chi phí: chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí tiền lương, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác….Như vậy chi phí có tác động lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp đang phải chịu tác động từ việc giá cả các nguyên vật liệu đầu vào tăng. Trong 3 năm qua ta thấy tốc độ tăng của chi phí luôn lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu.Tuy nhiên để đưa ra một định mức hợp lý cho chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp là điều rất khó khăn. Cho nên để nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí doanh nghiệp phải thực hiện tiết kiệm chi phí điện nước, xăng dầu, thiết bị dồ dùng…đưa ra mức tiêu hao hợp lý tránh sử dụng lãng phí.

3.2.1.2 Nội dung của biện pháp.

Đối với chi phí dịch vụ mua ngoài: chi phí điện nước, điện thoại ….Đây là chi phí không ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhưng công ty cũng cần có một định mức sát với thực tế để tránh gây lãng phí. Doanh nghiệp nên giáo dục nâng cao ý thức cho người lao động trong việc sử

dụng các thiết bị phương tiện: Hạn chế sử dụng các thiết bị điện nước không cần thiết, tắt hết các thiết bị khi hết giờ làm việc …

Đối với vật liệu, dụng cụ đồ dùng văn phòng: Doanh nghiệp đưa ra một định mức sử dụng, khai thác tìm nguồn để mua với giá hợp lý nhất. Bên cạnh đó công ty nên thay đổi cách thức chi trả tiền điện thoại cho các phòng ban. Thay vì các phòng ban cứ sử dụng hết bao nhiêu thì doanh nghiệp sẽ thanh toán thì công ty sẽ quy định hàng tháng mỗi phòng ban sẽ chỉ được sử dụng tối đa bao nhiêu tiền, nếu vượt quá mức quy định phòng sẽ phải tự chịu trách nhiệm. Ngoài ra các nhân viên liên quan tới hoạt động mua bán bên ngoài sẽ được công ty hỗ trợ hàng tháng một khoản tiền nhất định .

Các khoản chi bằng tiền mặt khác như: Chi tiền tiếp khách, hội họp, liên hoan…công ty cần đưa ra định mức chi tiêu cho khoản này hợp lý, tránh tình trạng chi thừa gây lãng phí. Tất cả các khoản chi này đều phải có hóa đơn giấy tờ hợp lý.

Ngoài ra công ty cần tiết kiệm nhiên liệu: Để khắc phục tình trạng này công ty cần thường xuyên theo dõi, nắm bắt, ghi chép lại tình hình thời gian hoạt động của mấy móc thiết bị…

3.2.1.3 Kết quả dự kiến đạt được.

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp chi phí của doanh nghiệp sẽ giảm được 0,5% chi phí tổng chi phí .

Số tiền tiết kiệm được = 345.598.764.236 * 0,5% = 1.727.993.821 đồng

Đê thấy rõ hiệu quả sử dụng chi phí ta xét bảng sau:

Bảng 15: So sánh các chỉ tiêu

ĐVT: đồng

STT	Chi tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Doanh thu thuần**	353.481.805.965	353.481.805.965	-	-
2	**Tổng chi phí**	345.598.764.236	343.870.770.415	-1.727.993.821	-0,005
3	**Lợi nhuận sau thuế**	6.170.341.283	7.466.336.648	1.295.995.366	21,004
4	**Hiệu suất sử dụng chi phí (1/2)**	1,023	1,028	0,005	0,489
5	**Tỷ suất sử dụng chi phí(3/2)**	0,018	0,22	0,004	22,222

Nhận xét: Tóm lại việc thực hiện tiết kiệm có ý nghĩa rất to lớn trong diều kiện nền kinh tế thị trường nhiều biến động như hiện nay. Chi phí giảm là điều kiện giúp doanh nghiệp ổn điịnh và phát triển trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt như ngày nay. Sau khi thực hiện tiết kiệm chi phí lợi nhuận sau thuế, hiệu quả sử dụng cũng như tỷ suất lợi nhuận chi phí của doanh nghiệp đều tăng

3.2.2 Giải pháp tăng tốc độ thu hồi các khoản phải thu.

3.2.2.1 Cơ sở của biện pháp.

Trong kinh doanh các doanh nghiệp thường mua trả trước và cho thanh toán trả chậm các doanh nghiệp khác. Việc phát sinh các khoản phải thu của khách hàng và các khoản trả trước cho người bán.Giảm các khoản phải thu có tác dụng giúp công ty có thêm vốn đầu tư vào sản xuất kinh doanh, thanh toán các khoản nợ đến hạn.Tình hình thanh toán các khoản nợ đến hạn như sau:

Bảng 16: Thống kê các khoản phải thu.

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2010/2011		Chênh lệch 2011/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1.Các khoản phải thu ngắn hạn	41.796.178.633	44.413.225.265	50.218.967.346	2.617.046.632	6,261	5.805.742.081	13,072
Phải thu của khách hàng.	46.137.624.619	48.754.671.251	54.918.583.351	2.617.046.632	5,672	6.163.912.100	12,643
Trả trước người bán	-	-	166.945.325	-	-	166.945.325	-
Các khoản phải thu khác	983.465.144	983.465.144	770.262.030	-	-	-213.203.114	-21,679
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(5.324.911.130)	(5.324.911.130)	(5.636.823.360)	-	-	-311.912.230	-5,858

Nguồn: Bảng cân đối kế toán của công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng năm 2011, 2012

Qua việc phân tích khoản phải thu của công ty ta thấy năm 2010 tổng các khoản phải thu ngắn hạn là 41.796.178.633đ chiếm tỷ trọng 36,723% trong tổng tài sản của doanh nghiệp và 81,802% trong tổng tài sản lưu động. Năm 2011 khoản phải thu tăng chiếm 38,221% trên tổng tài sản và 77,947% trên tổng tài sản lưu động. Năm 2012 là 43,535% trên tổng tài sản và chiếm 83,559% trong tài sản ngắn hạn. Như vậy là tỷ trọng các khoản phải thu lớn chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng không kịp thời, bị khách hàng chiếm dụng vốn nhiều. Do vậy việc đẩy nhanh tốc độ thu hồi các khoản phải thu (các khoản tiền bị khách hàng chiếm dụng) là rất cần thiết đối với các doanh nghiệp.

3.2.2.2 Nội dung của biện pháp.

Qua việc phân tích tốc độ khoản phải thu ta thấy các khách hàng còn nợ thì đều có khả năng thanh toán tốt tuy nhiên còn chậm thanh toán cho công ty. Công ty cần có các chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo khiến không thị trường mà vẫn thu hồi được các khoản nợ khó đòi. Công ty cần áp dụng tiến trình thu hồi nợ như sau:

+ Đối với các khoản nợ sắp đến hạn thanh toán công ty có thể gửi thu, gọi điện cho khách hàng nhắc nhở trả nợ.

+ Đối với các khoản nợ đã đến hạn công ty có thể cử nhân viên trực tiếp đến thu hồi nợ.

+ Nếu đã đến thời gian thu hồi nợ mà khách hàng vẫn chưa thanh toán, công ty có thể áp dụng ủy quyền cho người đại diện tiến hàng đòi nợ theo thủ tục pháp lý.

Ngoài ra công ty cần có các biện pháp như:

+ Mở sổ theo dõi chặt chẽ và chi tiết các khoản phải thu của khach hàng, phân biệt rõ rang các khoản nợ, theo dõi chi tiết các khoản nợ, phân tích tình hình trả nợ của từng đối tượng khách hàng.

+ Có chính sách bán chịu đúng đắn với từng khách hàng, xem xét khả năng thanh toán trên cơ sở hợp đồng kinh tế đến kỳ hạn và khả năng tài chính của doanh nghiệp…

Mặt khác công ty có thể áp dụng các chính sách thanh toán như: Các khoản nợ cũ phải dứt điểm so với các khoản nợ mới phát sinh. Doanh nghiệp thực hiện các biện pháp trên đồng thời triệu tập khách hàng còn nợ và đưa ra các chính sách chiết khấu cùng điều kiện thanh toán kèm theo như sau:

Bảng 17: Chính sách chiết khấu và điều kiện thanh toán

Các khoản nợ	**Chiết khấu(%)**	**Tính lãi theo số nợ (%)/ tháng**
Dưới 30 ngày	1,5	0
Từ 30 – 60 ngày	0	0
Trên 60 ngày	0	1

Bảng 18: Dự kiến thu hồi các khoản phải thu

ĐVT: đồng

Các khoản nợ	**Tỷ trọng**	**Số tiền**
Dưới 30 ngày	20%	10.043.793.469
Từ 30 – 60 ngày	30%	15.065.690.204

3.2.2.3 Chi phí của biện pháp.

Bảng 19: Dự kiến các khoản chi phí.

ĐVT: đồng

STT	**Chi tiêu**	**Số tiền**
1	**Số tiền chiết khấu cho khách hàng (các khoản nợ dưới 30 ngày* tỷ lệ chiết khấu)**	200.875.869
2	**Chi thưởng cho nhân viên khi thu được nợ(1*0,15%)**	31.135.760
3	**Tổng chi phí**	232.011.629

3.2.2.4 Kết quả dự kiến thu được.

Trước khi thực hiện biện pháp thì các khoản phải thu hiện tại là: 50.218.967.346đ. Khi thực hiện biện pháp dự kiến thu hồi được 50% số nợ là:

50.218.967.346 * 50%= 25.109.483.673 đ

Vì vậy sau khi thực hiện biện pháp khoản phải thu sẽ chỉ còn 50% tương ứng là 25.109.483.673đ.

Số tiền thực thu là: 25.109.483.673 – 232.011.629 = 24.877.472.044 đ

Bảng 20: Dự kiến kết quả và so sánh với giá trị trước khi thực hiện

ĐVT: đồng.

STT	Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Các khoản phải thu**	50.218.967.346	25.109.483.673	- 25.109.483.673	-50
2	**Tiền và các khoản tương đương tiền**	545.915.947	25.655.399.620	25.109.483.673	97,872
3	**Vòng quay các khoản phải thu**	7,471	14,078	6,607	88,43
4	**Kỳ thu tiền bình quân**	48,189	25,573	- 22,616	-46,933

5	**Khả năng thanh toán tức thời**	0,01	0,453	0,443	97,764
6	**Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động**	0,105	0,180	0,075	71,097

Nhận xét: Theo bảng dự kiến kết quả trên ta thấy các khoản phải thu của công ty giảm 50% tương ứng với 25.109.483.673 đồng, khiến vòng quay khoản phải thu tăng là 14,078 vòng/năm, kỳ thu tiền bình quân là 26 ngày, chi phí tăng 232.011.629 đồng (doanh nghiệp không có khoản lời cho chi phí tài chính do doanh nhiệp không vay ngân hàng). Ngoài ra việc giảm khoản phải thu còn khiến vốn bằng tiền tăng 97,872%, hệ số khả năng thanh toán tức thời tăng (0,453 lần). Biện pháp cò làm tăng tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động, hạn chế việc ứ đọng vốn trong kinh doanh.

3.2.3 Giải pháp giảm lượng hàng bán bị trả lại.

3.2.3.1 Cơ sở của biện pháp.

Trong kinh doanh các khoản giảm trừ doanh thu là một trong những yếu tốn tác động làm giảm doanh thu cũng như lợi nhuận của doanh nghiệp. Qua phân tích ta thấy khoản giảm trừ doanh thu hay cụ thể là lượng hàng bán bị trả lại tăng năm 2011 tăng 391,225% so với năm 2010, năm 2012 tiếp tục tăng 135,878%, đây là dấu hiệu không tốt ảnh hưởng đến hiệu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy việc giảm lượng hàng bán bị trả lại là rất cần thiết đối với doanh nghiệp.

3.2.3.2 Nội dung của biện pháp

Nguyên nhân hàng bán bị trả lại do cả hai phía là nhà cung cấp cũng như khách hàng vì vậy doanh nghiệp cần chủ động đưa ra biện pháp như:

- Thành lập một đội kiểm tra lưu động gồm 3 nhân viên có chuyên môn về kỹ thuật, bán hàng, kinh doanh nhằm kiểm tra lại sản phẩm, hàng hóa trước khi giao cho khách hàng. Nhân viên này sẽ được bố trí từ các phòng ban của doanh nghiệp.
- Khi giao hàng cần giám sát chặt chẽ để tránh tình trạng hư hỏng trong quá trình vận chuyển.
- Có biện pháp dự trữ hàng cũng như, phân phối, luân chuyển hàng từ đại lý này qua đại lý khác tránh tình trạng thừa thiếu hàng trong kinh doanh.
- Có chính sách thương lượng,khuyến mãi, chiết khấu hoặc xin gia hạn khi chưa kịp giao hàng đúng hẹn.
- Nếu hàng bị trả lại do nhầm quy cách, chủng loại doanh nghiệp cần chủ động giải quyết đổi lại hàng hóa, sản phẩm cho khách hàng.
- Tạo điều kiện trong thanh toán, chiết khấu ….cho khách hàng lớn và lâu năm của doanh nghiệp trong quá trình ký kết,bán sản phẩm…

3.2.3.3 Chi phí của giải pháp

Bảng 21: Dự kiến các khoản chi phí

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Số tiền trả thêm cho nhân viên kiểm tra lưu động	36.000.000
2	Chi phí điện thoại , xăng xe…cho nhân viên	18.800.000
3	Tổng chi phí	46.800.000

3.2.3.4 Dự kiến kết quả đạt được.

Trước khi thực hiện biện pháp khoản giảm trừ doanh thu là 708.565.590đ, sau khi thực hiện giải pháp dự kiến lượng hàng bán bị trả lại sẽ giảm 70% tương ứng là: 708.565.590*70%= 495.995.913đ

Doanh nghiệp tiết kiệm được khoản chi phí phát sinh do hàng bán bị trả lại là:

708565590*70%*5% = 24.799.796 đ

Bảng 22: Dự kiến kết quả và so sánh với giá tri sau khi thực hiện biện pháp

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Trước thực hiện	Sau thực hiện	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	**Các khoản giảm trừ doanh thu**	708.565.590	212.569.677	- 495.995.913	-70
2	**Doanh thu thuần**	353.481.805.965	353.977.801.878	495.995.913	0,140
3	**Tổng chi phí**	345.598.764.236	345.620.764.440	22.000.204	0,006
4	**Lợi nhuận sau thuế**	6.170.341.283	6.525.838.064	355.496.781	5,761
5	**Tỷ suất LNST/DTT**	0,017	0,018	0,001	8,445

NX: Sau khi thực hiện giải pháp các khoản giảm trừ doanh thu giảm 70% khiến doanh thu thuần tăng 495.995.913 đ tương ứng 0,14%. Chi phí tăng 22.000.204đ tương ứng 0,006%, tỷ lệ tăng của chi phí nhỏ hơn tỷ lệ tăng của doanh thu là 0,134% đã khiến cho lợi nhuận sau thuế tăng 5,761%,và tỷ suất LNST/DTT tăng 8,445%.

3.3 Kiến nghị với Nhà nước.

Nhà nước có vai trò rất lớn trong việc đảm bảo cho các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Để các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, Nhà nước cần tạo ra môi trường kinh doanh pháp lý thuận lợi và phù hợp cụ thể:

- Trong trường hợp giá gas thế giới biến động mạnh, Nhà nước nên giảm thuế nhập khẩu từ 5% hiện nay xuống còn 0%.
- Quy định bắt buộc các doanh nghiệp kinh doanh gas phải dự trữ hàng từ 7 đến 10 ngày để ổn định thị trường trong lúc thị trường thế giới còn nhiều biến động.
- Nhà nước nên dự trữ quốc gia mặt hàng này.
- Quản lý, giám sát chặt chẽ tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp, có biện pháp xử lý nghiêm với các trường hợp sang chiết gas trái phép, hay sử dụng vỏ bình giả nhái nhãn mác, bình hết hạn…gây ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp cũng như an toàn của người tiêu dùng.
- Ngoài ra cần đưa ra các khái niệm rõ ràng về hàng nhái hàng giả để tạo căn cứ pháp lý cho các lực lượng chức năng kịp thời xử lý vi phạm
- Tăng cường đầu tư, nâng cấp cơ sở hạ tầng tạo điều kiện tốt nhất cho các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực này.

KẾT LUẬN

Trong xu thế cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ của nền kinh tế thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh vẫn đang là những vấn đề được các doanh nghiệp quan tâm chú trọng, Công ty TNHH Gas Petrolimex Hải Phòng cũng vậy. Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh trong bối cảnh thị trường cạnh tranh gay gắt và nhà nước đang thuwch hiện chính sách đổi mới, điều đó tạo ra những thuận lợi cũng như không ít những khó khăn cho doanh nghiệp. Nhận thấy được tầm quan trong của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, công ty đã không ngừng cố gắng trong quá trình đổi mới tổ chức quản lý kinh doanh nhằm đua công ty thoát khỏi khủng hoảng kinh tế. Tuy nhiên, để đứng vững và phát triển trong tương lai đòi hỏi công ty phải không ngừng học hỏi, tìm kiếm các biện pháp mới nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm theo kịp sự biến động có xu hướng ngày càng phát triển của nền kinh tế trong nước và quốc tế.

Qua việc đua ra những lý luận cơ bản về hiệu quả sản xuất kinh doanh, đề tài đã phân tích sâu về hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm 2010-2012. Cùng với những số liệu thu thập được và các phương pháp để phân tích các chỉ số về hoạt động kinh doanh, nhằm đánh giá rõ nét tình hình tài hoạt động của công ty trong những năm qua. Từ đó, đề tài nhận diện được điểm mạnh điểm yếu, những thành tựu cũng như những hạn chế của công tác nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Trên cơ sở phân tích, đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, đề tài đã đưa ra một số giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Hy vọng giải pháp mà đề tài đua ra sẽ có tính thiết thực trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GVC.Nguyễn Thị My và TS.Phan Đức Dũng (2009). Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Thống kê.

2. Lê Văn Tâm.(2000).Giáo trình Quản tri doanh nghiệp. Hà nội: NXB Thống kê

3. Ngô Đình Giao.(1997). Giáo trình Quản trị kinh doanh tổng hợp. Hà nội: NXB Thống kê

4. Khóa luận tốt nghiệp sinh viên trường Đại học Dân lập Hải Phòng, ngành Quản trị doanh nghiệp khóa 11, 12.

5. Một số tài liệu liên quan do công ty TNHH Gas Petrolimex cung cấp.

PHỤ LỤC 1

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

ĐVT: vnđ

STT	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
	1	*2*	*3*		*7*	*6*
1.	**Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**	**01**	**VI.25**	**205.840.285.629**	**229.804.784.837**	**354.190.371.555**
2.	Các khoản giảm trừ	02		**61.152.170**	**300.394.485**	**708.565.590**
3.	**Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dvụ**	**10**		**205.779.133.459**	**229.504.390.352**	**353.481.805.965**
4.	**Giá vốn hàng bán**	**11**	**VI.27**	**189.334.308.675**	**204.758.554.769**	**312.424.535.076**
5.	**Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ**	**20**		**16.444.824.784**	**24.745.835.583**	**41.057.270.889**
6.	**Doanh thu hoạt động tài chính**	**21**	**VI.26**	**32.515.637**	**33.895.414**	**48.569.083**
7.	**Chi phí tài chính**	**22**	**VI.28**			
	- Bao gồm: Chi phí lãi vay	*23*			**-**	
8	**Chi phí bán hàng**	**24**		**7.237.554.843**	**15.540.543.300**	**29.169.638.042**
9.	**Chi phí quản lý doanh nghiệp**	**25**		**3.256.997.867**	**3.454.726.012**	**3.911.098.264**
10	**Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh**	**30**		**5.982.787.711**	**5.784.461.685**	**8.025.103.666**
11	**Thu nhập khác**	**31**		**24.403.411**	**41.000.811**	**295.510.898**
12	**Chi phí khác**	**32**		**8.378.175**	**17.747.962**	**93.492.854**
13	**Lợi nhuận khác**	**40**		**16.025.236**	**23.252.849**	**202.018.044**

14	**Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế**	**50**		**5.998.812.947**	**5.807.714.534**	**8.227.121.710**
15	**Chi phí thuế TNDN hiện hành**	**51**	**VI.30**	**1.499.703.237**	**1.451.928.634**	**2.056.780.428**
16	**Chi phí thuế TNDN hoãn lại**	**52**	**VI.30**		**-**	
17	**Lợi nhuận sau thuế TNDN**	**60**		**4.499.109.710**	**4.355.785.901**	**6.170.341.283**
18	**Lãi cơ bản trên cổ phiếu**	**70**				

PHỤ LỤC 2

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

NĂM 2010

Tại ngày 23 tháng 12 năm 2010

ĐVT: vnđ

TÀI SẢN		MÃ SỐ	THUYẾT MINH	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI NĂM
1		2	3	4	5
A.	**TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)**	**100**		**50.152.547.906**	**51.094.077.035**
I.	**Tiền và các khoản tương đương tiền**	**110**		**1.235.643.121**	**1.234.562.467**
	1. Tiền	111	V.01	1.235.643.121	1.234.562.467
	2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II.	Các khoản đầu t tài chính ngắn hạn	**120**	**V.02**	-	**-**
	1. Đầu tư ngắn hạn	121		-	-
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*) (2)	129		-	-
III.	**Các khoản phải thu ngắn hạn**	**130**		41.443.568.850	41.796.178.633
	1. Phải thu của khách hàng	131		46.012.346.870	46.137.624.619
	2. Trả trước cho người bán	132		-	-
	3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
	4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
	5. Các khoản phải thu khác	135	V.03	756.133.110	983.465.144
	6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		(5.324.911.130)	(5.324.911.130)
IV.	**Hàng tồn kho**	**140**		2.598.563.792	2.798.563.792
	1. Hàng tồn kho	141	V.04	2.598.563.792	2.798.563.792
	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
V.	**Tài sản ngắn hạn khác**	**150**		4.874.772.143	5.264.772.143
	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		303.537.538	393.537.538
	2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		4.571.234.605	4.871.234.605
	3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	**154**	**V.05**		
	5. Tài sản ngắn hạn khác	158		-	-

B.	**TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)**	**200**		62.024.823.047	62.721.195.669
I.	**Các khoản phải thu dài hạn**	**210**		-	**-**
	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
	2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
	3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	V.06	-	-
	4. Phải thu dài hạn khác	218	V.07	-	-
	5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		-	-
II.	**Tài sản cố định**	**220**		18.728.128.638	18.627.848.538
	1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.08	18.688.863.088	18.588.883.088
	- Nguyên giá	222		24.703.433.338	24.703.433.338
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(6.014.570.250)	(6.114.550.250)
	2. Tài sản cố định thuê tài chính	224	V.09	-	-
	- Nguyên giá	225		-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		-	-
	3. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	39.265.550	38.965.450
	- Nguyên giá	228		44.131.582	44.131.582
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		(4.866.032)	(5.166.132)
	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11		
III.	**Bất động sản đầu tư**	**240**	**V.12**	-	**-**
	- Nguyên giá	241		-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242		-	-
IV.	**Các khoản đầu tư tài chính dài hạn**	250		-	**-**
	1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
	2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		-	-
	3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13	-	-
	4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	259		-	-
V.	**Tài sản dài hạn khác**	**260**		43.296.694.409	44.093.347.131
	1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14	43.296.694.409	44.093.347.131
	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.21		

				-	-
	3. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)			**112.177.370.953**	**113.815.272.704**

NGUỒN VỐN		**MÃ SỐ**	**THUYẾT MINH**	**SỐ ĐẦU NĂM**	**SỐ CUỐI NĂM**
1		2	3	4	4
1					
A.	**NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)**	**300**		**90.390.836.419**	**92.028.738.170**
I.	**Nợ ngắn hạn**	**310**		**54.086.827.889**	**55.688.472.117**
	1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	-	-
	2. Phải trả người bán .	312		1.361.782.545	1.341.780.545
	3. Người mua trả tiền trước	313			23.850.228
	4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	**314**	**V.16**	421.751.262	**621.551.262**
	5. Phải trả người lao động	315		1.000.000.000	1.200.000.000
	6. Chi phí phải trả	316	V.17	20.000.000	21.000.000
	7. Phải trả nội bộ	317		50.237.648.542	51.234.646.542
	8. Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	318		-	-
	9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18	1.045.645.540	1.245.643.540
	10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
II.	**Nợ dài hạn**	**330**		**36.304.008.530**	**36.340.266.053**
	1. Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
	2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19	-	-
	3. Phải trả dài hạn khác	**333**		36.102.765.520	**36.124.651.752**
	4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20	-	-
	5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21	-	-
	6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		201.243.010	215.614.301
	7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
B.	**VỐN CHỦ SỞ HỮU (400= 410 +430)**	**400**		**21.786.534.534**	**21.786.534.534**
I.	**Vốn chủ sở hữu**	**410**	**V.22**		

				21.786.534.534	**21.786.534.534**
	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		22.000.000.000	22.000.000.000
	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		-	-
	5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
	6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	-
	7. Quỹ đầu tư phát triển	417		-	-
	8. Quỹ dự phòng tài chính	418		-	-
	9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
	10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		-	-
	11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
II.	**Nguồn kinh phí và quỹ khác**	**430**		(213.465.466)	(213.465.466)
	1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431		(213.465.466)	(213.465.466)
	2. Nguồn kinh phí	432	V.23	-	-
	3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		-	-
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	**440**		**112.177.370.953**	**113.815.272.704**

PHỤ LỤC 3

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

NĂM 2011

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

ĐVT: vnđ

TÀI SẢN		MÃ SỐ	THUYẾT MINH	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI NĂM
1		2	3	4	5
A.	**TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)**	**100**		**51.094.077.035**	**56.873.672.520**
I.	**Tiền và các khoản tương đương tiền**	**110**		**1.234.562.467**	**3.192.017.626**
	1. Tiền	111	V.01	1.234.562.467	3.192.017.626
	2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II.	Các khoản đầu t tài chính ngắn hạn	**120**	**V.02**	-	**-**
	1. Đầu tư ngắn hạn	121		-	-
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*) (2)	129		-	-
III.	**Các khoản phải thu ngắn hạn**	**130**		41.796.178.633	44.413.225.265
	1. Phải thu của khách hàng	131		46.137.624.619	48.754.671.251
	2. Trả trước cho người bán	132		-	-
	3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
	4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
	5. Các khoản phải thu khác	135	V.03	983.465.144	983.465.144
	6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		(5.324.911.130)	(5.324.911.130)
IV.	**Hàng tồn kho**	**140**		2.798.563.792	3.998.563.792
	1. Hàng tồn kho	141	V.04	2.798.563.792	3.998.563.792
	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
V.	**Tài sản ngắn hạn khác**	**150**		5.264.772.143	5.269.865.837
	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		393.537.538	393.537.538
	2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		4.871.234.605	4.876.328.299
	3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	**154**	**V.05**		

	5. Tài sản ngắn hạn khác	158		-	-
B.	**TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)**	**200**		62.721.195.669	59.221.274.238
I.	**Các khoản phải thu dài hạn**	**210**		-	**-**
	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
	2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
	3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	V.06	-	-
	4. Phải thu dài hạn khác	218	V.07	-	-
	5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		-	-
II.	**Tài sản cố định**	**220**		18.627.848.538	18.227.148.538
	1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.08	18.588.883.088	18.188.883.088
	- Nguyên giá	*222*		24.703.433.338	24.903.433.338
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(6.114.550.250)	(6.714.550.250)
	2. Tài sản cố định thuê tài chính	224	V.09	-	-
	- Nguyên giá	225		-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		-	-
	3. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	38.965.450	38.265.450
	- Nguyên giá	228		44.131.582	44.131.582
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		(5.166.132)	(5.866.132)
	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11		
III.	**Bất động sản đầu tư**	**240**	**V.12**	-	**-**
	- Nguyên giá	241		-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242		-	-
IV.	**Các khoản đầu tư tài chính dài hạn**	250		-	**-**
	1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
	2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		-	-
	3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13	-	-
	4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	259		-	-
V.	**Tài sản dài hạn khác**	**260**		44.093.347.131	40.994.125.700
	1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14	44.093.347.131	40.994.125.700

	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.21	-	-
	3. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)			**113.815.272.704**	**116.094.946.758**

NGUỒN VỐN		**MÃ SỐ**	**THUYẾT MINH**	**SỐ ĐẦU NĂM**	**SỐ CUỐI NĂM**
1		2	3	4	4
1					
A.	**NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)**	**300**		**92.028.738.170**	**94.412.419.413**
I.	**Nợ ngắn hạn**	**310**		**55.688.472.117**	**56.088.263.030**
	1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	-	-
	2. Phải trả người bán .	312		1.341.780.545	1.441.780.545
	3. Người mua trả tiền trước	313		23.850.228	63.850.228
	4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	**314**	**V.16**	621.551.262	**721.551.262**
	5. Phải trả người lao động	315		1.200.000.000	1.386.510.568
	6. Chi phí phải trả	316	V.17	21.000.000	21.000.000
	7. Phải trả nội bộ	317		51.234.646.542	50.726.297.665
	8. Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	318		-	-
	9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18	1.245.643.540	1.727.272.762
	10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
II.	**Nợ dài hạn**	**330**		**36.340.266.053**	**38.324.156.383**
	1. Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
	2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19	-	-
	3. Phải trả dài hạn khác	**333**		36.124.651.752	**37.904.473.483**
	4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20	-	-
	5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21	-	-
	6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		215.614.301	419.682.900
	7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
B.	**VỐN CHỦ SỞ HỮU (400= 410 +430)**	**400**		**21.786.534.534**	**21.682.527.345**

I.	**Vốn chủ sở hữu**	**410**	**V.22**	**21.786.534.534**	**21.682.527.345**
	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		22.000.000.000	22.000.000.000
	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		-	-
	5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
	6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	-
	7. Quỹ đầu tư phát triển	417		-	-
	8. Quỹ dự phòng tài chính	418		-	-
	9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
	10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		-	-
	11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
II.	**Nguồn kinh phí và quỹ khác**	**430**		(213.465.466)	(317.472.655)
	1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431		(213.465.466)	(317.472.655)
	2. Nguồn kinh phí	432	V.23	-	-
	3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		-	-
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	**440**		**113.815.272.704**	**116.094.946.758**

PHỤ LỤC 4

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

NĂM 2012

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2012

ĐVT: vnđ

TÀI SẢN		MÃ SỐ	THUYẾT MINH	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI NĂM
1		2	3	4	5
A.	**TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)**	**100**		**56.873.672.520**	**60.100.358.315**
I.	**Tiền và các khoản tương đương tiền**	**110**		**3.192.017.626**	**545.915.947**
	1. Tiền	111	V.01	3.192.017.626	545.915.947
	2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II.	Các khoản đầu t tài chính ngắn hạn	**120**	**V.02**	-	**-**
	1. Đầu tư ngắn hạn	121		-	-
	2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*) (2)	129		-	-
III.	**Các khoản phải thu ngắn hạn**	**130**		44.413.225.265	50.218.967.346
	1. Phải thu của khách hàng	131		48.754.671.251	54.918.583.351
	2. Trả trước cho người bán	132		-	166.945.325
	3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
	4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
	5. Các khoản phải thu khác	135	V.03	983.465.144	770.262.030
	6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		(5.324.911.130)	(5.636.823.360)
IV.	**Hàng tồn kho**	**140**		3.998.563.792	4.148.486.519
	1. Hàng tồn kho	141	V.04	3.998.563.792	4.148.486.519
	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		-	-
V.	**Tài sản ngắn hạn khác**	**150**		5.269.865.837	5.186.988.503
	1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		393.537.538	416.381.587
	2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		4.876.328.299	4.770.606.916
	3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	**154**	**V.05**		

	5. Tài sản ngắn hạn khác	158		-	-
B.	**TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)**	**200**		59.221.274.238	55.252.433.039
I.	**Các khoản phải thu dài hạn**	**210**		-	**-**
	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
	2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
	3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	V.06	-	-
	4. Phải thu dài hạn khác	218	V.07	-	-
	5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219		-	-
II.	**Tài sản cố định**	**220**		18.227.148.538	17.486.994.746
	1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.08	18.188.883.088	17.447.646.308
	- Nguyên giá	222		24.903.433.338	23.211.769.299
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(6.714.550.250)	(5.764.122.991)
	2. Tài sản cố định thuê tài chính	224	V.09	-	-
	- Nguyên giá	225		-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226		-	-
	3. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	38.265.450	39.348.438
	- Nguyên giá	228		44.131.582	44.131.582
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229		(5.866.132)	(4.783.144)
	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11		-
III.	**Bất động sản đầu tư**	**240**	**V.12**	-	**-**
	- Nguyên giá	241		-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242		-	-
IV.	**Các khoản đầu tư tài chính dài hạn**	250		-	**-**
	1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
	2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		-	-
	3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13	-	-
	4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	259		-	-
V.	**Tài sản dài hạn khác**	**260**		40.994.125.700	37.765.438.293
	1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14		

				40.994.125.700	37.765.438.293
	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.21	-	-
	3. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)			**116.094.946.758**	**115.352.791.354**

NGUỒN VỐN		**MÃ SỐ**	**THUYẾT MINH**	**SỐ ĐẦU NĂM**	**SỐ CuỐI NĂM**
1		2	3	4	4
1					
A.	**NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)**	**300**		**94.412.419.413**	**93.633.506.577**
I.	**Nợ ngắn hạn**	**310**		**56.088.263.030**	**56.617.830.577**
	1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	-	-
	2. Phải trả người bán .	312		1.441.780.545	851.454.296
	3. Người mua trả tiền trước	313		63.850.228	340.202.254
	4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	**314**	**V.16**	721.551.262	**599.134.410**
	5. Phải trả người lao động	315		1.386.510.568	633.935.161
	6. Chi phí phải trả	316	V.17	21.000.000	-
	7. Phải trả nội bộ	317		50.726.297.665	53.195.712.511
	8. Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	318		-	-
	9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18	1.727.272.762	997.391.945
	10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
II.	**Nợ dài hạn**	**330**		**38.324.156.383**	**37.015.676.000**
	1. Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
	2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19	-	-
	3. Phải trả dài hạn khác	**333**		37.904.473.483	**36.729.329.117**
	4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20	-	-
	5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21	-	-
	6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		419.682.900	286.346.883
	7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
B.	**VỐN CHỦ SỞ HỮU (400= 410 +430)**	**400**		**21.682.527.345**	**21.719.284.777**

I.	**Vốn chủ sở hữu**	**410**	**V.22**	**21.682.527.345**	**21.719.284.777**
	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		22.000.000.000	22.000.000.000
	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	-
	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		-	-
	5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
	6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		-	-
	7. Quỹ đầu tư phát triển	417		-	-
	8. Quỹ dự phòng tài chính	418		-	-
	9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
	10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		-	
	11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
II.	**Nguồn kinh phí và quỹ khác**	**430**		(317.472.655)	(280.715.223)
	1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431		(317.472.655)	(280.715.223)
	2. Nguồn kinh phí	432	V.23	-	-
	3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		-	-
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)	**440**		**116.094.946.758**	**115.352.791.354**