

## LỜI MỞ ĐẦU

Có thể khẳng định rằng trong cơ chế thị trường của nước ta hiện nay, mục tiêu bao trùm của các doanh nghiệp là có hiệu quả và tối đa hoá lợi nhuận. Tối đa hoá lợi nhuận là kim chỉ nam cho mọi hoạt động của doanh nghiệp. Để đạt được hiệu quả cao nhất trong sản xuất kinh doanh thì các doanh nghiệp cần phải xác định phương hướng, mục tiêu đầu tư, biện pháp sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp. Muốn vậy doanh nghiệp phải nắm vững các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng phát triển của từng nhân tố tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Điều đó chỉ được thực hiện trên cơ sở phân tích để tìm ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Nhận thức rõ tầm quan trọng của nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp, qua thời gian thực tập tốt nghiệp tại công ty CP dịch vụ đường sắt Hoa Phượng, cùng với sự hướng dẫn của cô giáo – Thạc sĩ Nguyễn Thị Tình, em đã mạnh dạn đi sâu nghiên cứu và hoàn thành khóa luận với đề tài: “ *Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty CP dịch vụ đường sắt Hoa Phượng*”.

Mục đích cần đạt được là vận dụng những kiến thức hoạt động kinh doanh, tài chính và các môn học liên quan khác để phân tích, nhận dạng những điểm mạnh và điểm yếu, thuận lợi và khó khăn về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP dịch vụ đường sắt Hoa Phượng. Tìm hiểu và giải thích nguyên nhân của chúng từ đó đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, chuyên đề này được trình bày với những nội dung sau:

**Chương một: Lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh**

**Chương hai: Thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty CP dịch vụ đường sắt Hoa Phượng**

### **Chương ba: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP dịch vụ đường sắt Hoa Phượng**

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên bài làm của em không tránh khỏi những sai sót. Vì vậy em rất mong nhận được sự giúp đỡ, góp ý của thầy cô giáo để bài khóa luận của em hoàn thiện hơn.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn của cô giáo – Th.s Nguyễn Thị Tình là người trực tiếp hướng dẫn và các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành đề tài tốt nghiệp này.

## CHƯƠNG MỘT: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

### 1.1. Khái niệm và bản chất của nâng cao hiệu quả kinh doanh

#### 1.1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh

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

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

Hoạt động kinh doanh có đặc điểm sau:

+ Do một chủ thể thực hiện, chủ thể đó được gọi là chủ thể kinh doanh. Chủ thể đó có thể là cá nhân, gia đình hay doanh nghiệp.

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

+ Kinh doanh phải có sự vận động của nguồn vốn: Vốn là yếu tố quyết định cho hoạt động kinh doanh, không có vốn thì không thể tiến hành hoạt động kinh doanh. Vốn dùng để mua các yếu tố đầu vào cho quá trình sản xuất...

+ Mục tiêu chủ yếu của kinh doanh là lợi nhuận.

#### 1.1.2. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh

Có nhiều khái niệm khác nhau, nhưng khái niệm sau đây là khái quát và chính xác nhất về *hiệu quả sản xuất kinh doanh*:

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

Ta có công thức:

$$H = K / C$$

Trong đó: H – Hiệu quả

K – Kết quả đầu ra

C – Chi phí đầu vào gắn với kết quả đó.

Chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí đầu vào đem lại bao nhiêu đồng kết quả đầu ra, hệ số này càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lợi của chi phí đầu vào càng cao và hiệu quả càng lớn và ngược lại.

Để đạt được hiệu quả (H) có các biện pháp sau:

- + Giảm chi phí đầu vào (C), kết quả đầu ra (K) tăng.
- + Giảm (C), giữ nguyên (K).
- + Giữ nguyên (C), tăng (K).
- + Tăng (C), tăng (K), nhưng tốc độ tăng của (C) phải nhỏ hơn tốc độ tăng của (K).

Trong trường hợp quản lý điều hành kinh doanh bất hợp lý chúng ta có thể cải tiến nhằm sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu vào để tránh lãng phí, tăng

kết quả đầu ra. Tuy nhiên, trong trường hợp quá trình kinh doanh đã hợp lý thì việc áp dụng những biện pháp trên là bất hợp lý, bởi ta không thể giảm (C) mà không giảm (K) và ngược lại. Thậm chí ngay cả khi quá trình kinh doanh còn bất hợp lý thì việc áp dụng các biện pháp trên đây đôi khi còn làm giảm hiệu quả. Vì vậy, để tăng có thể tăng hiệu quả đòi hỏi ta phải không ngừng tăng chất lượng đầu vào (C).

Chất lượng (C) sẽ tăng khi: nguyên liệu tốt hơn, lao động có tay nghề cao hơn, máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại hơn. Có như thế mới có thể giảm được hao phí nguyên vật liệu, lao động, giảm số lượng phế phẩm, dẫn đến chất lượng sản phẩm làm ra cao hơn, hạ giá thành sản phẩm.

### **1.1.3. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là hiệu quả của lao động xã hội, nó phản ánh mặt chất lượng của hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào của quá trình kinh doanh để đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Tiêu chuẩn hoá hiệu quả đặt ra là tối đa hoá kết quả hoặc tối thiểu hoá dựa trên nguồn sử dụng sẵn có.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh phải được xem xét một cách toàn diện cả về mặt thời gian và không gian trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Hiệu quả đó bao gồm cả hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

Về mặt thời gian, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ, từng kỳ kinh doanh không được làm giảm sút hiệu quả các giai đoạn, các thời kỳ và các kỳ kinh doanh tiếp theo.

Về mặt không gian: Hiệu quả kinh doanh được coi là toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận mang lại hiệu quả và không làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung.

Về mặt định lượng, Hiệu quả kinh doanh phải được thể hiện trong mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu, giảm chi.

Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được phải gắn với hiệu quả của toàn xã hội. Đó là đặc trưng riêng có, thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

### **1.1.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Mọi nguồn tài nguyên trên trái đất đều là hữu hạn và ngày càng cạn kiệt, khan hiếm do hoạt động khai thác, sử dụng hầu như không có kế hoạch của con người. Trong khi đó mật độ dân số của từng vùng, từng quốc gia ngày càng tăng và nhu cầu sử dụng sản phẩm hàng hoá dịch vụ là phạm trù không có giới hạn càng nhiều, càng đa dạng, càng chất lượng càng tốt. Sự khan hiếm đòi hỏi con người không thể chỉ phát triển kinh tế theo chiều rộng: tăng trưởng kết quả sản xuất trên cơ sở gia tăng các yếu tố sản xuất. Với sự phát triển của khoa học kỹ thuật ngày càng có nhiều phương pháp khác nhau để tạo ra sản phẩm dịch vụ, cho phép cùng những nguồn lực đầu vào nhất định người ta có thể tạo ra rất nhiều loại sản phẩm khác nhau. Sự phát triển kinh tế theo chiều rộng nhường chỗ cho sự phát triển kinh tế theo chiều sâu: sự tăng trưởng kết quả kinh tế của sản xuất chủ yếu nhờ vào việc cải tiến các yếu tố sản xuất về mặt chất lượng, ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật mới, công nghệ mới, hoàn thiện công tác quản trị và cơ cấu kinh tế. Nói một cách khái quát là nhờ vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD.

Trong cơ chế thị trường, việc giải quyết ba vấn đề kinh tế sản xuất cái gì, sản xuất cho ai và sản xuất như thế nào được quyết định theo quan hệ cung cầu, giá cả thị trường, cạnh tranh và hợp tác, doanh nghiệp phải tự đưa ra chiến lược kinh doanh và chịu trách nhiệm với kết quả kinh doanh của mình, lúc này mục tiêu lợi nhuận trở thành mục tiêu quan trọng mang tính chất quyết định. Trong điều kiện khan hiếm các nguồn lực thì việc nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD là tất yếu đối với mọi doanh nghiệp. Mặt khác doanh nghiệp còn chịu sự cạnh tranh khốc liệt, để tồn tại và phát triển được, phương châm của các doanh nghiệp luôn phải là không ngừng nâng cao chất lượng và năng suất lao động, dẫn đến việc tăng năng suất là điều tất yếu.

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

### 1.2.1. Các nhân tố bên ngoài

#### 1.2.1.1. Môi trường pháp lý

"Môi trường pháp lý bao gồm luật, văn bản dưới luật, quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất...Tất cả các quy phạm kỹ thuật sản xuất kinh doanh đều tác động trực tiếp đến hiệu quả và kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp". Đó là các quy định của nhà nước về những thủ tục, vấn đề có liên quan đến phạm vi hoạt động SXKD của doanh nghiệp, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp khi tham gia vào môi trường kinh doanh cần phải nghiên cứu, tìm hiểu và chấp hành đúng theo những quy định đó.

Tính công bằng và nghiêm minh của luật pháp ở bất kỳ mức độ nào đều có ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Nếu môi trường kinh doanh mà mọi thành viên đều tuân thủ pháp luật thì hiệu quả tổng thể sẽ lớn hơn. Ngược lại, nhiều doanh nghiệp sẽ tiến hành những hoạt động kinh doanh bất chính, sản xuất hàng giả, trốn lậu thuế, gian lận thương mại, vi phạm các quy định về bảo vệ môi trường sẽ làm hại tới xã hội.

#### 1.2.1.2. Môi trường chính trị - văn hóa – xã hội

Hình thức, thể chế đường lối chính trị của Đảng và Nhà nước quyết định các chính sách, đường lối kinh tế chung, từ đó quyết định các lĩnh vực, loại hình hoạt động SXKD của các doanh nghiệp. Môi trường chính trị ổn định sẽ có tác dụng thu hút các hình thức đầu tư nước ngoài liên doanh, liên kết tạo thêm được nguồn vốn lớn cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động SXKD của mình. Ngược lại nếu môi trường chính trị rối ren, thiếu ổn định thì không những hoạt động hợp tác SXKD với các doanh nghiệp nước ngoài hầu như là không có, mà ngay hoạt động SXKD của doanh nghiệp ở trong nước cũng gặp nhiều bất ổn.

Môi trường văn hoá- xã hội bao gồm các nhân tố điều kiện xã hội, phong tục tập quán, trình độ, lối sống của người dân... Đây là những yếu tố rất gần gũi

và có ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ có thể duy trì và thu được lợi nhuận khi sản phẩm làm ra phù hợp với nhu cầu, thị hiếu khách hàng, phù hợp với lối sống của người dân nơi tiến hành hoạt động sản xuất. Mà những yếu tố này do các nhân tố thuộc môi trường văn hoá - xã hội quy định.

### **1.2.1.3. Môi trường kinh tế quốc dân**

Môi trường kinh tế quốc dân là một nhân tố bên ngoài tác động rất lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp. Tăng trưởng kinh tế quốc dân, chính sách kinh tế của Chính phủ, tốc độ tăng trưởng, chất lượng của sự tăng trưởng hàng năm của nền kinh tế, tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp, cán cân thương mại... luôn là các nhân tố tác động trực tiếp đến các quyết định cung cầu và từ đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả hoạt động SXKD của từng doanh nghiệp. Là tiền đề để Nhà nước xây dựng các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài chính, các chính sách ưu đãi với các doanh nghiệp, chính sách ưu đãi các hoạt động đầu tư... ảnh hưởng rất cụ thể đến kế hoạch SXKD và kết quả SXKD của mỗi doanh nghiệp.

Ngoài ra, tình hình kinh doanh hay sự xuất hiện thêm của các đối thủ cạnh tranh cũng buộc doanh nghiệp cần quan tâm đến chiến lược kinh doanh của mình. Một môi trường cạnh tranh lành mạnh sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp cùng phát triển, cùng hướng tới mục tiêu hiệu quả SXKD của mình. Tạo điều kiện để các cơ quan quản lý kinh tế nhà nước làm tốt công tác dự báo điều tiết đúng đắn các hoạt động và có các chính sách mang lại hiệu quả kinh tế cho các doanh nghiệp.

### **1.2.1.4. Môi trường thông tin**

Trong nền kinh tế thị trường cuộc cách mạng về thông tin đang diễn ra mạnh mẽ bên cạnh cuộc cách mạng khoa học kỹ thuật. Để làm bất kỳ một khâu nào của quá trình SXKD cần phải có thông tin, vì thông tin bao trùm lên các lĩnh vực, thông tin để điều tra khai thác thị trường cho ra một sản phẩm mới, thông tin về kỹ thuật sản xuất, thông tin về thị trường tiêu thụ sản phẩm, thông tin về các đối



thủ cạnh tranh, thông tin về kinh nghiệm thành công hay nguyên nhân thất bại của các doanh nghiệp đi trước. Doanh nghiệp muốn hoạt động SXKD của mình có hiệu quả thì phải có một hệ thống thông tin đầy đủ, kịp thời, chính xác.

Biết khai thác và sử dụng thông tin một cách hợp lý thì việc thành công trong kinh doanh là rất cao, đem lại lợi thế trong cạnh tranh, giúp doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh tận dụng được thời cơ hợp lý mang lại kết quả kinh doanh thắng lợi.

### ***1.2.1.5. Môi trường quốc tế***

Trong xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế như hiện nay thì môi trường quốc tế có sức ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Các xu hướng, chính sách bảo hộ hay mở cửa, sự ổn định hay biến động về chính trị, những cuộc bạo động, khủng bố, những khủng hoảng về tài chính, tiền tệ, thái độ hợp tác làm ăn của các quốc gia, nhu cầu và xu thế sử dụng hàng hoá có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp đều có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường quốc tế ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp tiến hành nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của mình.

### ***1.2.1.6. Môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng***

Đó là tình trạng môi trường, xử lý phế thải, các ràng buộc xã hội về môi trường... có tác động chùng mực tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp khi sản xuất kinh doanh cần phải thực hiện các nghĩa vụ với môi trường như đảm bảo xử lý chất thải, sử dụng các nguồn lực tự nhiên một cách hiệu quả và tiết kiệm, nhằm đảm bảo một môi trường trong sạch. Môi trường bên ngoài trong sạch thoáng mát sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho môi trường làm việc bên trong của doanh nghiệp và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Yếu tố cơ sở hạ tầng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc giảm chi phí sản xuất kinh doanh. Việc xây dựng cơ sở vật chất liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và giảm thời gian vận chuyển hàng hóa của doanh nghiệp, do đó tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong

hiều trường hợp khi điều kiện cơ sở hạ tầng còn thấp kém sẽ còn ảnh hưởng đến chi phí đầu tư hoặc cản trở đối với các hoạt động cung ứng vật tư, kỹ thuật mua bán hàng hóa, tức là tác động tới hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### **1.2.2. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp**

#### **1.2.2.1. Nhân tố quản trị doanh nghiệp và cơ cấu tổ chức**

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

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

Doanh nghiệp là một tổng thể, hoạt động như một xã hội thu nhỏ trong đó có đầy đủ các yếu tố kinh tế, xã hội, văn hoá và cũng có cơ cấu tổ chức nhất định. Cơ cấu tổ chức có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Cơ cấu tổ chức là sự sắp xếp các phòng ban, các chức vụ trong doanh nghiệp, sự sắp xếp này nếu hợp lý, khoa học, các thế mạnh của từng bộ phận và của từng cá nhân được phát huy tối đa thì hiệu quả công việc là lớn nhất, khi đó không khí làm việc hiệu quả bao trùm cả doanh nghiệp.

### ***1.2.2.2. Nhân tố lao động và vốn***

Con người điều hành và thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp, kết hợp các yếu tố sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ cho xã hội, để doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả thì vấn đề quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp là vấn đề lao động. Có thể nói chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành hoạt động SXKD và công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành hoạt động SXKD có hiệu quả cao.

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

Bên cạnh nhân tố lao động của doanh nghiệp thì vốn cũng là một đầu vào có vai trò quyết định đến kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có khả năng tài chính không những chỉ đảm bảo cho doanh nghiệp duy trì hoạt động SXKD ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp đầu tư đổi mới trang thiết bị tiếp thu công nghệ sản xuất hiện đại hơn nhằm làm giảm chi phí, nâng cao những mặt có lợi. Khả năng tài chính còn nâng cao uy tín của doanh nghiệp, nâng cao tính chủ động khai thác và sử dụng tối ưu các yếu tố đầu vào.

### ***1.2.2.3. Trình độ phát triển KHKT và ứng dụng tiên bộ khoa học công nghệ***

Doanh nghiệp phải biết luôn tự làm mới mình bằng cách tự vận động và đổi mới, du nhập những tiến bộ khoa học kỹ thuật thời đại liên quan đến lĩnh vực sản xuất của doanh nghiệp mình. Vấn đề này đóng một vai trò hết sức quan trọng với hiệu quả hoạt động SXKD vì nó ảnh hưởng lớn đến vấn đề năng suất lao động và chất lượng sản phẩm. Sản phẩm dịch vụ có hàm lượng kỹ thuật lớn mới có chỗ đứng trong thị trường và được mọi người tin dùng so với những sản phẩm dịch vụ cùng loại khác.

Kiến thức khoa học kỹ thuật phải áp dụng đúng thời điểm, đúng quy trình để tận dụng hết những lợi thế vốn có của nó, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ hay tăng năng suất lao động đưa sản phẩm dịch vụ chiếm ưu thế trên thị trường và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

#### ***1.2.2.4. Vật tư, nguyên liệu và hệ thống tổ chức đảm bảo vật tư nguyên liệu của doanh nghiệp***

Đây cũng là bộ phận đóng vai trò quan trọng đối với kết quả hoạt động SXKD. Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, ngoài những yếu tố nền tảng cơ sở thì nguyên liệu đóng vai trò quyết định, có nó thì hoạt động SXKD mới được tiến hành.

Kế hoạch SXKD có thực hiện thắng lợi được hay không phần lớn phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu có được đảm bảo hay không.

### **1.3. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Khi xem xét hiệu quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, cần phải dựa vào một hệ thống các chỉ tiêu chuẩn, các doanh nghiệp phải coi các tiêu chuẩn là mục tiêu phấn đấu. Có thể hiểu tiêu chuẩn hiệu quả là giới hạn, là mốc xác định ranh giới có hay không có hiệu quả. Nếu theo phương pháp so sánh toàn ngành có thể lấy giá trị bình quân của ngành làm tiêu chuẩn hiệu quả. Nếu không có số liệu của toàn ngành thì so sánh với các chỉ tiêu của năm trước. Cũng có thể nói rằng, các doanh nghiệp có đạt được các chỉ tiêu này mới có thể đạt được các chỉ tiêu về kinh tế.

#### **1.3.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp**

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

✓ *Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA):*

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của một đồng vốn mà doanh nghiệp sử dụng khi xem xét khả năng sinh lời của tổng vốn đầu tư. Nó giúp các nhà quản trị đưa ra quyết định để đạt được khả năng sinh lời mong muốn.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Hệ số này mang ý nghĩa: trong kỳ, trung bình một đồng tài sản tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Hệ số này càng cao chứng tỏ sự sắp xếp, phân bổ và quản lý tài sản càng hợp lý và có hiệu quả.

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

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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này càng lớn biểu hiện lợi nhuận đạt được trên vốn góp của các chủ sở hữu càng lớn nên nhà đầu tư thường rất quan tâm đến chỉ tiêu này của doanh nghiệp.

✓ **Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu:**

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

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

### 1.3.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

✓ **Sức sản xuất của vốn:**

$$\text{Sức sản xuất của vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp trong việc tạo ra doanh thu: một đồng vốn kinh doanh trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

✓ ***Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn:***

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Tổng vốn bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả đồng vốn của doanh nghiệp: một đồng vốn trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó phản ánh trình độ lợi dụng yếu tố vốn của doanh nghiệp để thu được lợi nhuận.

### 1.3.3. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

✓ ***Sức sản xuất của vốn cố định:***

$$\text{Sức sản xuất của vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số dư bình quân vốn cố định trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

✓ ***Sức sinh lời của vốn cố định:***

$$\text{Sức sinh lời của vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết một đồng vốn cố định trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

✓ ***Sức sản xuất tài sản cố định:***

Chỉ tiêu này cho biết một đồng giá trị tài sản cố định tham gia vào sản xuất kinh doanh trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

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

✓ *Sức sinh lợi của tài sản cố định:*

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu trên cho ta biết cứ một đồng giá trị tài sản cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nếu chỉ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh càng hiệu quả.

### 1.3.4. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

✓ *Sức sinh lời của vốn lưu động:*

$$\text{Sức sinh lời của vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ sản xuất kinh doanh.

✓ *Hệ số đảm nhiệm của vốn lưu động:*

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

Chỉ tiêu này cho biết bao nhiêu đồng vốn lưu động đảm nhiệm việc sản xuất ra một đồng doanh thu.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động nêu trên thường được so sánh với nhau giữa các thời kỳ. Chỉ tiêu sức sinh lời của vốn lưu động càng tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng các yếu tố thuộc vốn lưu động tăng. Còn hệ số đảm nhiệm của vốn lưu động càng giảm chứng tỏ doanh nghiệp tận dụng tốt nguồn vốn lưu động của mình vào quá trình sản xuất và ngược lại.

Mặt khác, nguồn vốn lưu động thường xuyên vận động không ngừng và tồn tại ở nhiều dạng khác nhau, có khi là tiền, cũng có khi là hàng hóa để đảm bảo cho quá trình tái sản xuất, đẩy nhanh tốc độ chu chuyển vốn lưu động, do đó

sẽ góp phần giải quyết nhu cầu vốn cho doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Chính vì vậy, trong thực tế, người ta còn sử dụng hai chỉ tiêu sau để xác định tốc độ luân chuyển của vốn lưu động, cũng như là những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

✓ ***Số vòng quay vốn lưu động:***

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

Số vòng quay vốn lưu động càng lớn thì sức sản xuất của đồng vốn càng lớn và ngược lại. Khả năng luân chuyển vốn lưu động chi phối trực tiếp đến vốn dự trữ, vốn thanh toán và khả năng huy động đồng vốn lưu động vào luân chuyển nên khi phân tích các chỉ số tài chính thì chỉ tiêu này rất quan trọng.

✓ ***Thời gian một vòng quay vốn lưu động:***

$$\text{Thời gian một vòng quay vốn lưu động} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp cần bao nhiêu ngày cho một vòng quay của vốn. Thời gian này càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao và ngược lại.

### 1.3.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

✓ ***Năng suất lao động của một công nhân viên:***

$$\text{Năng suất lao động của một công nhân viên trong kỳ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng số lao động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động trong kỳ làm ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

✓ ***Hiệu quả sử dụng lao động:***

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Số lao động bình quân trong kỳ}}$$



Chỉ tiêu này cho biết bình quân một lao động trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

### 1.3.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá 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 phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình sản xuất. Ngoài ra doanh nghiệp còn phải trả thuế gián thu theo luật quy định như: Thuế GTGT, thuế TTĐB, thuế xuất nhập khẩu...

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí:

✓ *Hiệu suất sử dụng chi phí:*

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao càng tốt.

✓ *Tỷ suất lợi nhuận chi phí:*

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

Tỷ số này nói lên một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ số này càng cao thì doanh nghiệp kinh doanh càng có hiệu quả.

### 1.3.7. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp

#### 1.3.7.1. Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Khả năng thanh toán chính là tỷ số giữa các khả năng thanh toán (tài sản) và nhu cầu thanh toán (nợ phải trả). Đây chính là các chỉ tiêu được rất nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp hàng hóa,

nguyên vật liệu... Họ luôn đặt ra câu hỏi: hiện doanh nghiệp có đủ khả năng trả các món nợ tới hạn hay không?

✓ **Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (H<sub>tq</sub>):**

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng với tổng số nợ phải trả. Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

$$H_{tq} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Chỉ tiêu cho biết một đồng cho vay thì có mấy đồng tài sản đảm bảo.

Nếu  $H_{tq} > 1$  thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt, tất cả các khoản nợ của doanh nghiệp đều được đảm bảo bằng tài sản.

Nếu  $H_{tq} < 1$  thì báo hiệu doanh nghiệp đang đứng trước tình trạng mất khả năng thanh toán, tổng tài sản hiện có không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

✓ **Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (H<sub>ht</sub>)**

Hệ số này được tính bằng cách lấy tổng tài sản lưu động ngắn hạn chia cho số nợ ngắn hạn của doanh nghiệp:

$$H_{ht} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này phản ánh khả năng chuyển đổi tài sản thành tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn, vì thế, hệ số này cũng thể hiện mức độ đảm bảo thanh toán các khoản nợ tới hạn của doanh nghiệp.

Thông thường, khi hệ số này thấp thể hiện khả năng thanh toán của doanh nghiệp yếu. Hệ số này cao thấy doanh nghiệp có khả năng cao trong việc sẵn sàng thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Tính hợp lý của hệ số phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Ngành nghề nào mà tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản như ngành thương mại thì hệ số này lớn và ngược lại. Để đánh giá hệ số này cần dựa vào hệ số trung bình của ngành.

### ✓ *Hệ số khả năng thanh toán nhanh ( $H_n$ )*

Tài sản lưu động trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu động hiện có thì vật tư, hàng hóa chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy, hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo về khả năng trả nợ ngay, không dựa vào phải bán các vật tư hàng hóa và được xác định như sau:

$$H_n = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

**$H_n = 1$ :** là hợp lý nhất, vì như vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh, vừa có nhiều cơ hội đầu tư hơn do ít bị ứ đọng vốn.

**$H_n < 1$ :** doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ.

**$H_n > 1$ :** phản ánh tình hình thanh toán không tốt vì tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu suất sử dụng vốn.

### ✓ *Hệ số thanh toán lãi vay ( $H_{Lv}$ ):*

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. So sánh giữa nguồn để trả lãi với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi tiền vay tới mức độ nào.

Hệ số này cũng dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

$$H_{Lv} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Số lãi tiền vay phải trả trong kỳ}}$$

## 1.3.7.2. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

### ✓ *Hệ số nợ:*

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

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn doanh nghiệp đang sử dụng để sản xuất kinh doanh có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số nợ càng cao thì tính độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng kém. Do khả năng đảm bảo chi trả cho các khoản nợ từ nguồn vốn thấp dẫn đến mất sự tin tưởng của khách hàng, nhà đầu tư, tổ chức tín dụng; rủi ro trong kinh doanh là lớn, không an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên nó cũng chưa hẳn là không tốt vì như vậy doanh nghiệp tận dụng được một lượng vốn lớn từ bên ngoài, tiết kiệm chi phí sản xuất, hay nói cách khác là doanh nghiệp sử dụng đòn bẩy tài chính trong sản xuất kinh doanh.

### ✓ *Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ:*

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư ngắn hạn}}$$

Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định cho thấy số vốn tự có của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị TSCĐ và ĐTNH.

Nếu tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Ngược lại, tỷ số này nhỏ hơn 1 có nghĩa là một bộ phận của TSCĐ được tài trợ bởi vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn.

### ✓ *Tỷ suất phản ánh cơ cấu tài sản của doanh nghiệp:*

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

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn chứng tỏ mức độ quan trọng của tài sản dài hạn càng nhiều.

Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng và kinh doanh, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này cao hay thấp còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời kỳ cụ thể. Các doanh nghiệp luôn mong muốn cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ dành một đồng đầu tư vào Tài sản thì có bao nhiêu đồng TSNH và bao nhiêu đồng TSDH.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

### 1.3.7.3. Các chỉ số về hoạt động

➤ **Số vòng quay hàng tồn kho:**

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

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng ngắn. Điều này chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh, nguyên vật liệu đầu vào được sử dụng liên tục điều này làm cho nguyên vật liệu tồn kho thấp, dẫn đến giá thành sản phẩm thấp, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

➤ **Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:**

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

➤ **Vòng quay các khoản phải thu:**

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

Bình quân các khoản phải thu

Số vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp càng nhanh, giúp doanh nghiệp quay vòng vốn nhanh hơn, tạo ra hiệu quả khi sử dụng vốn, ít bị chiếm dụng vốn.

➤ *Kỳ thu tiền bình quân:*

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Vòng quay kỳ thu tiền bình quân nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp luôn đảm bảo thu hồi vốn kinh doanh một cách nhanh nhất, các khoản tiền được thu hồi nhanh không bị chiếm dụng.

## 1.4. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

❖ *Đối với toàn bộ nền kinh tế xã hội:*

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp mang lại cho nền kinh tế xã hội là tăng sản phẩm trong xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, thúc đẩy kinh tế phát triển. Doanh nghiệp làm ăn có lãi, sẽ tiếp tục đầu tư nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng, tạo ra nhiều sản phẩm hơn, người tiêu dùng có nhiều lựa chọn hơn.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh giúp doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, từ đó mới có điều kiện thực hiện tốt những nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước.

❖ *Đối với doanh nghiệp:*

Hiệu quả sản xuất kinh doanh không những là thước đo giá trị chất lượng, phản ánh trình độ tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà còn là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Ngoài ra, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là nhân tố thu hút vốn từ các nhà đầu tư, thúc đẩy cạnh tranh và tự hoàn thiện bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị trường hiện nay. Cạnh tranh trên thị trường ngày càng trở lên gay gắt, khốc liệt, các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau bằng chính chất lượng sản phẩm và hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình.

❖ *Đối với người lao động:*

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động có việc làm ổn định, thu nhập cao và ngược lại.

Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích người lao động làm việc hăng phấn hơn, hăng say hơn cống hiến hết mình cho doanh nghiệp. Vì hiệu quả sản xuất kinh doanh chi phối rất nhiều tới thu nhập của người lao động, ảnh hưởng trực tiếp tới đời sống vật chất tinh thần của người lao động.

## **1.6. Phương pháp luận để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### **1.6.1. Phương pháp so sánh**

Là một phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành so sánh ta cần phải giải quyết vấn đề cơ bản như: xác định số gốc so sánh, xác định điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh.

Gốc để so sánh ở đây có thể là các giá trị số của chỉ tiêu ở kỳ trước, kỳ kế hoạch, hoặc cùng kỳ năm trước (so sánh theo thời gian), có thể là so sánh mức đạt được của các đơn vị với một đơn vị được chọn làm gốc so sánh – đơn vị điển hình trong một lĩnh vực nào đó (so sánh theo không gian).

Khi tiến hành so sánh theo thời gian cần chú ý phải bảo đảm được tính thống nhất về mặt kinh tế, về phương pháp tính các chỉ tiêu, đơn vị tính các chỉ tiêu cả về số lượng thời gian và giá trị.

Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh là xác định mức độ biến động tuyệt đối, tương đối cùng biến động xu hướng của chỉ tiêu phân tích.

- ✓ So sánh bằng số tuyệt đối: cho ta thấy quy mô, khối lượng của hiện tượng nghiên cứu giữa hai kỳ tăng giảm về số tuyệt đối.

Mức độ biến động tuyệt đối ( $\Delta y$ ):

$$\Delta y = y_1 - y_0$$

- ✓ So sánh bằng số tương đối: Phản ánh xu hướng biến động, tốc độ phát triển, mối quan hệ, trình độ phổ biến, kết quả của hiện tượng.

Mức độ biến động tương đối ( $\% \Delta y$ ):

$$\% \Delta y = \frac{y_1}{y_0} \times 100\%$$

Trong đó:  $y_0$  : Số hiệu kỳ gốc (hoặc kỳ kế hoạch)

$y_1$  : số hiệu kỳ phân tích (hoặc kỳ thực tế).

- ✓ So sánh bằng số bình quân cho ta thấy mức độ mà đơn vị đạt được so với số bình quân chung của tổng thể, của ngành.

### 1.6.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh nhờ phương pháp loại trừ. Loại trừ là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác.

Tính chất của phương pháp này là thay thế dần số liệu gốc bằng số liệu thực tế của một nhân tố ảnh hưởng nào đó. Nhân tố được thay thế đó sẽ phản ánh mức độ ảnh hưởng của nó đến chỉ tiêu cần phân tích với giả thiết các nhân tố khác là không đổi.

### 1.6.3. Phương pháp liên hệ

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối quan hệ mật thiết với nhau giữa các mặt, bộ phận... để lượng hóa được mối liên hệ đó, ngoài phương pháp đã nêu trong phân tích kinh doanh còn phổ biến cách nghiên cứu mối liên hệ như: liên hệ cân đối, liên hệ trực tuyến, liên hệ phi tuyến.

- **Liên hệ cân đối:** Có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố trong kinh doanh, ví dụ như: giữa tổng số vốn và tổng số nguồn, nguồn thu và chi, hoạt động và tình hình sử dụng các quỹ, các loại vốn. Mối liên hệ cân đối về lượng của các yếu tố dẫn đến sự cân bằng cả về mức biến động (chênh lệch) về lượng giữa các mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh.

- **Liên hệ trực tuyến:** Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích, ví dụ: Lợi nhuận tỷ lệ thuận với lượng hàng bán ra, giá bán tỷ lệ thuận với giá thành, thuế.



- **Liên hệ phi tuyến:** Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn biến đổi.

Thông thường chỉ có phương pháp liên hệ cân đối là được dùng phổ biến, còn lại hai phương pháp liên hệ trực tuyến và phi tuyến ít dùng.

### 1.6.4. Phương pháp chi tiết

Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể có chi tiết theo những hướng khác nhau. Thông thường trong phân tích, phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng sau:

- **Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu:** mọi kết quả kinh doanh biểu hiện trên các chỉ tiêu đều bao gồm nhiều bộ phận. Chi tiết các chỉ tiêu theo các bộ phận cùng với sự biểu hiện về lượng của các bộ phận đó sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá chính xác kết quả đạt được. Với ý nghĩa đó, phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành được sử dụng rộng rãi trong phân tích mọi mặt kết quả kinh doanh.

Trong phân tích kết quả sản xuất nói chung, chỉ tiêu giá trị sản lượng thường được chi tiết theo các bộ phận có ý nghĩa kinh tế khác nhau.

- **Chi tiết theo thời gian:** Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân chủ quan hay khách quan khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian xác định thường không đồng đều. Chi tiết theo thời gian sẽ giúp cho việc đánh giá kết quả kinh doanh được sát, đúng và tìm được các giả pháp có hiệu quả cho công việc kinh doanh. Tùy theo đặc tính của quá trình kinh doanh, tùy nội dung kinh tế của từng chỉ tiêu phân tích và mục đích phân tích... khác nhau có thể lựa chọn trong khoảng thời gian và chỉ tiêu phải chi tiết cho phù hợp.

- **Chi tiết theo địa điểm:** Phân xưởng, tổ, đội ... thực hiện các kết quả kinh doanh được ứng dụng rộng rãi trong phân tích kinh doanh trong các trường hợp sau:

*Một là,* đánh giá kết quả thực hiện hạch toán kinh doanh nội bộ. Trong trường hợp này, tùy chỉ tiêu khoán khác nhau có thể chi tiết mức thực hiện khoán ở các đơn vị có cùng nhiệm vụ như nhau.

*Hai là*, phát hiện các đơn vị tiên tiến hoặc lạc hậu trong việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Tùy mục tiêu đề ra ta có thể chọn các chỉ tiêu chi tiết phù hợp về các mặt: năng suất, chất lượng, giá thành...

*Ba là*, khai thác khả năng tiềm tàng về sử dụng vật tư, lao động, tiền vốn, đất đai... trong kinh doanh.

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

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

Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả với một hoặc nhiều tiêu thức nguyên nhân, nhưng ở dạng liên hệ thực. Còn hồi quy là phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Nếu quan sát đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan đơn và ngược lại gọi là tương quan bội.

## **CHƯƠNG HAI:**

### **THỰC TRẠNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CP DỊCH VỤ ĐƯỜNG SẮT HOA PHƯỢNG**

#### **2.1. Một số nét khái quát về công ty CP DV đường sắt Hoa Phượng**

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

Công ty dịch vụ đường sắt Hoa Phượng trước đây chỉ là một bộ phận của ga Hải Phòng làm nhiệm vụ hỗ trợ cho vận tải đường sắt trên tuyến Hải Phòng – Hà Nội – Lào Cai.

Năm 2005, thực hiện theo chủ chương xã hội hoá ngành vận tải đường sắt, bộ phận này tách ra thành công ty Cổ phần Dịch vụ Đường sắt Hoa Phượng.

Công ty Cổ phần dịch vụ đường sắt Hoa Phượng được thành lập theo giấy chứng nhận kinh doanh số 0203000902 ngày 08 tháng 07 năm 2005 của sở kế hoạch đầu tư thành phố Hải Phòng. Là một công ty cổ phần, mọi hoạt động của công ty đều phải tuân thủ theo Luật doanh nghiệp và các quy định có liên quan của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

- Vốn điều lệ của Công ty tại thời điểm thành lập được xác định là 1.500.000.000đồng bằng tiền mặt.

- Cơ cấu vốn phân theo sở hữu tại thời điểm thành lập.

+ Tỷ lệ thuộc sở hữu nhà nước chiếm 0% (không phần trăm) vốn điều lệ.

+ Tỷ lệ vốn góp của người lao động trong doanh nghiệp là 100% (một trăm phần trăm) vốn điều lệ bao gồm vốn của cán bộ công nhân viên Công ty cổ phần dịch vụ đường sắt Hoa Phượng và cán bộ công nhân viên ga Hải Phòng.

+ Tại thời điểm thành lập, vốn điều lệ của Công ty được chia thành 15.000 cổ phần mệnh giá 100.000đồng/cổ phần. Mỗi cổ phần cùng một loại đều tạo cho người sở hữu nó các quyền, nghĩa vụ và lợi ích ngang nhau.

Thời gian đầu thành lập công ty gặp không ít khó khăn, lực lượng lao động mỏng, lượng khách hàng biết và sử dụng dịch vụ của công ty ít. Song nhờ sự năng động sáng tạo của ban lãnh đạo, sự quyết tâm của cán bộ công nhân viên, công ty đã tìm được chỗ đứng cho mình trong lĩnh vực kinh doanh vận tải đường sắt, tạo dựng được niềm tin trong lòng khách hàng.

Cuối năm 2008, để đầu tư thêm vào lĩnh vực vận tải hành khách, công ty kết nạp thêm hai thành viên chủ sở hữu mới là công ty cơ điện lạnh Quang Thắng và công ty cổ phần toa xe Hải Phòng.

Đầu năm 2009, công ty tiến hành đầu tư cải tạo, nâng cấp 6 toa xe khách chất lượng cao chạy tuyến Hà Nội - Hải Phòng. Ngày 03/02/2009, hoà chung không khí mừng Đảng, mừng xuân, mừng đất nước đổi mới, cán bộ công nhân viên công ty cổ phần dịch vụ đường sắt Hoa Phượng tràn ngập niềm vui, niềm tự hào đưa khi 6 toa xe chất lượng cao này vào khai thác. Đây là một bước ngoặt quan trọng đánh dấu sự phát triển mới của công ty trong lĩnh vực vận tải đường sắt, tạo thêm thu nhập cho người lao động.

Sau gần 6 năm hoạt động công ty luôn cố gắng để hoàn thiện các dịch vụ của mình nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn. Hiện nay công ty có 3 chi nhánh tại 3 tỉnh Thái Nguyên, Yên Bái, Lào Cai; và các quầy bán vé tại các ga: ga Phú Thái, ga Cẩm Giàng, ga Hải Dương, ga Gia Lâm, ga Long Biên. Đội ngũ cán bộ công nhân viên tăng lên cả về số lượng và trình độ; trang thiết bị hiện đại phục vụ cho sản xuất kinh doanh; Thu nhập của người lao động được tăng lên. Đồng thời những hoạt động của công ty đã góp phần thúc đẩy ngành đường sắt nước ta phát triển, tăng sức cạnh tranh so với các loại hình vận tải khác.

### **2.1.2. Chức năng nhiệm vụ của doanh nghiệp**

Công ty cổ phần dịch vụ đường sắt Hoa Phượng là công ty tư nhân, có tư cách pháp nhân, hạch toán độc lập, có con dấu riêng.

*Một số thông tin khái quát về công ty:*

- Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ ĐƯỜNG SẮT HOA PHƯƠNG
- Tên giao dịch: Hoa Phuong Railway Service Joint Stock Company
- Tên viết tắt: HOA PHUONG RASERCO
- Trụ sở giao dịch: Số 75, Lương Khánh Thiện - quận Ngô Quyền – TP Hải Phòng.
- Điện thoại: 0313757265. Fax: 031375190.
- Email: [hoaphuongrailway@gmail.com](mailto:hoaphuongrailway@gmail.com).

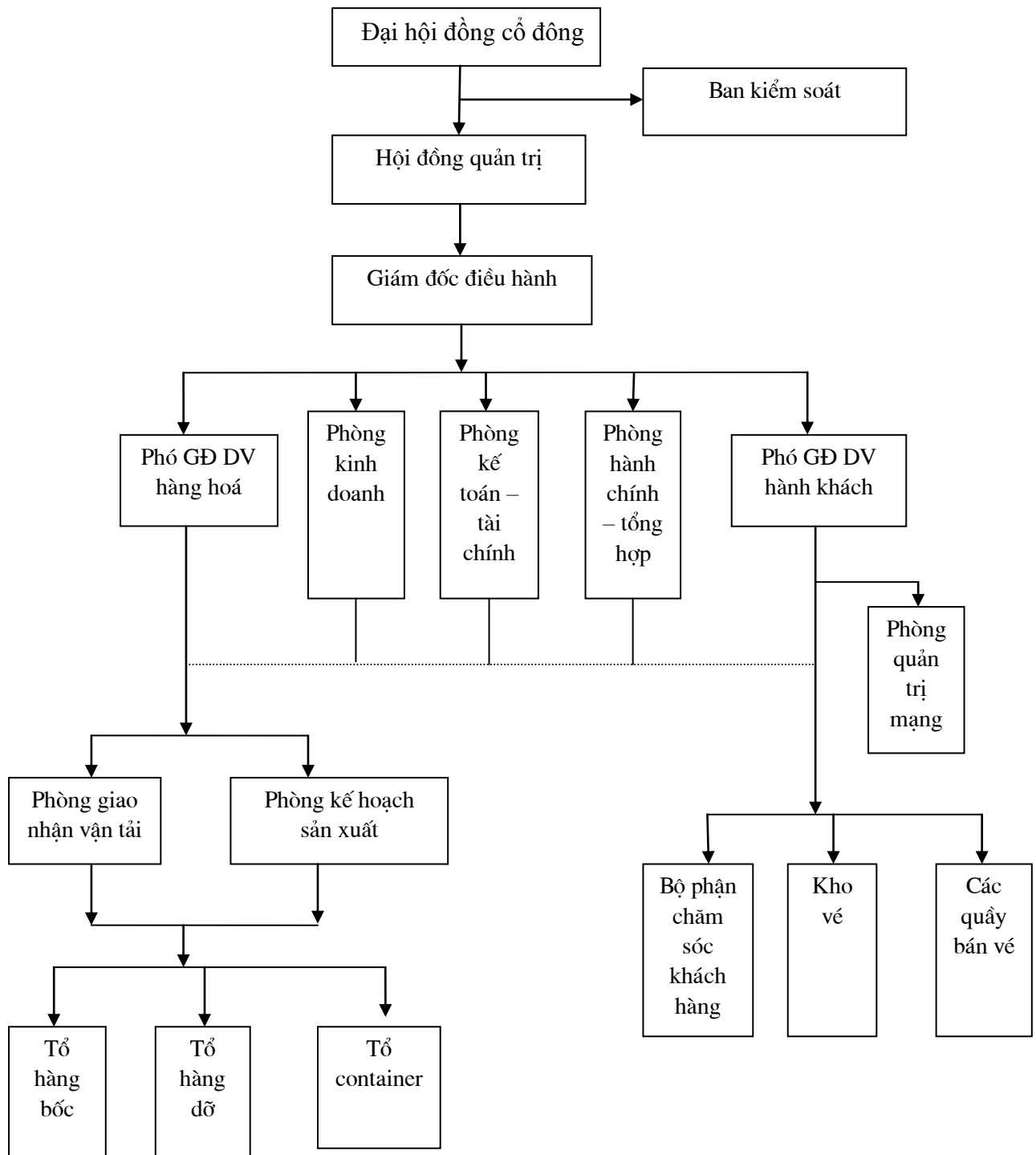
### *Các chức năng, nhiệm vụ chính của công ty:*

- Hoạt động dịch vụ vận tải hàng hoá bằng đường sắt
- Hoạt động dịch vụ vận tải hành khách bằng đường sắt
- Vận tải hàng hoá bằng đường bộ
- Kinh doanh kho bãi, xếp dỡ hàng hoá.

### **2.1.3. Cơ cấu tổ chức sản xuất và bộ máy quản lý:**

Là một công ty cổ phần, cơ cấu bộ máy tổ chức của công ty Hoa Phương thống nhất với cơ cấu tổ chức của công ty cổ phần. doanh nghiệp thực hiện tổ chức quản lý theo cơ cấu trực tuyến chức năng.

**Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty:**



(Nguồn: Phòng Hành chính – Tổng hợp)

## Trách nhiệm và quyền hạn của các bộ phận trong công ty

### 2.1.3.1. Đại hội đồng cổ đông

Là cơ quan quyết định cao nhất cao nhất của công ty. Có quyền:

- Thảo luận và thông qua điều lệ công ty
- Bầu, bổ sung, hoặc bãi miễn, thay thế hội đồng quản trị, ban kiểm soát của công ty.
- Thông qua phương án hoạt động sản xuất kinh doanh; quyết định bộ máy tổ chức quản lý; quyết định tăng giảm vốn điều lệ của công ty.

### 2.1.3.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan của công ty giữa hai kỳ họp Đại hội đồng cổ đông, có toàn quyền nhân danh công ty, quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty phù hợp với luật pháp, trừ các vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Một số quyền và nghĩa vụ:

- Bổ nhiệm, miễn nhiệm các chức danh giám đốc, phó giám đốc, kế toán trưởng và một số cán bộ quản lý quan trọng khác của công ty, quyết định mức lương và lợi ích khác của các cán bộ quản lý đó.
- Quyết định quy chế tuyển dụng, cho thôi việc nhân viên công ty phù hợp với quy định của pháp luật.
- Quyết định về giải pháp phát triển thị trường, tiếp thị và công nghệ thông qua hợp đồng mua bán, cho vay và hợp đồng khác có giá trị không vượt quá 100% vốn điều lệ.

### 2.1.3.3. Ban kiểm soát

Ban kiểm soát là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm tra, giám sát mọi hoạt động kinh doanh của công ty. Ban kiểm soát có 3 kiểm soát viên do hội đồng quản trị bầu ra hoặc bãi miễn bằng hình thức trực tiếp hoặc bỏ phiếu kín. Có quyền:

- Kiểm soát các hoạt động kinh doanh, kiểm tra sổ sách kế toán, tài sản, các báo cáo quyết toán năm tài chính của công ty và kiến nghị khắc phục sai lầm.

- Được quyền yêu cầu phòng nghiệp vụ của công ty cung cấp tình hình, số liệu, tài liệu và thuyết minh các hoạt động kinh doanh của công ty.

#### **2.1.3.4. Giám đốc**

Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm. Giám đốc là người quản lý điều hành mọi hoạt động của công ty. Là người chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị về trách nhiệm quản lý điều hành công ty đảm bảo các hoạt động của công ty luôn đúng luật định.

#### **2.1.3.5. Phó giám đốc**

Chịu sự điều hành của giám đốc và HĐQT công ty trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Được nhân danh công ty điều hành các công việc cụ thể trong sản xuất kinh doanh theo quy định.

Có 2 phó giám đốc:

- **Phó giám đốc dịch vụ hàng hoá:** quản lý và điều hành các hoạt động liên quan đến dịch vụ vận tải hàng hoá.

- **Phó giám đốc dịch vụ hành khách:** quản lý và điều hành bộ phận chăm sóc khách hàng, theo dõi bộ phận bán vé và đại lý vé của công ty.

#### **2.1.3.6. Các phòng ban chức năng khác**

- **Phòng kinh doanh:** Quảng cáo, giới thiệu dịch vụ, tìm kiếm khách hàng, giải đáp thông tin hỗ trợ khách hàng; Nghiên cứu, tìm các giải pháp kinh doanh để tăng doanh thu.

Lập kế hoạch mua sắm, lắp đặt, tu sửa và bảo dưỡng các trang thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh của công ty; Tham mưu cho giám đốc xây dựng chiến lược kinh doanh; Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty từng tháng, quý, năm.



- **Phòng hành chính - tổng hợp:** Lập kế hoạch tiền lương, thưởng theo quy định của công ty; Lập kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nâng cao năng lực trình độ cho CBCNV theo yêu cầu SXKD của công ty.

- **Phòng quản trị mạng:** quản lý hệ thống mạng của công ty; Cập nhật cơ sở dữ liệu mạng cấp chỗ điện toán; quản lý toàn bộ báo cáo bán vé hàng ngày của các cửa vé của công ty, lập báo cáo xác định kết quả sản lượng, doanh thu trong ngày của các cửa vé; chịu trách nhiệm trước giám đốc về tính chính xác của các kết quả doanh thu trong ngày theo đúng quy định của công ty. Trực điện thoại, giải đáp thông tin hỗ trợ khách hàng.

- **Phòng tài chính - kế toán:**

Kế toán trưởng chịu trách nhiệm trực tiếp với giám đốc công ty về các công việc thuộc nhiệm vụ phòng tài chính kế toán, có phân công chỉ đạo trực tiếp tất cả các nhân viên phòng kế toán của công ty.

Phòng tài chính kế toán chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Giám đốc, do đó mọi hoạt động liên quan đến việc thanh toán chi trả đều phải có ý kiến của Giám đốc hoặc ý kiến của người khác được Giám đốc uỷ quyền khi đi vắng, và phải hội đủ chữ ký của kế toán trưởng, thủ quỹ... lúc đó chứng từ mới có giá trị pháp lý.

Nhiệm vụ:

+ Tổ chức ghi chép, tính toán phản ánh chính xác, trung thực kịp thời đầy đủ toàn bộ tài sản. Tính toán và trích nộp đúng đủ, kịp thời các khoản nộp ngân sách, thanh toán đúng hạn các khoản vay, các khoản công nợ phải thu, phải trả cổ tức.

+ Lập đầy đủ và đúng hạn các báo cáo kế toán, tờ khai thuế GTGT báo cáo quyết toán của công ty và cung cấp thông tin theo chế độ quy định; lưu trữ, quản lý sổ sách, hồ sơ, chứng từ theo quy định của pháp luật.

### **- Kho vé:**

+ Quản lý toàn bộ kho vé của công ty gồm: phôi vé, vé huỷ tại kho công ty cũng như tại các cửa vé.

+ Cấp phôi vé cho các cửa vé theo kế hoạch; In vé in trước, vé định ga theo kế hoạch được duyệt cấp cho các cửa vé, đại lý vé.

+ Quyết toán phôi vé, tồn căn, vé huỷ, vé trả; lập báo cáo sử dụng vé, báo cáo vé tồn hàng tháng trình lãnh đạo công ty.

Chịu trách nhiệm trước Giám đốc công ty về tính chính xác của các số liệu đã báo cáo.

### **- Bộ phận chăm sóc khách hàng:**

Thay mặt công ty đi theo tàu để quản lý trang thiết bị, thực hiện quy trình tác nghiệp theo quy định về trình tự tác nghiệp của nhân viên CSKH trên toa xe Hoa Phượng.

Bổ cứu những thiếu sót về công tác vệ sinh, công tác phục vụ hành khách sao cho mỗi HK đi trên toa xe Hoa Phượng đều được hưởng chất lượng dịch vụ hoàn hảo nhất.

- **Phòng giao nhận vận tải:** làm thủ tục kiểm tra, giao nhận hàng hoá, làm các thủ tục giấy tờ khác có liên quan đến vận tải hàng hoá.

- **Phòng kế hoạch sản xuất:** lên các phương án bốc xếp hàng hoá, phân công công việc; lên các phương án thuê các phương tiện vận tải còn thiếu để vận chuyển theo yêu cầu của khách hàng; Sử lý các tình huống phát sinh trong quá trình vận chuyển hàng hoá.

## 2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của công ty

### 2.1.4.1. Thuận lợi:

- Tuyến đường sắt Lào Cai – Hà Nội – Hải Phòng là tuyến giao thông quan trọng của hành lang kinh tế Côn Minh – Lào Cai – Hà Nội – Hải Phòng, có vai trò đặc biệt trong việc kết nối các tỉnh phía Tây Trung Quốc với ASEAN theo con đường ngắn nhất, khai thác lợi thế của cảng biển Hải Phòng. Lượng hàng hóa vận chuyển trên tuyến đường này rất lớn.

- Sau gần 6 năm hoạt động, công ty có nhiều kinh nghiệm trong các hoạt động vận tải bằng đường sắt, tạo ra nhiều mối quan hệ trong và ngoài ngành, có nhiều khách hàng truyền thống.

- CBCNV trong công ty luôn đoàn kết nhất trí, ổn định tư tưởng. Đội ngũ lao động lao động sáng tạo, làm việc với trách nhiệm và tin tưởng vào sự lãnh đạo của ban giám đốc.

- Được Tổng công ty đường sắt Việt Nam và công ty Khách Hà Nội tạo điều kiện cho công ty cạnh tranh bình đẳng với các đơn vị kinh doanh khác.

- Tuyến đường Hà Nội – Hải Phòng là tuyến đường quan trọng, lượng khách đi lại đông. Chất lượng dịch vụ của công ty Hoa Phượng lại hơn hẳn so với dịch vụ mà ga Hải Phòng cung cấp. Còn nếu so sánh về giá với ô tô thì Hoa Phượng có giá rẻ hơn hẳn, chất lượng dịch vụ không kém, giúp thu hút hành khách di chuyển trên tuyến đường này bằng toa xe Hoa Phượng.

### 2.1.4.2. Khó khăn:

- Tuyến đường sắt Lào Cai – Hà Nội – Hải Phòng đang bị quá tải nghiêm trọng với công suất hoạt động cao gấp đôi năng lực cho phép. Chất lượng đường kém, địa hình khó khăn, tiềm ẩn nhiều nguy cơ thiên tai làm hạn chế sự phát triển của vận tải đường sắt.

- Trước sự cạnh tranh quyết liệt của các loại hình vận tải khác, mà ngành đường sắt còn nhiều hạn chế về năng lực, thiết bị, phương tiện vận chuyển, là một đơn vị dịch vụ vận chuyển hàng hóa bằng đường sắt, công ty cũng bị giảm đi một số khách hàng truyền thống.

- Giá cả vật tư, nguyên liệu tăng cao và không ổn định, tỷ lệ lạm phát lớn đã làm cho công ty gặp nhiều khó khăn, giá vốn hàng bán tăng cao, hiệu quả kinh doanh của công ty bị giảm sút. Đồng thời cũng ảnh hưởng đến đời sống cán bộ công nhân viên trong công ty.

- Công ty vẫn còn sử dụng nhiều lao động thời vụ, số lao động này không ổn định và khó kiểm soát, phụ thuộc vào lực lượng lao động bên ngoài làm ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

- Về dịch vụ hành khách, tàu chạy không cơ động về mặt thời gian, chỉ chạy theo giờ khoảng cách giữa các giờ tàu chạy còn tương đối dài, khiến hành khách đi tàu phải vào ga chờ đợi.

- Tàu chỉ đón khách ở ga, nên khi hành khách ở xa phải bắt xe đến ga, gây bất tiện và tốn kém hơn so với đi ô tô, đây là hạn chế rất lớn của tàu hành khách.

- Lượng hành khách bất bình hành, không ổn định, có thời điểm rất ít hành khách, có thời điểm hành khách quá đông. Tuyến đường Hà Nội – Hải Phòng lại tương đối ngắn nên rất khó cho việc triển khai nhiều dịch vụ chăm sóc khách hàng.

### **2.1.5. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty**

#### **2.1.5.1. Sản phẩm, dịch vụ của công ty**

Công ty cung cấp các sản phẩm, dịch vụ:

- Dịch vụ hỗ trợ vận chuyển hàng hóa từ Hải Phòng đi Lào Cai bằng đường sắt.

Do đặc điểm ngành nghề của công ty là kinh doanh loại hình dịch vụ đường sắt, nên công ty cung cấp các hoạt động dịch vụ hỗ trợ khách hàng khi có nhu cầu vận chuyển bằng đường sắt.

- Thay mặt khách hàng làm các thủ tục ký hợp đồng vận chuyển, giao nhận hàng hóa với bên vận tải hàng hóa đường sắt.

- Cho thuê toa xe trên tàu vận tải.

- Áp tải hàng hóa khi khách hàng có nhu cầu.

- Bốc xếp hàng hóa lên xuống toa xe, sắp xếp, gia cố, kê lót, che đậy hàng hóa theo yêu cầu của chủ hàng.

- Vận tải hàng hóa bằng container từ ga đến kho, từ kho đến ga.

Hàng hóa vận chuyển chủ yếu là: gạo, bột sắn, than, quặng các loại, vật liệu xây dựng: xi măng, thép, bột đá, đá vôi...

- Dịch vụ vận chuyển hành khách bằng đường sắt trên tuyến Hà Nội – Hải Phòng.

Với đặc điểm của ngành dịch vụ, quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm diễn ra đồng thời, chất lượng sản phẩm nằm ở chính chất lượng dịch vụ tốt nhất và an toàn nhất.

### 2.1.5.2. Đặc điểm quy trình hoạt động dịch vụ

- *Quy trình dịch vụ vận chuyển hàng hoá:*

- Khi ký được hợp đồng cung cấp dịch vụ vận chuyển hàng hoá với khách hàng, thống nhất với khách hàng về phương thức vận chuyển cũng như giao nhận hàng hoá, phòng Kế hoạch sản xuất có nhiệm vụ triển khai hợp đồng dịch vụ, họp bàn và phân công nhiệm vụ với các bộ phận trực tiếp sản xuất có liên quan về phương thức tổ chức sản xuất.

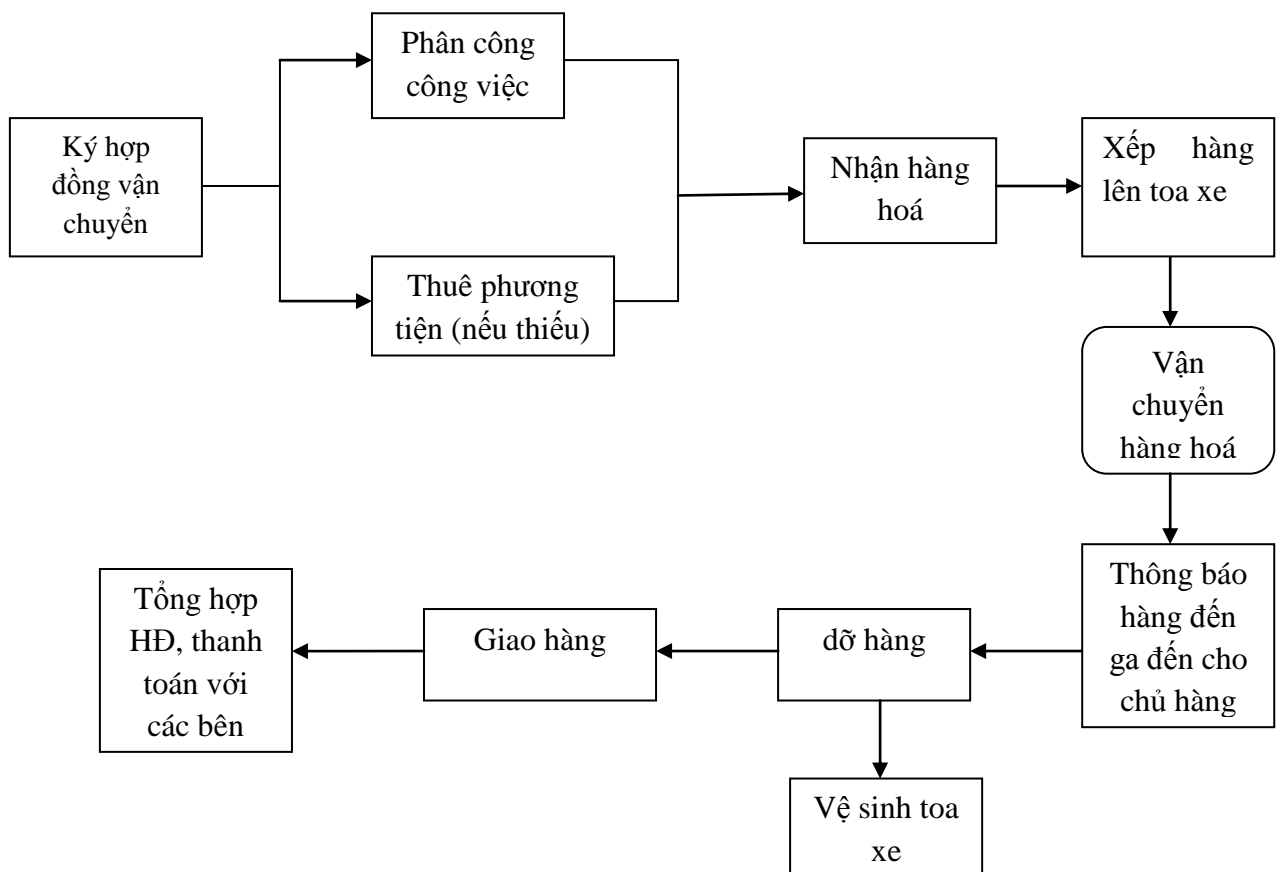
- Vì phương tiện vận tải của công ty không đủ để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, nên công ty đồng thời ký các hợp đồng vận chuyển với các đơn vị vận tải khác.

- Sau khi hoàn thiện các thủ tục cần thiết, bộ phận giao nhận tiến hành trực tiếp giao nhận hàng hoá của khách hàng. Sau đó chuyển cho đội hàng bốc, bốc xếp hàng hoá lên toa xe, gia cố, kê lót, che hàng hoá theo yêu cầu của chủ hàng, rồi giao lại cho bên vận tải đường sắt.

- Khi hàng đến ga đến, công ty thông báo cho chủ hàng. Tiến hành dỡ hàng; làm thủ tục giao nhận hàng hoá, kỹ thuật toa xe và làm vệ sinh toa xe.

- Cuối cùng, khi đã hoàn tất quá trình vận chuyển, giao hàng xong, dựa vào các biên bản giao hàng, phòng Kế hoạch sản xuất tiến hành làm thủ tục thanh lý hợp đồng. Tổng hợp những hoá đơn phải trả các đơn vị vận tải, biên bản đối chiếu khối lượng hàng hoá vận chuyển đối với bên thuê vận chuyển, chuyển cho phòng kế toán xuất hoá đơn tiền cước cho khách hàng.

**Sơ đồ 2.2: Sơ đồ quy trình hoạt động:**



*(Nguồn: Phòng Hành chính – Tổng hợp)*

- ***Quy trình dịch vụ hành khách***

Trước tiên công ty tiến hành cải tạo những toa xe hành khách của công ty.

- Thuê tàu của xí nghiệp vận tải đường sắt Hà Nội, và do xí nghiệp vận dụng toa xe khách Hà Hải vận hành.

- Bộ phận kho vé in phiếu cấp chỗ (vé tàu) của các toa xe Hoa Phượng, rồi chuyển tới các quầy bán vé.

- Bộ phận bán vé tiến hành bán vé cho hành khách qua hệ thống các quầy bán vé.

- Đội chăm sóc khách hàng đón tiếp hành khách, đồng thời đi theo tàu để phục vụ hành khách trên tàu. Khi tàu đến ga đến, đội này có nhiệm vụ tiễn khách.

- Làm vệ sinh toa xe.

### **2.1.5.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật**

Cuối năm 2010, cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty gồm:

- ***Nhà cửa, vật kiến trúc:***

- Trụ sở công ty: Số 75 - Lương Khánh Thiện – Ngô Quyền - Hải Phòng.

- Các chi nhánh công ty:

Tại Lào Cai: Số 21 - Nguyễn Huệ - TX Lào Cai.

Tại Yên Bái: Văn Quỳ - Văn Tiến - Trấn Yên – Yên Bái.

Tại Thái Nguyên: Phường Phú Xá – TP Thái Nguyên.

- Các quầy bán vé tại ga Hải Phòng, ga Phú Thái, ga Hải Dương, ga Cẩm Giàng, ga Gia Lâm, ga Long Biên, Ga Hà Nội.

- Kho chứa hàng hóa Lào Cai, Thái Nguyên.

- ***Máy móc thiết bị:***

- Hệ thống nghe nhìn, điều hòa 2 chiều trên toa xe hành khách.

- *Phương tiện vận tải:*

- 50 toa xe hàng.
- 6 toa xe hành khách chất lượng cao được thiết kế đẹp, nội thất bên trong hiện đại.

- 3 xe container.

- 2 cần cầu chân đế sức nâng 35 tấn, 2 xe nâng hàng từ 42 tấn.

- *Dụng cụ quản lý:*

- Máy tính thiết bị văn phòng tại trụ sở chính, tại các chi nhánh, tại các quầy bán vé.

**Bảng 1.1: Cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty năm 2009 và năm 2010:**

ST T	Khoản mục	Năm 2009		Năm 2010		Chênh lệch Tuyệt đối
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	2,512,514,300	17.57	3,602,873,053	21.77	1,090,358,753
2	Máy móc, thiết bị	575,854,616	4.03	582,639,328	3.52	6,784,712
3	Phương tiện vận tải	10,660,260,932	74.56	11,706,836,942	70.72	1,046,576,010
4	Dụng cụ quản lý	548,298,170	3.84	660,292,218	3.99	111,994,048
	Tổng cộng	14,296,928,018	100	16,552,641,541	100	2,255,713,523

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)

Hiện nay, mặc dù đã được bổ sung thêm, tuy nhiên hệ thống các trang thiết bị, phương tiện vận tải của công ty còn thiếu rất nhiều, không đủ để hoạt động, phải đi thuê ngoài ví dụ như máy cầu, container... Điều này khiến cho doanh nghiệp bị phụ thuộc rất nhiều vào các đơn vị khác, tăng thêm nhiều chi phí, gây ra khó khăn khi phục vụ khách hàng, thậm chí còn bị mất khách hàng. Những hạn chế này doanh nghiệp cần phải khắc phục trong tương lai để đảm bảo chất lượng phục vụ khách hàng của mình.

#### **2.1.5.4. Đặc điểm lao động trong công ty CP DVĐS Hoa Phượng**



## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

Lao động trong công ty năm 2010 là 102 người, trong đó trình độ chuyên môn như sau:

**Bảng 1.2: Bảng tổng hợp chi tiết số lượng và chất lượng lao động trong từng bộ phận của công ty năm 2010:**

ST T	Bộ phận	Tổng số	Trình độ nhân viên					Sơ cấp	Phổ thông
			Sau đại học	Đại học	Cao đẳng	Trung cấp			
1	Ban giám đốc	3	1	2					
2	Tổ văn phòng	10	1	5	4				
3	P. giao nhận vận chuyên	5		1	2	2			
4	P. kế hoạch sản xuất	5		2	3				
5	Đội xếp dỡ hàng	12		5	5	2			
6	Trạm Văn Phú	13		3	6	4			
7	Trạm Lưu Xá	6		1	3	2			
8	Tổ container	5		1	2	2			
9	Tổ Xuân Giao	8		2	2	4			
10	Bộ phận bán vé	13		1	2	10			
11	Bộ phận chăm sóc khách hàng	6			2	4			
12	Tổ lao động thời vụ	16					10	6	
<b>Tổng cộng</b>		102	2	23	31	30	10	6	

*(Nguồn: Phòng hành chính – tổng hợp)*

Nhìn chung cơ cấu lao động của công ty khá đơn giản, đồng đều về mặt trình độ. Ban giám đốc có 3 người, gồm: 1 giám đốc, 2 phó giám đốc. Họ là những người có trình độ chuyên môn, có kiến thức nghiệp vụ chuyên sâu, luôn tham gia các lớp học bồi dưỡng để nâng cao trình độ, phục vụ hết mình cho sự phát triển của Công ty.

Lực lượng lao động của các đơn vị chi nhánh chưa được đồng đều. Hai chi nhánh: trạm Lưu xá (Thái Nguyên) và tổ Xuân Giao (Lào Cai) lực lượng còn mỏng, chưa đáp ứng được hết công việc.

Về trình độ của nhân viên trong Công ty hiện nay cơ bản là ổn thỏa, có thể đáp ứng được với công việc đề ra. Song trong thời gian tới để phục vụ cho việc mở rộng kinh doanh hơn nữa, công ty cần có nhiều kế hoạch cụ thể để tăng cường đội ngũ lao động, đủ để đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh. Đồng thời đào tạo nâng cao trình độ học tập của nhân viên, tạo cho họ khả năng thích ứng với những sự thay đổi trong công việc, giúp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Hiện tại, công ty còn sử dụng nhiều lao động thời vụ. Việc sử dụng lao động thời vụ giúp công ty giảm đi chi phí tuyển dụng, chi phí bảo hiểm và nhiều chi phí theo chế độ khác. Tuy nhiên nó cũng làm cho công ty trở nên khó khăn trong việc quản lý lao động, phụ thuộc nhiều vào lực lượng lao động bên ngoài, đôi khi làm cho công ty thiếu tính linh hoạt trong việc sắp xếp lao động và phân công công việc.

### **2.1.5.5. Kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trong những năm gần đây**

**Bảng 1.3: Bảng kết quả sản xuất kinh doanh của công ty CP DV ĐS Hoa Phượng trong hai năm gần đây:**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Tổng doanh thu	78,577,824,526	85,377,518,033	6,799,693,507	8.65
2	Tổng chi phí	76,466,896,667	82,628,153,690	6,161,257,023	8.06
3	Tổng lợi nhuận	2,110,927,859	2,749,364,343	638,436,484	30.24
4	Lộ ngân sách	527,731,965	687,341,086	159,609,121	30.24
5	Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.24

*(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán)*

Qua bảng tổng hợp kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trong hai năm gần đây cho thấy các chỉ tiêu tổng doanh thu, tổng chi phí và lợi nhuận của công ty đều tăng lên. Tổng doanh thu tăng 6.799.693.507 đ tương đương 8,65%. Tổng chi phí năm 2010 cũng tăng 6.161.267.023 đ (tương ứng tăng 8,06%) so với năm 2009. Do tổng doanh thu tăng cao hơn đã làm cho tổng lợi nhuận của công ty

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

tăng 638.436.484 đ, đồng thời lợi nhuận sau thuế cũng tăng 478.827.363 đ (tăng 30,24%). Chứng tỏ trong năm qua công ty đã làm ăn có hiệu quả hơn.

### 2.2. Phân tích tình hình tài chính của công ty thông qua báo cáo tài chính

#### 2.2.1. Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh của công ty

**Bảng 1.4:**

#### BẢNG BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			±	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	78,378,127,040	84,987,150,946	6,609,023,906	8.43
2. Các khoản giảm trừ	0	0	0	0.00
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	78,378,127,040	84,987,150,946	6,609,023,906	8.43
4. Giá vốn hàng bán	74,930,093,833	80,910,458,230	5,980,364,397	7.98
5. LN gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	3,448,033,207	4,076,692,716	628,659,509	18.23
6. Doanh thu HĐ tài chính	95,741,105	143,453,605	47,712,500	49.83
7. Chi phí tài chính	249,775,961	345,697,288	95,921,327	38.40
Trong đó, chi phí lãi vay	98,480,126	173,297,604	74,817,478	0.76
8. Chi phí bán hàng	701,368,254	653,200,741	(48,167,513)	(6.87)
9. Chi phí QLDN	475,875,439	476,747,855	872,416	0.18
10. LN thuần từ HĐ KD	2,116,754,658	2,744,500,437	627,745,779	29.66
11. Lợi nhuận khác	103,956,381	246,913,482	142,957,101	137.52
12. Chi phí khác	109,783,180	242,049,576	132,266,396	120.48
13. Thu nhập khác	(5,826,799)	4,863,906	10,690,705	(183.5)
14. Tổng LN trước thuế	2,110,927,859	2,749,364,343	638,436,484	30.24
15. Thuế TNDN phải nộp	527,731,965	687,341,086	159,609,121	30.24
16. Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.24

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

---

Như vậy, lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2010 tăng 478.827.363 đ, tương ứng với mức tăng 30,24%. Mặc dù không cao nhưng đây là tín hiệu đáng mừng, chứng tỏ công ty hiện đang làm ăn có lãi.

### **2.2.1.1. Đánh giá tình hình doanh thu của công ty Hoa Phượng**

**Bảng 1.5: Bảng tổng hợp tình hình doanh thu của công ty**

<b>ST T</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>So sánh</b>	
				<b>±</b>	<b>%</b>
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	78,378,127,040	84,987,150,946	6,609,023,906	8.43
2	Các khoản giảm trừ	0	0	0	0
3	Doanh thu thuần	78,378,127,040	84,987,150,946	6,609,023,906	8.43
4	DT hoạt động tài chính	95,741,105	143,453,605	47,712,500	49.83
5	DT từ hoạt động khác	103,956,381	246,913,482	142,957,101	137.52
6	Tổng Doanh thu	78,577,824,526	85,377,518,033	6,799,693,507	8.65

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Qua bảng phân tích trên ta thấy tổng doanh thu của công ty trong năm 2010 tăng lên so với năm 2009 là 6.799.693.507 đ, tương ứng 8,65%. Nguyên nhân là do tất cả các khoản doanh thu đều tăng lên, trong đó tốc độ tăng mạnh nhất là doanh thu từ hoạt động khác.

Trong năm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty tăng từ 78.378.127,040 đ lên thành 84.987.150.946 đ, tăng 6.609.023.906 đ tương đương 8,43%. Đây là nguồn thu chính của công ty, nó chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu: năm 2009 là 99,75% và năm 2010 là 99,45%.

Doanh thu từ hoạt động tài chính năm 2010 cũng tăng 47.712.500 đ so với năm 2009, tương đương 49,83%. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của công ty đang trên đà phát triển, công ty cần duy trì và phát triển hơn nữa các hoạt động tài chính của mình.

Doanh thu từ hoạt động khác năm 2009 là: 103.956.381 đ, năm 2010 khoản doanh thu này tăng rất nhiều so với năm 2009 là: 246.913.482 đ; tăng 137,52%. Nguyên nhân là do trong năm 2010, Công ty tiến hành thanh lý một máy cầu và thu được một khoản tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế của công ty cổ phần Đức Long. Cùng với doanh thu bán hàng và doanh thu hoạt động tài chính tăng, mức tăng này đã góp phần làm cho tổng doanh thu của công ty trong năm vừa qua tăng lên.

### **2.2.1.2. Đánh giá tình hình sử dụng chi phí của công ty**

Chi phí kinh doanh là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ để tạo ra những kết quả hữu ích cho doanh nghiệp. Vấn đề quan trọng trong việc quản lý chi phí đặt ra ở việc đề ra các mục tiêu cắt giảm chi phí và tăng trưởng. Đó chính là thách thức làm thế nào để tiết kiệm chi phí theo những phương thức hợp lý nhất mà không mất đi các năng lực thiết yếu hay giảm thiểu tính cạnh tranh của công ty. Chìa khóa hóa giải các cách thức này chính là việc phân biệt các loại chi phí đóng góp vào sự tăng trưởng.

Trong tổng chi phí của doanh nghiệp thì chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh (chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh gồm: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp) chiếm tỷ trọng lớn nhất. Trong năm 2010, tổng chi phí của doanh nghiệp là 82.628.153.690 đ thì chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh là 82.040.406.826 đ, chiếm 99,29% tổng chi phí; chi phí tài chính chiếm 0,42%; chi phí khác chiếm 0,29%.

**Bảng 2.6: Tình hình tổng hợp tình hình sử dụng chi phí của công ty**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Chi phí hoạt động SXKD	76,107,337,52 6	82,040,406,82 6	5,933,069,30 0	7.80
	- Giá vốn hàng bán	74,930,093,83 3	80,910,458,23 0	5,980,364,39 7	7.98
	- Chi phí bán hàng	701,368,254	653,200,741	(48,167,513)	(6.87)
	- Chi phí QLDN	475,875,439	476,747,855	872,416	0.18
2	Chi phí tài chính	249,775,961	345,697,288	95,921,327	38.40
	- Chi phí lãi vay	98,480,126	173,297,604	74,817,478	75.97
	- Chi phí khác ngoài lãi vay	151,295,835	172,399,684	21,103,849	13.95
3	Chi phí khác	109,783,180	242,049,576	132,266,396	120.48
4	Tổng chi phí	76,466,896,66 7	82,628,153,69 0	6,161,257,02 3	8.06

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy, trong năm 2010, chi phí sản xuất kinh doanh của công ty tăng 5.933.069.300 đ so với năm 2009, tương đương 7,8%. Trong đó chủ yếu là do giá vốn hàng bán tăng nhiều nhất, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng nhẹ, riêng có chi phí bán hàng giảm xuống.

Giá vốn hàng bán tăng 5.980.364.379 đ tương đương 7,98% lên thành 79.910.458.230đ. Giá vốn hàng bán trong năm qua của công ty tăng là do trong năm qua lượng hàng hóa vận chuyển tăng lên, cùng với đó là giá cả nguyên vật liệu tăng cao đã làm cho giá vốn hàng bán tăng.

Năm 2010, chi phí bán hàng giảm đáng kể là 48.167.531 đ, tương ứng mức giảm 6.87% so với năm 2009. Đây là thành tích của doanh nghiệp trong việc tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Khoản chi phí quản lý doanh nghiệp tăng nhẹ so với năm trước: 872.416 đ (tức 0,18% ). Nhưng mức tăng này không đáng kể, không làm giảm nhiều lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy trong năm qua, mặc dù chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tăng nhưng vẫn là thành tích đáng ghi nhận của công ty, vì trong bối cảnh lạm phát như vậy mà công ty vẫn giảm được chi phí bán hàng và giữ ổn định được chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí tài chính của công ty trong năm 2010 tăng 38,4%, tương đương 95.921.327 đ. Mức tăng này khá cao, trong đó chủ yếu do chi phí lãi vay tăng 74.817.478 đ, tức 75,97% nguyên nhân là trong năm qua công ty đã vay nhiều khoản vay ngắn hạn để mua sắm máy cẩu và xe container để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Còn các khoản chi phí khác ngoài lãi vay tăng nhẹ: 21.103.849 đ, tương đương 13,95%.

Bên cạnh đó, chi phí khác trong năm 2010 cũng tăng 132.266.396 đ, tương ứng 120,48%, từ: 109.783.180 đ năm 2009 lên 242.049.576 đ. Nguyên nhân của sự biến đổi này là do trong năm 2010 lượng hàng bị mất mát, thiếu hụt trong những lần vận chuyển lớn. Vì thế, doanh nghiệp cần phải có biện pháp nâng cao công tác quản lý vật tư, hàng hóa trong những lần vận chuyển trong những năm tới.

### 2.2.1.3. Đánh giá tình hình lợi nhuận của công ty

**Bảng 2.7: Bảng tổng hợp tình hình lợi nhuận của công ty**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Lợi nhuận gộp	3,448,033,207	4,076,692,716	628,659,509	18.23
2	Lợi nhuận thuần từ hoạt động SXKD	2,116,754,658	2,744,500,437	627,745,779	29.66
3	Lợi nhuận khác	(5,826,799)	4,863,906	10,690,705	(183.5)
4	Lợi nhuận trước thuế	2,110,927,859	2,749,364,343	638,436,484	30.24
5	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	2,209,407,985	2,922,661,947	713,253,962	32.28
7	Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.24

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Nhìn vào bảng trên ta thấy Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2010 tăng so với năm 2009. Ta có:

$$\text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

Do doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng với tốc độ cao hơn giá vốn hàng bán đã làm cho lợi nhuận gộp tăng 18,23% (tương đương 628.659.509 đ): từ 3448.033.207 đ, lên thành 4.076.692.716 đ. Như vậy, năm 2010, trong điều kiện lạm phát tăng cao mà doanh nghiệp có thể giữ mức tăng giá vốn hàng bán nhỏ hơn mức tăng của doanh thu, chứng tỏ doanh nghiệp đã rất cố gắng trong việc giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động SXKD tăng với tốc độ cao hơn: 29,66% (tương đương tăng 627.745.779 đ). Như vậy, nhờ các khoản doanh thu tăng, chi phí bán hàng giảm, các khoản chi phí tài chính và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng nhưng không đáng kể, đã làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của công ty tăng khá cao, những biện pháp cắt giảm chi phí của công ty trong năm qua là rất có hiệu quả.

Chi phí khác và Thu nhập khác cùng tăng trong năm qua đã làm cho Lợi nhuận khác biến động. Ta có:

$$\text{Lợi nhuận khác} = \text{Doanh thu từ hoạt động khác} - \text{Chi phí khác.}$$

Năm 2009, Lợi nhuận khác bị âm 5.826.799 đ. Năm 2010, do doanh thu từ hoạt động khác tăng lớn hơn so với chi phí khác nên Lợi nhuận khác của công ty tăng lên thành dương 4.863.906 đ, tăng 183,47%.

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \text{Tổng lợi nhuận trước thuế} - \text{Thuế TNDN phải nộp}$$

• Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2009 là: 2.110.927.859 đ, năm 2010 tổng lợi nhuận trước thuế tăng 30.24% hay 638.436.484 đ so với năm 2009.



Đồng thời do chi phí lãi vay trong năm 2010 cao hơn nhiều so với năm 2009 đã làm cho lợi nhuận trước thuế và lãi vay của công ty tăng 32,28% so với năm 2009.

• Lợi nhuận sau thuế năm 2010 là: 2.062.023.257 đ, cao hơn năm 2009 là 30,24% hay 478.827.363 đ.

Điều này cho thấy Công ty đang kinh doanh có hiệu quả. Trong những năm tới công ty cần phát huy nhiều hơn nữa thành tích này.

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

### 2.2.2. Phân tích tình hình biến động của tài sản và nguồn vốn

#### 2.2.2.1. Phân tích sự biến động của tài sản

**Bảng 2.8:** Bảng phân tích sự biến động của tài sản của công ty

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			±	%
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>13,841,259,110</b>	<b>17,691,786,069</b>	<b>3,850,526,959</b>	<b>27.82</b>
<b>I- Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>2,310,025,631</b>	<b>3,806,353,262</b>	<b>1,496,327,631</b>	<b>64.78</b>
1. Tiền mặt	2,310,025,631	3,806,353,262	1,496,327,631	64.78
2. Các khoản tương đương tiền	0	0		
<b>III- Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>8,298,959,091</b>	<b>10,934,837,364</b>	<b>2,635,878,273</b>	<b>31.76</b>
1. Phải thu khách hàng	6,885,541,091	7,720,932,326	835,391,235	12.13
2. Trả trước cho người bán	1,413,418,000	750,176,000	(663,242,000)	(46.92)
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	0	1,967,063,756	1,967,063,756	100
5. Các khoản phải thu khác	0	496,665,282	496,665,282	100
<b>V- Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>3,232,274,388</b>	<b>2,950,595,443</b>	<b>(281,678,945)</b>	<b>(8.71)</b>
2. Thuế GTGT được khấu trừ	686,196,557	801,801,210	115,604,653	16.85
4. Tài sản ngắn hạn khác	2,546,077,831	2,148,794,233	(397,283,598)	(15.60)
<b>B. Tài sản dài hạn</b>	<b>7,776,322,608</b>	<b>8,657,963,501</b>	<b>881,640,893</b>	<b>11.34</b>
<b>II- Tài sản cố định</b>	<b>6,506,373,108</b>	<b>7,313,561,041</b>	<b>807,187,933</b>	<b>12.41</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	6,506,373,108	7,313,561,041	807,187,933	12.41
- Nguyên giá	12,604,601,590	15,078,758,542	2,474,156,952	19.63
- Giá trị hao mòn lũy kế	(6,098,228,482)	(7,765,197,501)	(1,666,969,019)	27.34
<b>V- Tài sản dài hạn khác</b>	<b>1,269,949,500</b>	<b>1,344,402,460</b>	<b>74,452,960</b>	<b>5.86</b>
3. Tài sản dài hạn khác	1,269,949,500	1,344,402,460	74,452,960	5.86
<b>CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>21,617,581,718</b>	<b>26,349,749,570</b>	<b>4,732,167,852</b>	<b>21.89</b>

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta thấy, tổng tài sản của doanh nghiệp cuối năm 2010 đã tăng 4.732.167.852 đ so với cuối năm 2009, tương ứng với mức tăng

21,89%. Mức tăng này tuy không cao nhưng đã thể hiện sự tăng trưởng của công ty trong năm qua. Tổng tài sản tăng là do cả tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn đều tăng lên.

- ***Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn***

Tài sản ngắn hạn của công ty cuối năm 2010 là 17.691.769 đ, tăng 3.826.529.959 đ so với năm 2009, tương ứng với mức tăng 27,82%. Nguyên nhân là do lượng tiền và phải thu ngắn hạn tăng. Cụ thể:

- Tiền và các khoản tương đương tiền có tỷ lệ tăng cao nhất, tăng 64,78% so với năm 2009, tương ứng với mức tăng 1.496.327.631 đ. Lượng tiền mặt tăng lên như vậy sẽ giúp công ty dễ dàng chủ động hơn trong việc thanh toán các khoản chi phát sinh trong kỳ. Tuy nhiên nó cũng chứng tỏ rằng lượng vốn của Công ty bị ứ đọng khá lớn, Công ty nên xem xét vấn đề này để việc sử dụng đồng vốn có hiệu quả hơn.

- Đáng chú ý là phải thu ngắn hạn, trong năm qua khách hàng đã chiếm dụng của công ty một lượng tiền khá lớn. Cụ thể là tăng từ 8.298.959.091 đ lên 10.934.837.364 đ, tăng 2.635.878.273 đ, tương ứng với mức tăng 31,76%. Đây là hiện tượng cần xem xét vì nó sẽ ảnh hưởng không tốt đến việc sử dụng đồng vốn của doanh nghiệp.

Trong năm mặc dù lượng tiền ứng trước cho người bán giảm xuống nhưng khoản phải thu của khách hàng tăng lên 835.391,235 đ, tức 12,13%. Điều này cho thấy công ty đang bị khách hàng chiếm dụng vốn nhiều hơn, công ty nên có những biện pháp để giữ khoản phải thu này ở mức độ cho phép để tránh những rủi ro về mặt tài chính cho mình.

Đồng thời công ty còn phát sinh thêm khoản phải thu nội bộ và phải thu khác đã làm cho phải thu ngắn hạn tăng từ 8.298.959.091 đ lên 10.934.837.364 đ (tăng 31,76%). Nguyên nhân là do tháng 3 năm 2010 Công ty đã cho các chi nhánh của mình ở Lào Cai và Thái Nguyên vay một khoản tiền để các chi nhánh

này đầu tư vào vận chuyển một mặt hàng mới là phôi thép và muối công nghiệp. Chính vì vậy mà khoản phải thu nội bộ trong năm đã tăng lên.

- Tài sản ngắn hạn khác của công ty trong năm qua bị giảm 281.678.945 đ, tương ứng giảm 9%, đó là do chi khoản tài sản ngắn hạn khác giảm 397.283.598 đ (giảm 26%) so với năm 2009.

- ***Tài sản cố định và đầu tư dài hạn:***

Bên cạnh sự tăng lên của tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn cũng tăng nhưng với lượng nhỏ hơn. Đầu năm, tài sản dài hạn là 7.776.332.608 đ, cuối năm là 8.657.963.501 đ, tăng 881.640.893 đ, tương ứng với tăng 11,34%. Chi tiết của sự thay đổi này như sau:

Trong năm qua công ty đã đầu tư thêm vào tài sản cố định: xây dựng thêm 2 kho chứa hàng, mua thêm một xe container và thay mới một máy cầu đã đầy nguyên giá tài sản cố định tăng 19,63% và làm giá trị tài sản cố định tăng 12,41% tương đương 807.187.933 đ. Việc đầu tư vào tài sản cố định này là cần thiết cho sự phát triển lâu dài của Công ty.

Bên cạnh sự tăng của tài sản cố định là tài sản dài hạn khác cũng tăng 74.452.960 đ, tương đương 5,86%. Tuy nhiên lượng tăng này nhỏ không ảnh hưởng nhiều đến tổng tài sản của công ty.

Tóm lại tình hình tài sản của Công ty năm 2010 biến động tương đối. Tổng tài sản tăng chủ yếu do sự tăng lên của tài sản ngắn hạn, làm tỷ trọng tài sản ngắn hạn của Công ty lên tới 67%. Điều này phù hợp với điều kiện kinh doanh hiện tại cũng như định hướng phát triển của Công ty. Tuy nhiên Công ty nên chú ý quản lý chặt chẽ hơn các khoản phải thu của mình trong một giới hạn nhất định để tránh tình trạng bị chiếm dụng vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn của doanh nghiệp.

### **2.2.2.2. Phân tích tình hình biến động của nguồn vốn**

**Bảng 2.9: Bảng phân tích sự biến động của nguồn vốn**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			±	%
<b>A. Nợ phải trả</b>	<b>6,459,862,807</b>	<b>9,944,029,494</b>	<b>3,484,166,687</b>	<b>53.94</b>
<b>I- Nợ ngắn hạn</b>	<b>6,459,862,807</b>	<b>9,944,029,494</b>	<b>3,484,166,687</b>	<b>53.94</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	514,792,862	925,944,607	411,151,745	<b>79.87</b>
2. Phải trả cho người bán	3,854,345,956	5,440,370,165	1,586,024,209	<b>41.15</b>
3. Người mua trả tiền trước	1,296,252,488	833,373,441	<b>(462,879,047)</b>	<b>(35.71)</b>
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	527,731,965	687,341,086	159,609,121	<b>30.24</b>
5. Phải trả người lao động	266,739,536	315,881,046	49,141,510	<b>18.42</b>
6. Chi phí phải trả	0	128,711,046	128,711,046	100
7. Phải trả nội bộ	0	1,612,408,103	1,612,408,103	100
<b>B. Nguồn vốn chủ sở hữu</b>	<b>15,157,718,911</b>	<b>16,405,720,076</b>	<b>1,248,001,165</b>	<b>8.23</b>
<b>I- Vốn chủ sở hữu</b>	<b>15,055,828,601</b>	<b>16,020,027,216</b>	<b>964,198,615</b>	<b>6.40</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	12,473,805,090	12,473,805,090	0	<b>0.00</b>
7. Quỹ đầu tư phát triển	739,290,728	1,051,967,980	312,677,252	<b>42.29</b>
8. Quỹ dự phòng tài chính	259,536,889	432,221,889	172,685,000	<b>66.54</b>
10. Lợi nhuận chưa phân phối	1,583,195,894	2,062,032,257	478,836,363	<b>30.24</b>
<b>II- Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>101,890,310</b>	<b>385,692,860</b>	<b>283,802,550</b>	<b>278.54</b>
1. Quỹ khen thưởng phúc lợi	101,890,310	385,692,860	283,802,550	<b>278.54</b>
<b>CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>21,617,581,718</b>	<b>26,349,749,570</b>	<b>4,732,167,852</b>	<b>21.89</b>

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Cùng với sự tăng lên về tài sản, nguồn vốn của Công ty trong năm cũng tăng 4.732.167.852 đ, tương ứng với tăng 21,89%. Sự tăng lên của tổng nguồn vốn do sự tăng lên của cả tổng vốn nợ và vốn chủ sở hữu, nhưng chủ yếu là do sự tăng lên của nguồn vốn nợ.

• **Nguồn vốn nợ:**

Nguồn vốn nợ của công ty tăng từ 6.459.862.807 đ lên thành 9.944.029.494 đ, tăng 53,94% ( tương đương 3.484.166.687 đ). Vì nguồn vốn nợ

của công ty hoàn toàn được tài trợ bởi nợ ngắn hạn, nên số lượng và tỷ lệ tăng của Nguồn vốn nợ bằng với số lượng và tỷ lệ tăng của nợ ngắn hạn.

- Cuối năm 2010, khoản vay và nợ ngắn hạn đã tăng từ 514.792.862 đ lên thành 925.944.670 đ, tăng 411.151.745 đ so với cuối năm 2009, tương ứng với mức tăng 79,87%. Mức tăng này cho thấy trong năm qua công ty đã chú ý đến việc sử dụng nguồn vốn bên ngoài để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình. Đây cũng là một tín hiệu tốt, chứng tỏ doanh nghiệp đã linh hoạt hơn trong việc sử dụng đồng vốn sao cho có hiệu quả.

- Phải trả người bán tăng 1.586.024.209 đ, lên thành 5.440.370.165 đ, tương đương 41,15%. Như vậy doanh nghiệp đang có xu hướng chiếm dụng vốn của nhà cung cấp. Điều này có thể do trong năm qua doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng vốn khá nhiều nên phải nợ tiền của bên bán.

- Khoản mục phải trả nội bộ và chi phí phải trả năm 2009 không có, nhưng đến năm 2010 phát sinh thêm làm cho nợ phải trả của doanh nghiệp tăng lên. Trong đó, Phải trả nội bộ tăng 1.612.408.103 đ, làm tỷ trọng của nó từ 0% tăng lên thành 18% trong nợ ngắn hạn.

- ***Vốn chủ sở hữu:***

Năm 2010, vốn chủ sở hữu tăng từ 15.157.718.911 đ lên thành 16.405.720.076 đ, tăng 1.248.001.165 đ tương đương 8,23%. Nguồn vốn chủ sở hữu tăng chủ yếu là do vốn chủ sở hữu và nguồn kinh phí khác tăng, trong đó chủ yếu là do sự tăng của vốn chủ sở hữu.

- Vốn chủ sở hữu tăng 6,4% (tương đương 964.198.615 đ) lên thành 15.055.828.601 đ. Nguyên nhân là do các khoản quỹ đầu tư và phát triển, quỹ dự phòng tài chính và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối đều tăng. Riêng vốn đầu tư của chủ sở hữu không tăng.

- Năm 2010, quỹ khen thưởng phúc lợi của công ty tăng 283.802.550 đ, tương đương mức tăng 278,54%, làm cho nguồn kinh phí và quỹ khác của công

## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

ty tăng lên thành 385.692.860 đ. Quỹ khen thưởng phúc lợi tăng nhiều như vậy chứng tỏ doanh nghiệp đã quan tâm nhiều đến đời sống của cán bộ công nhân viên trong công ty. Đây là tín hiệu đáng mừng, nó giúp công ty kích thích tinh thần làm việc của người lao động, và làm cho người lao động trở lên gắn bó với công ty hơn.

Cả vốn chủ sở hữu và nguồn kinh phí và quỹ khác đều tăng lên làm cho nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty năm 2010 tăng lên. Nguồn vốn chủ sở hữu tăng giúp Công ty đảm bảo khả năng tự chủ về tài chính hơn, đồng thời tạo điều kiện để Công ty mở rộng đầu tư, kinh doanh trong thời gian tới.

### **2.2.3. Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn**

**Bảng 2.10: Bảng cơ cấu tài sản và nguồn vốn của Công ty**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Tổng nguồn vốn (tổng tài sản)	21,617,581,718	26,349,749,570	4,732,167,852	21.89
2	Nguồn vốn chủ sở hữu	15,157,718,911	16,405,720,076	1,248,001,165	8.23
3	Nợ phải trả	6,459,862,807	9,944,029,494	3,484,166,687	53.94
4	Tài sản ngắn hạn	13,841,259,110	17,691,786,069	3,850,526,959	27.82
5	Tài sản dài hạn	7,776,322,608	8,657,963,501	881,640,893	11.34
6	Hệ số nợ (3/1)	29.88	37.74	7.86	26.29
7	Hệ số nguồn vốn chủ sở hữu (2/1)	70.12	62.26	(7.86)	(11.2)
8	Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn (5/1)	35.97	32.86	(3.11)	(8.66)
9	Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn (4/1)	64.03	67.14	3.11	4.86
10	Cơ cấu tài sản (4/5)	177.99	204.34	26.35	14.80
11	Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ (2/8)	194.92	189.49	(5.43)	(2.79)

*(Nguồn: P.Tài chính – Kế toán)*

- ***Cơ cấu nguồn vốn:***

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của Công ty và có xu hướng giảm xuống: năm 2009 chiếm 70,12%; năm 2010 chiếm 62,26% trong tổng nguồn vốn. Do trong năm qua mức tăng của nguồn vốn chủ sở hữu nhỏ hơn nhiều so với mức tăng của nợ phải trả đã làm cho tỷ trọng của vốn chủ sở hữu giảm xuống. Nó cho thấy Công ty đã biết tận dụng nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Đồng thời với hệ số vốn chủ sở hữu giảm, hệ số nợ của Công ty tăng 7,86% (chiếm 29,88% trong tổng nguồn vốn năm 2009, đến năm 2010 chiếm 37,74% tổng nguồn vốn). Tuy nhiên tỷ lệ 62,26% vốn chủ sở hữu và 37,74% vốn nợ vẫn còn phù hợp, đủ để doanh nghiệp đảm bảo sự chủ động trong vấn đề tài chính khi quyết định đầu tư mở rộng kinh doanh. Nhưng điều này không có lợi cho công ty khi cần vay vốn từ các tổ chức tín dụng để mở rộng sản xuất kinh doanh vì nó chứng tỏ khả năng tự chủ về tài chính của công ty bị giảm sút so với năm 2009. Trong năm tới Công ty cần phải xem xét vấn đề này.

- ***Cơ cấu tài sản:***

Hai tỷ suất: tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn và tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn phản ánh việc bố trí cơ cấu tài sản của doanh nghiệp.

Ở Công ty CP DV ĐS Hoa Phượng tỷ suất đầu tư như sau:

Năm 2009, 64,03% tổng tài sản được đầu tư vào tài sản ngắn hạn; 35,97% đầu tư vào tài sản dài hạn.

Năm 2010, doanh nghiệp đầu tư 67,14% vào tài sản ngắn hạn; 32,86% vào tài sản dài hạn.

Như vậy, tài sản ngắn hạn của Công ty chiếm tỷ trọng lớn hơn và tỷ trọng này có xu hướng tăng. Đồng thời tỷ trọng đầu tư vào tài sản dài hạn có xu hướng giảm xuống. Điều này còn được thể hiện trong hệ số cơ cấu tài sản: Cứ bỏ 100



đồng đầu tư vào tài sản dài hạn doanh nghiệp lại bỏ ra 177,99 đồng (năm 2009); 204,34 đồng (năm 2010) đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

Ta có thể nhận thấy việc phân bổ nguồn vốn cho tài sản dài hạn và cụ thể ở đây là tài sản cố định bị thu hẹp. Vấn đề trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, tài sản cố định trong công ty ảnh hưởng tới năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của Công ty. Trong khi mà cơ sở vật chất kỹ thuật của Công ty còn yếu, việc thu hẹp tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn như vậy sẽ hạn chế năng lực sản xuất và không có lợi cho sự phát triển lâu dài của Công ty. Vì thế trong thời gian tới công ty cần phải chú ý hơn tới tỷ suất này.

Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định cho biết số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ và đầu tư dài hạn là bao nhiêu. Tỷ suất này của Công ty là rất lớn: 194,92% (năm 2009) và 189,49% (năm 2010), chứng tỏ khả năng tài chính của Công ty khá vững vàng, có thể tự tài trợ TSCĐ và đầu tư dài hạn của Công ty.

### 2.3. Thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty

#### 2.3.1. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp của Công ty

**Bảng 2.11: Các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh tổng hợp của Công ty**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Tổng doanh thu	78,577,824,526	85,377,518,033	6,799,693,507	8.65
2	Tổng tài sản bình quân	19,857,201,561	23,983,665,644	4,126,464,083	20.78
3	Vốn chủ sở hữu bình quân	14,577,385,544	15,781,719,494	1,204,333,950	8.26
4	Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.24
5	Tỷ suất lợi nhuận st trên tổng tài sản (ROA) (4/2)	0.080	0.086	0.006	7.84
6	Tỷ suất lợi nhuận st trên vốn CSH (ROE) (4/3)	0.109	0.131	0.022	20.31
7	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (4/1)	0.020	0.024	0.004	19.87

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA) cho biết một đồng tài sản mà doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, cứ một đồng tài sản đưa vào sản xuất Công ty thu được 0,08 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2010 là 0,086 đồng. Như vậy khả năng sinh lợi của tổng tài sản của Công ty tăng lên. Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của Công ty có tỷ lệ tăng cao hơn tổng tài sản bình quân.

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) là một chỉ tiêu rất quan trọng đối với các nhà đầu tư, chủ sở hữu của doanh nghiệp. Tỷ suất này đo lường mức lợi nhuận thu được trên mỗi đồng vốn chủ sở hữu trong kỳ. Trong năm qua cứ một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra thì thu được 0,131 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 0,022 đồng so với năm 2009. Như vậy lợi nhuận thu được trên đồng vốn chủ sở hữu của Công ty không cao lắm, tuy nhiên xu hướng tăng lên của nó có thể giúp cho nhà đầu tư lạc quan hơn vào kinh doanh của Công ty.

+ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (hệ số lãi ròng) của công ty đều lớn hơn 0 cho thấy trong hai năm 2009 và 2010 công ty làm ăn có lãi, doanh thu luôn cao hơn tổng chi phí. Chỉ tiêu này được đánh giá cho toàn bộ vốn kinh doanh (bao gồm cả vốn tự có và vốn đi vay). Chỉ số này ở công ty năm 2010 cao hơn năm 2009 là 0,004 lần, đây là một tín hiệu đáng mừng cho thấy năm qua công ty làm ăn có hiệu quả hơn năm trước. Tuy nhiên nó còn tương đối thấp tức là hiệu quả của toàn bộ số vốn thấp, doanh nghiệp cần cố gắng hơn nữa.

### **2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh**

#### ***2.3.2.1. Tình hình vốn kinh doanh của công ty qua các năm***

Vốn kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ giá trị tài sản được huy động, sử dụng vào sản xuất kinh doanh nhằm mục tiêu sinh lời. Vốn kinh doanh không chỉ là điều kiện tiên quyết đối với sự ra đời của doanh nghiệp mà nó còn là một trong những yếu tố giữ vai trò quyết định trong quá trình hoạt động và phát triển của doanh nghiệp. Vốn kinh doanh được chia làm hai loại: vốn cố định và vốn lưu động.

**Bảng 2.12: Tình hình vốn của của công ty qua các năm**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		So sánh	
		Số vốn	%	Số vốn	%	±	%
1	Tổng vốn KD	21,617,581,718	100	26,349,749,570	100	4,732,167,852	21.89
2	Vốn cố định	7,776,322,608	35.97	8,657,963,501	32.86	881,640,893	11.34
3	Vốn lưu động	13,841,259,110	64.03	17,691,786,069	67.14	3,850,526,959	27.82

*(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán)*

Qua bảng 5 ta thấy lượng vốn kinh doanh của công ty CP DV Đường sắt Hoa Phượng trong năm 2010 được bổ xung thêm 4.732.167.852 đ tương ứng với 21,89%. Lượng vốn tăng thêm này do cả vốn cố định và vốn lưu động tăng thêm. Trong đó tăng cao nhất là vốn lưu động: tăng 3.850.526.959 đ, tức 27,82% so với năm 2009 và làm cho tỷ trọng vốn lưu động trong tổng vốn tăng từ 64,03% lên thành 67,14%. Còn vốn cố định chỉ tăng 88.640.893 đ, tương ứng 11,34%. Đối với một công ty dịch vụ như công ty CP DV ĐS Hoa Phượng, cần một lượng lớn vốn lưu động để tiến hành sản xuất kinh doanh thì xu hướng vốn lưu động tăng nhanh hơn vốn cố định là hợp lý và cần thiết.

### ***2.3.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh***

**Bảng 2.13: Bảng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Doanh thu thuần	78,577,824,526	85,377,518,033	6,799,693,507	8.653
2	Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.244
3	Tổng VKD bình quân	19,857,201,561	23,983,665,644	4,126,464,083	20.781
4	Sức sản xuất của VKD (1/3)	3.957	3.560	(0.397)	(10.04)
5	Sức sinh lời của VKD (2/3)	0.080	0.086	0.006	7.84

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

+ Chỉ tiêu sức sản xuất vốn của công ty cho biết: một đồng vốn sản xuất kinh doanh thu về được 3,957 đồng doanh thu (năm 2009), đến năm 2010 là 3,56 đồng, giảm 0,397 đồng. Như vậy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty bị giảm sút, làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Nguyên nhân là do doanh thu thuần của Công ty tăng với tỷ lệ tăng nhỏ hơn tổng vốn kinh doanh bình quân.

+ Chỉ tiêu sức sinh lời của vốn kinh doanh nói lên một đồng vốn công ty đưa vào kinh doanh sẽ thu về bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, một đồng vốn kinh doanh sinh ra 0,08 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2010 là 0,086 đồng. Như vậy, mặc dù sức sản xuất bị giảm đi nhưng sức sinh lời của vốn kinh doanh của công ty năm 2010 vẫn tăng 0,006 đồng so với năm 2009, nguyên nhân là do sức tăng của lợi nhuận sau thuế cao hơn sức tăng của vốn kinh doanh bình quân.

### ***2.3.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định***

Vốn cố định là bộ phận quan trọng của vốn kinh doanh, là số vốn đầu tư ứng trước để mua sắm, xây dựng các tài sản cố định nên quy mô lớn hay nhỏ của vốn cố định sẽ quyết định đến quy mô, tính đồng bộ của của tài sản cố định, ảnh hưởng rất lớn đến trình độ trang bị kỹ thuật và công nghệ sản xuất kinh doanh của công ty.

**Bảng 2.14: Bảng hiệu quả sử dụng vốn cố định**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Doanh thu thuần	78,577,824,526	85,377,518,033	6,799,693,507	8.65
2	Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.24
3	Nguyên giá TSCĐ bình quân	11,340,443,819	13,841,680,066	2,501,236,248	22.06
4	Vốn cố định bình quân	6,942,399,493	8,217,143,055	1,274,743,562	18.36
5	Sức sản xuất của TSCĐ (1/3)	6.929	6.168	(0.761)	(10.98)
6	Sức sinh lời của TSCĐ (2/3)	0.140	0.149	0.009	6.71
7	Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/4)	11.319	10.390	(0.928)	(8.20)
8	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định (2/4)	0.228	0.251	0.023	10.04

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

+ Sức sản xuất của tài sản cố định cho biết một đồng TSCĐ bình quân đem vào sản xuất kinh doanh thu được bao nhiêu đồng doanh thu, nó đánh giá sức sản xuất của TSCĐ. Qua bảng phân tích trên ta thấy sức sản xuất của TSCĐ ở công ty là khá, xong nó lại có xu hướng giảm xuống: năm 2009 là 6,929 lần, năm 2010 là 6,168 lần; giảm 0,761 đồng tương đương 10,98%. Nguyên nhân là do trong năm 2010, Công ty đã mua sắm thêm một số máy móc thiết bị làm cho nguyên giá TSCĐ tăng 22,06%, trong khi doanh thu thuần chỉ tăng 8,65% đã làm cho tỷ số doanh thu thuần trên nguyên giá TSCĐ bình quân giảm 10,98% so với năm 2009.

+ Sức sinh lời của tài sản cố định: năm 2010, cứ một đồng tài sản cố định mang lại 0,149 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 0,009 đồng so với năm 2009. Như vậy hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty đã tăng lên. nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế tăng 30,24% tăng cao hơn so với tỷ lệ tăng của nguyên giá TSCĐ (22,06%).

## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

+ Hiệu suất sử dụng vốn cố định của công ty năm 2009 là 12,166 lần, năm 2010 bị giảm xuống còn 10,221 đồng, giảm 16%. Nguyên nhân là do vốn cố định bình quân tăng với tỷ lệ 18,36%, cao hơn tỷ lệ tăng của doanh thu thuần (8,65%).

+ Lợi nhuận mà một đồng vốn cố định mang lại thì lại tăng lên: năm 2009 nó sinh ra 0,251 đồng lợi nhuận sau thuế thì đến năm 2010, nó đem lại 0,228 đồng. Đây là thành tích trong việc sử dụng hiệu quả đồng vốn kinh doanh của doanh nghiệp nhờ vào sức tăng của lợi nhuận sau thuế của năm 2010 là khá cao so với năm 2009, và cao hơn sức tăng của vốn cố định bình quân.

### **2.3.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Vốn lưu động của doanh nghiệp là số vốn ứng ra để hình thành lên các tài sản lưu động nhằm đảm bảo cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra thường xuyên, liên tục.

**Bảng 2.15: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động:**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Doanh thu thuần	78,577,824,526	85,377,518,033	6,799,693,507	8.65
2	Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.24
3	Vốn lưu động bình quân	12,914,802,068	15,766,522,590	2,851,720,522	22.08
4	Tiền	2,310,025,631	3,806,353,262	1,496,327,631	64.78
5	Các khoản phải thu	8,298,959,091	10,934,837,364	2,635,878,273	31.76
6	Hàng tồn kho	0	0	0	0.00
7	Sức sinh lợi VLĐ (2/3)	0.123	0.131	0.008	6.69
8	Số vòng quay VLĐ (1/3)	6.084	5.415	(0.669)	(11.00)
9	Thời gian một vòng quay VLĐ (360 ngày/7)	59.168	66.481	7.312	12.36
10	Hệ số đảm nhiệm VLĐ (3/1)	0.164	0.185	0.020	12.36

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Qua số liệu phân tích trên cho ta thấy vốn lưu động bình quân của công ty năm 2010 tăng lên tương đối: 2.851.720.522 đồng (tăng 22,08%) so với năm 2009. Trong đó khoản tiền có tỷ lệ tăng cao nhất 64,78%, các khoản phải thu cũng tăng 31,76%; còn hàng tồn kho của công ty không có do Công ty chỉ hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ. Cùng với đó, doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế cũng tăng lên đã làm cho các chỉ tiêu hiệu quả của vốn lưu động biến đổi:

+ Sức sinh lợi của vốn lưu động tăng so với năm 2009. Năm 2009, một đồng vốn lưu động đưa vào lưu thông thì có 0,123 đồng lợi nhuận sau thuế được sinh ra, năm 2010 là 0,131 đồng lợi nhuận. Do lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2010 có mức tăng khá cao: 38,09%; vốn lưu động có mức tăng thấp hơn: 27% đã làm cho sức sinh lợi của vốn lưu động tăng lên như vậy. Điều này rất tốt chứng tỏ hiệu quả trong việc sử dụng vốn lưu thông của Công ty tăng lên.

+ Số vòng quay vốn lưu động hay chính là sức sản xuất của vốn lưu động. Con số này cho biết: năm 2009 vốn lưu động của Công ty lưu thông được 6,084 vòng; năm 2010 quay được 5,415 vòng, giảm 0,669 vòng. Như vậy năm 2010, tốc độ luân chuyển của vốn lưu động giảm xuống so với năm 2009 và nó sẽ làm cho thời gian một vòng quay vốn lưu động tăng lên:

Năm 2009 số ngày một vòng quay vốn lưu động là 59,168 ngày, năm 2010 là 66,481 ngày. Trong quá trình sản xuất kinh doanh vốn lưu động không ngừng vận động thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất. đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn của Doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Số vòng quay vốn lưu động giảm xuống, thời gian một vòng quay tăng lên là hạn chế trong việc sử dụng vốn lưu động của công ty, trong thời gian tới công ty cần khắc phục vấn đề này.

+ Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động cho biết để có một đồng doanh thu thuần thì cần phải có bao nhiêu đồng vốn lưu động bình quân. Hệ số này năm 2009 là 0,164 và năm 2010 là 0,185. Như vậy để có một đồng doanh thu thuần thì năm

## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

2010 cần nhiều vốn lưu động hơn so với năm 2009 là 0,02 đồng. Nguyên nhân là do trong năm qua lượng vốn lưu động đưa vào sản xuất có tỷ lệ tăng cao hơn so với doanh thu thuần của Công ty thu về trong năm. Điều này không tốt cho hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

### **2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của công ty**

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

**Bảng 2.16: Bảng hiệu quả sử dụng chi phí**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Giá vốn hàng bán	74,930,093,833	80,910,458,230	5,980,364,397	7.98
2	Chi phí tài chính	249,775,961	345,697,288	95,921,327	38.40
	- trong đó chi phí lãi vay	98,480,126	173,297,604	74,817,478	75.97
3	Chi phí bán hàng	701,368,254	653,200,741	(48,167,513)	(6.87)
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	475,875,439	476,747,855	872,416	0.18
5	Chi phí khác	109,783,180	242,049,576	132,266,396	120.48
6	Tổng chi phí	76,466,896,667	82,628,153,690	6,161,257,023	8.06
7	Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	78,577,824,526	85,377,518,033	6,799,693,507	8.65
8	Doanh hoạt động tài chính	95,741,105	143,453,605	47,712,500	49.84
9	Tổng doanh thu	78,673,565,631	85,520,971,638	6,847,406,007	8.70
10	Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.24
11	Hiệu suất sử dụng chi phí (9/6)	1.029	1.035	0.006	0.60
12	Tỷ suất lợi nhuận chi phí (10/6)	0.021	0.025	0.004	20.53

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*



Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy, nhìn chung các khoản chi phí của công ty có tăng nhưng tăng nhưng tăng với lượng nhỏ hơn so với mức tăng của doanh thu (đáng chú ý có khoản chi phí bán hàng giảm 6,87%). Vì thế đã làm cho tổng chi phí tăng nhỏ hơn so với tổng doanh thu và làm cho lợi nhuận sau thuế tăng. Đây là thành tích của Công ty trong việc tiết kiệm chi phí, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí của toàn Công ty. Cụ thể:

+ Hiệu suất sử dụng chi phí cho biết một đồng chi phí trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Năm 2009, một đồng tổng chi phí bỏ ra thu được 1,029 đồng doanh thu. Năm 2010, con số này tăng lên thành 1,035 đồng. Như vậy, cứ mỗi đồng chi phí bỏ ra Công ty tạo ra thêm được 0,006 đồng doanh thu. Mặc dù tăng không cao nhưng đã thể hiện được nỗ lực giảm chi phí trong sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong những năm tiếp theo, Công ty nên phát huy thành tích này hơn nữa.

+ Tỷ suất lợi nhuận chi phí: năm 2009 một đồng chi phí bỏ ra đem về 0,021 đồng lợi nhuận sau thuế; năm 2010 đem về 0,025 đồng lợi nhuận, tăng 0,004 lần so với năm 2009. Nhờ tốc độ tăng của chi phí nhỏ hơn tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế đã làm cho hiệu quả sử dụng chi phí tăng lên như vậy.

#### **2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động**

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

**Bảng 2.17: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Doanh thu thuần	78,577,824,526	85,377,518,033	6,799,693,507	8.65
2	Lợi nhuận sau thuế	1,583,195,894	2,062,023,257	478,827,363	30.24
3	Tổng số lao động	98	102	4	4.08
4	Năng suất lao động một nhân viên (1/3)	801,814,536	837,034,491	35,219,955	4.39
5	Hiệu quả sử dụng lao động (2/3)	16,155,060.15	20,215,914.29	4,060,854.14	25.14

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

+ Năng suất lao động một nhân viên: năm 2009, cứ bình quân một nhân viên tạo ra được 801.814.536 đồng doanh thu, năm 2010 là 837.034.491 đồng, tăng 35.827.955 đồng (4,39%) so với năm 2009. Nguyên nhân là do trong năm qua, doanh thu thuần của công ty tăng cao, còn số lao động trong công ty biến động không nhiều.

+ Hiệu quả sử dụng lao động tăng lên: năm 2009, mỗi lao động trong một năm thu về cho Công ty 16.155.060,15 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2010 tăng lên thành 20.215.914,29 đồng. Như vậy, nhờ lợi nhuận sau thuế tăng khá, trong khi lao động của Công ty tăng không nhiều đã làm cho hiệu quả sử dụng lao động của Công ty tăng lên.

**2.3.5. Tình hình khả năng thanh toán của công ty**

**Bảng 2.18: Phân tích tình hình khả năng thanh toán của công ty**

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
1	Tổng tài sản	21,617,581,718	26,349,749,570	4,732,167,852	21.89
2	Tổng nợ phải trả	6,459,862,807	9,944,029,494	3,484,166,687	53.94
3	Tài sản ngắn hạn	13,841,259,110	17,691,786,069	3,850,526,959	27.82
4	Tổng nợ ngắn hạn	6,459,862,807	9,944,029,494	3,484,166,687	53.94
5	Tiền và các khoản tương đương tiền	2,310,025,631	3,806,353,262	1,496,327,631	64.78
6	Các khoản phải thu ngắn hạn	8,298,959,091	10,934,837,364	2,635,878,273	31.76
7	Hàng tồn kho	0	0	0	0
8	Lãi vay phải trả	98,480,126	173,297,604	74,817,478	75.97
9	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)	2,209,407,985	2,922,661,947	713,253,962	32.28
10	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (1/2)	3.346	2.650	(0.697)	(20.82)
11	Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (3/4)	2.143	1.779	(0.364)	(16.97)
12	Hệ số khả năng thanh toán nhanh [(3-7)/4]	2.143	1.779	(0.364)	(16.97)
13	Hệ số khả năng thanh toán lãi vay (9/8)	22.435	16.865	(5.570)	(24.83)

*(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)*

Qua bảng phân tích trên ta thấy Công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ nhưng vẫn chưa cao. Đồng thời các hệ số khả năng thanh toán đều có xu hướng giảm xuống, Công ty cần xem xét kỹ vấn đề này.

- Khả năng thanh toán tổng quát

Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán chung của các loại tài sản ở doanh nghiệp. Hệ số này cho biết công ty cứ đi vay 1 đồng thì có 3,346 đồng (năm 2009) và 2,650 đồng (năm 2010) tài sản chung đảm bảo. Con số này chứng

tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tương đối cao, nhưng lại có xu hướng giảm xuống.

Khả năng thanh toán của Công ty giảm xuống là do trong năm qua Công ty đã phát sinh thêm nhiều khoản nợ ngắn hạn làm cho tổng nợ phải trả tăng cao (tăng 53,94%) trong khi tổng tài sản của Công ty tăng với tỷ lệ thấp hơn (21.98%) đã làm cho tỷ lệ tổng tài sản trên nợ phải trả giảm xuống.

- Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn giảm so với năm 2009. Hệ số này cho thấy cứ một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 2,143 đồng tài sản lưu động năm 2009 và 1,779 đồng tài sản lưu động năm 2010. Như vậy công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Tuy nhiên, hệ số này giảm xuống, nguyên nhân là: trong năm 2010, khoản vay và nợ ngắn hạn, phải trả người bán của Công ty tăng lên. Đồng thời phát sinh thêm khoản phải trả nội bộ, phải trả ngắn hạn khác đã làm cho khoản nợ ngắn hạn của Công ty tăng lên với tỷ lệ 53,94%, cao hơn so với sức tăng của khoản tài sản ngắn hạn (27,82%) làm cho tỷ số giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn giảm xuống.

- Khả năng thanh toán nhanh

Hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty bằng với hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, vì trong tài sản ngắn hạn của công ty không có hàng tồn kho. Hệ số này giảm đi cho thấy khả năng thanh toán nhanh bằng tiền, các khoản phải thu và các khoản tài sản ngắn hạn khác của công ty đã giảm đi. Tuy nhiên nó vẫn ở mức chấp nhận được, đồng thời là một tín hiệu tốt cho thấy Công ty đã biết tận dụng nguồn vốn từ bên ngoài vào quá trình sản xuất kinh doanh, làm đòn bẩy tài chính giúp gia tăng lợi nhuận của Công ty.

- Khả năng thanh toán lãi vay

Hệ số khả năng thanh toán lãi vay dùng để so sánh giữa nguồn để trả lãi với lãi tiền vay phải trả, nó cho biết doanh nghiệp sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào. Hay nói cách khác hệ số này cho chúng ta biết số vốn doanh nghiệp đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

Hệ số thanh toán lãi vay năm 2009 là: 22,435.

Hệ số thanh toán lãi vay năm 2010 là: 16,865.

Như vậy hệ số thanh toán lãi vay năm 2010 thấp hơn so với năm 2009, nhưng vẫn ở mức rất cao, chứng tỏ việc sử dụng vốn vay có hiệu quả và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay là cao.

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

### 2.4. Đánh giá chung về doanh nghiệp

**Bảng 2.19: Bảng tổng hợp hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

Khoản mục	Các chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				±	%
Hiệu quả Tổng hợp	ROA	0.080	0.086	0.006	7.84
	ROE	0.109	0.131	0.022	20.31
	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	0.020	0.024	0.004	19.87
Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh	Sức sản xuất của VKD	3.957	3.560	(0.397)	(10.04)
	Sức sinh lợi VKD	0.080	0.086	0.006	7.84
Hiệu quả sử dụng vốn cố định	Sức sản xuất của TSCĐ	6.929	6.168	(0.761)	(10.98)
	Sức sinh lợi của TSCĐ	0.140	0.149	0.009	6.71
	Hiệu suất sử dụng vốn cố định	11.319	10.390	(0.928)	(8.20)
	Tỷ suất sinh lợi trên vốn cố định	0.228	0.251	0.023	10.04
Hiệu quả sử dụng vốn lưu động	Sức sinh lợi vốn lưu động	0.123	0.131	0.008	6.69
	Số vòng quay vốn lưu động	6.084	5.415	(0.669)	(11.00)
	Thời gian một vòng quay VLĐ	59.168	66.481	7.312	12.36
	Hệ số đảm nhiệm VLĐ	0.164	0.185	0.020	12.36
Hiệu quả sử dụng chi phí	Hiệu suất sử dụng chi phí	1.029	1.035	0.006	0.60
	Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0.021	0.025	0.004	20.53
Hiệu quả sử dụng lao động	Năng suất lao động một nhân viên	801,814,536	837,034,491	35,219,955	4.39
	Hiệu quả sử dụng lao động	16,155,060	20,215,914	4,060,854	25.14
Khả năng thanh toán	Khả năng thanh toán tổng quát	3.346	2.650	(0.697)	(20.82)
	Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	2.143	1.779	(0.364)	(16.97)
	Khả năng thanh toán nhanh	2.143	1.779	(0.364)	(16.97)
	Khả năng thanh toán lãi vay	22.435	16.865	(5.570)	(24.83)

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

### ***2.4.1. Những thành tựu đã đạt được***

Trong năm qua, công ty đã đạt được mức tăng trưởng khá, chứng tỏ khả năng kinh doanh của công ty tương đối tốt. Doanh thu năm sau cao hơn năm trước, lợi nhuận tăng tương đối.

Đồng thời công ty cũng đạt được thành tích đáng ghi nhận trong việc giảm chi phí, hạ giá thành, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Công ty cần phát huy thành tích này, nhất là khi bối cảnh nền kinh tế đang trong tình trạng lạm phát cao như hiện nay.

Nhìn chung, hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty đã tăng so với năm trước. Các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng chi phí, hiệu quả sử dụng lao động đều tăng lên.

Các hệ số khả năng thanh toán của công ty tương đối tốt, các khoản nợ được bảo đảm. Đây là lợi thế của doanh nghiệp khi cần vay vốn ở bên ngoài.

### ***2.4.2. Những hạn chế***

Trong năm qua, công ty bị chiếm dụng vốn khá nhiều, điều này gây ra rủi ro về tài chính cho công ty. Trong những năm tới công ty phải có những biện pháp quản lý tốt vấn đề nợ của khách hàng để đảm bảo khả năng tài chính của mình và giúp cho việc luân chuyển vốn tốt hơn.

Hiệu suất sử dụng vốn, chi phí đều bị giảm xuống, nguyên nhân chính là do trong năm qua sức tăng của doanh thu thấp hơn so với sức tăng của các yếu tố đầu vào. Trong điều kiện kinh tế khó khăn như hiện nay, công ty cần phải cố gắng để đảm bảo mức tăng trưởng tốt hơn nữa để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình.

**CHƯƠNG BA:**

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NẪNG CAO HIỆU QUẢ  
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP DV  
ĐƯỜNG SẮT HOA PHƯỢNG**

**3.1. Phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới**

Là một công ty dịch vụ, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty CP DV ĐS Hoa Phượng khác với những doanh nghiệp khác, có những đặc trưng riêng. Đứng trước những khó khăn hiện nay của nền kinh tế, Công ty cần phải tìm cho mình những hướng đi đúng, những giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh hợp lý cho mình để có thể tiếp tục đứng vững trên thị trường. Phương hướng nhiệm vụ mà ban lãnh đạo Công ty đã đề ra trong thời gian tới như sau:

- Giải quyết vấn đề thiếu phương tiện vận tải, máy móc thiết bị hiện nay của Công ty, từng bước nâng cao sức mạnh cạnh tranh của mình trong lĩnh vực vận tải.

- Giữ vững các mặt hàng truyền thống như phôi thép, đá vôi, than...Củng cố và hoàn thiện công tác vận chuyển thép phế liệu bằng hàng rời, có thể vận chuyển bằng cả ô tô để đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

- Hoàn thiện và tăng khối lượng các mặt hàng mới như: Vận chuyển container từ kho đến kho, vận chuyển các loại thép thành phẩm từ Lưu Xá đi các nơi. Tận dụng lợi thế trên tuyến Lào Cai - Hải Phòng để mở rộng thị trường bằng cách tăng cường quan hệ với khách hàng Trung Quốc để vận chuyển hàng liên vận từ Hải Phòng đi các nơi thuộc Vân Nam Trung Quốc và ngược lại. Tiếp thị việc vận chuyển quặng các loại.

- Có những chiến lược Marketing hợp lý trong lĩnh vực vận tải hành khách nhằm thu hút thêm lượng hành khách trên tuyến Hà Nội – Hải Phòng. Tiến tới



liên kết với các công ty dịch vụ du lịch để tổ chức các tour du lịch đi Đờ Sơn, Cát Bà.

- Nâng cao các dịch vụ tiện ích của mình bằng cách triển khai hệ thống bán vé, đặt chỗ qua mạng Internet, thanh toán bằng thẻ.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, hoàn thiện dần cơ cấu tổ chức, bổ xung thêm một số lao động để đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất của công ty.

- Đào tạo bồi dưỡng đội ngũ lao động làm việc chuyên nghiệp hơn đặc biệt là đội ngũ nhân viên phụ vụ trên tàu hành khách để đáp ứng nhu cầu dịch vụ chất lượng cao của khách hàng.

### **3.2. Giải pháp lập Website riêng của công ty**

#### **3.2.1. Căn cứ đưa ra giải pháp**

Những năm gần đây, sự bùng nổ mạnh mẽ của Internet đã và đang tác động mạnh mẽ đến đời sống của người dân. Nhờ có Internet kết nối khoảng cách giữa các quốc gia, các vùng miền, các khu vực, giữa người với người trở lên nhanh chóng và thuận tiện hơn bao giờ hết. Đối với công ty CP DV ĐS Hoa Phượng, tận dụng được lợi thế của Internet sẽ giúp Công ty có thêm nhiều tiện ích để phục vụ khách hàng tốt hơn. Lập Website riêng thực sự rất hữu ích để Công ty thực hiện các giao dịch của mình qua mạng: chào hàng, đặt hàng, ký kết hợp đồng qua mạng; hoặc quảng cáo, thông tin tới khách hàng và tiếp nhận thông tin phản hồi của khách hàng ngay trên chính trang Web của mình.

Từ trước tới nay, Công ty vẫn chưa có nhiều hình thức quảng cáo nhằm thu hút khách hàng đến với mình và chưa kích thích được nhu cầu sử dụng dịch vụ của họ. Lập Website riêng là một hình thức quảng bá những ưu điểm và các tiện ích của dịch vụ của Công ty cũng là một hình thức quảng cáo ít tốn kém và có hiệu quả cao.

#### **3.2.2. Mục tiêu của giải pháp**

- Quảng cáo hình ảnh của Công ty.
- Cung cấp các thông tin về dịch vụ của Công ty tới khách hàng.
- Giúp khách hàng đặt vé tiện lợi hơn.
- Thu nhận phản hồi từ phía khách hàng, trực tiếp giải quyết những thắc mắc cho khách hàng.

### 3.2.3. Nội dung của giải pháp

- Thuê một công ty chuyên thiết kế Website để họ thiết kế theo yêu cầu.

Nội dung trang Web bao gồm:

- + Trang chủ: logo, slogan, mục tiêu của Công ty...
- + Giới thiệu về Công ty.
- + Quảng cáo các sản phẩm, dịch vụ tiện ích của Công ty.
- + Thư viện ảnh
- + Cung cấp thông tin về lịch trình tàu chạy, giá cước...
- + Ký kết hợp đồng qua mạng với khách hàng.
- + Nhận đặt vé qua mạng.
- + Tiếp nhận thông tin phản hồi của khách hàng về Công ty, thông tin đường dây nóng của công ty.
- + Đếm số lượng truy cập
- + Thông tin việc làm
- + Giao lưu, kết bạn...

Đăng ký tên miền là: [www.hoaphuongrainway.com.vn](http://www.hoaphuongrainway.com.vn) và các địa chỉ email có dạng: tên\_người\_dùng@hoaphuongrainway.com.vn.

Đối với dịch vụ đặt vé tàu qua mạng, có các khẩu hiệu quảng cáo, ví dụ như:

- + Sự hài lòng của quý khách luôn là phương châm của chúng tôi.
- + Dễ dàng – nhanh chóng – tiện lợi hơn.

✚ Được phục vụ các bạn là niềm vui của chúng tôi!

✚ Hân hạnh được đón tiếp bạn – nếu bạn cần hãy đến với chúng tôi.

- Kết hợp với Ngân hàng TMCP Công thương Hải Phòng áp dụng thêm hình thức thanh toán qua Internet cho khách hàng.

- Công ty đã có sẵn bộ phận quản trị mạng, Công ty sẽ tổ chức lớp đào tạo ngắn cho họ về quản trị an ninh mạng. Bộ phận này sẽ được giao nhiệm vụ kiêm thêm công việc chuyên cập nhật thông tin trên trang Web, đưa các thông tin cần thiết lên trang Web, tiếp nhận những đơn đặt hàng, những yêu cầu đặt vé, và khắc phục những sự cố bất ngờ nảy sinh khi hành khách đặt vé...

- Công ty quảng cáo trang Web của mình cho khách hàng đi tàu bằng cách in địa chỉ trang Web trên vé; đồng thời cho nhân viên bán vé, nhân viên chăm sóc khách hàng trực tiếp giới thiệu với khách về trang Web của Công ty.

### 3.2.4. Dự kiến chi phí của giải pháp

**Bảng 3.1: Bảng dự kiến chi phí lập và duy trì Website:** (Đơn vị : triệu đồng)

STT	Loại chi phí	Năm đầu tiên	Các năm tiếp theo
1	Thiết kế trang Web	5	0
2	Tên miền	0.35	0.35
3	Lưu trữ	2.4	2.4
4	Đào tạo NV QT mạng	1.7	0
5	Chi phí duy trì trang Web	1.2	1.8
6	Chi phí khác	0.66	0.87
7	Tổng chi phí	11.31	5.42

### 3.2.5. Dự kiến kết quả sau khi lập trang Web

- Khi có trang Web riêng nhiều người biết đến Công ty hơn. Khách hàng dễ dàng nắm bắt thông tin về Công ty, dễ dàng đặt vé, ký kết các hợp đồng. Tạo

cơ hội phục vụ khách hàng tốt hơn, nâng cao uy tín của Công ty. Lượng khách hàng sử dụng và gắn bó với dịch vụ của Công ty tăng lên.

- Đồng thời hình ảnh của Công ty dễ dàng đến với khách hàng hơn, tạo thêm niềm tin khi sử dụng dịch vụ của Công ty với khách hàng.

- Lượng khách hàng đi tàu tăng 6%, tương đương khoảng 22.127 lượt khách. Doanh thu dịch vụ hành khách của Công ty tăng.

- Doanh thu dịch vụ hàng hóa tăng.

- Các chi phí khác tăng: chi phí lập trang Web làm chi phí quản lý doanh nghiệp tăng, chi phí bán hàng và giá vốn hàng bán tăng.

**Bảng 3.2: Bảng dự toán kết quả đạt được sau khi lập trang Web:**

(ĐV : triệu đồng)

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện GP	Sau khi thực hiện GP	Chênh lệch	
			±	%
Tổng doanh thu	87,377	88,077	700	0.80
Tổng chi phí	84,528	84,978	450	0.53
Lợi nhuận trước thuế	2,849	3,099	250	8.78
Lợi nhuận sau thuế	2,137	2,324	188	8.78
Tỷ suất Lợi nhuận trên doanh thu	0.024	0.026	0.002	7.91

### 3.3. Nâng cao kỹ năng giao tiếp, tiếp xúc với khách hàng cho các nhân viên dịch vụ hành khách

#### 3.3.1. Căn cứ của giải pháp

Qua thời gian nghiên cứu tại công ty CP DV ĐS Hoa Phượng em nhận thấy đội ngũ cán bộ nhân viên dịch vụ hành khách như: viên nhân viên chăm sóc khách hàng, nhân viên bán vé, nhân viên kinh doanh... là những người trực tiếp tiếp xúc với hành khách đi tàu. Thái độ phục vụ, cử chỉ, lời nói của họ sẽ rất dễ

dàng gây ấn tượng với hành khách. Vì thế, tạo ra văn hóa khi giao tiếp với khách hàng cho đội ngũ nhân viên này rất quan trọng để tạo ra thiện cảm với khách hàng, lúu chân khách hàng trung thành với dịch vụ của Công ty.

Đào tạo đội ngũ nhân viên này có văn hóa lịch sự khi giao tiếp với hành khách, giải quyết mọi vấn đề phát sinh một cách linh hoạt, đúng mực sẽ mang lại một phong cách mới của toa xe khách Hoa Phượng, tạo lên sự khác biệt về dịch vụ; tạo cho hành khách cảm giác an toàn và thoải mái khi ngồi trên xe Hoa Phượng.

### 3.3.2. Nội dung thực hiện

- Mở lớp đào tạo văn hóa giao tiếp với khách hàng cho nhân viên:
- + Đối tượng đào tạo: Nhân viên bán vé tàu, nhân viên CSKH.
- + Mục đích: Đào tạo họ thành những nhân viên có kỹ năng giao tiếp lịch sự, văn minh với khách hàng.
- + Nội dung đào tạo: Đào tạo nghiệp vụ, Kỹ năng giao tiếp với khách hàng, văn hóa ứng xử với khách, kỹ năng giải quyết những sự cố trong công việc.
- + Thời gian đào tạo: Đào tạo trong vòng 2 tuần mỗi tuần 2 buổi vào thứ 7, chủ nhật tại văn phòng Công ty.
- + Để đảm bảo chất lượng đào tạo và ứng dụng những kỹ năng đã học vào công việc, Công ty nên giao nhiệm vụ theo dõi việc thực hiện những kỹ năng đó vào trong công việc của nhân viên cho phó giám đốc dịch vụ hành khách. Hàng tuần, báo cáo những tiến bộ của nhân viên và những kết quả sau khi tổ chức lớp học.
- Ngoài ra Công ty nên đề ra những quy định cụ thể cho đội ngũ CSKH khi lên tàu:
- + Khi đi tàu bắt buộc phải mặc đồng phục, đeo biển chức danh của Công ty.

- + Khi giao tiếp với Hành khách luôn dùng lời lẽ lịch sự.
- + Luôn tươi cười khi khách nhờ giúp đỡ.
- + Khi chỉ dẫn cho khách phải nhẹ nhàng, tận tình, chu đáo.
- + Nghiêm cấm có những lời lẽ nói năng, xưng hô thô tục, thiếu văn hóa với hành khách.
- + Cấm tụ tập nói chuyện, uống rượu bia, chơi cờ bạc dưới mọi hình thức.

Đồng thời với đó là quy định mức phạt cụ thể với những trường hợp vi phạm hoặc không chấp hành quy định.

### **3.3.3. Dự kiến chi phí đào tạo văn hóa giao tiếp cho nhân viên DV hành khách**

**Bảng 3.3: Bảng dự kiến chi phí đào tạo:**

<b>Loại chi phí</b>	<b>Số tiền (triệu đồng)</b>
Chi phí thuê giáo viên	12
Chi bồi dưỡng học viên	4
Chi phí linh phụ kiện giảng dạy	2
Chi phí khác	1
<b>Tổng chi phí</b>	<b>19</b>

### **3.3.4. Dự kiến kết quả đạt được sau khi đào tạo nhân viên**

Nếu thực hiện thành công việc đào tạo đội ngũ nhân viên dịch vụ hành khách, và các nhân viên này ứng dụng tốt những kiến thức đã học vào công việc, Công ty sẽ tạo ra được một dịch vụ hành khách chuyên nghiệp, gây được thiện cảm tốt với hành khách. Như vậy, hành khách sẽ thích thú khi ngồi trên xe Hoa Phượng, điều này giúp công ty tăng uy tín, thu hút khách và tăng doanh thu cho

Công ty. Đồng thời giúp Công ty nâng cao khả năng cạnh tranh của mình với nhiều dịch vụ vận tải khác trên cùng tuyến.

Giải pháp này giúp lượng hành khách đi trên toa xe Hoa Phượng tăng 5%, tương đương 18.510 hành khách, làm doanh thu tăng tương đương 600 triệu đồng.

**Bảng 3.4: Bảng dự kiến kết quả thu được từ giải pháp: (ĐV : triệu đồng)**

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện GP	Sau khi thực hiện GP	Chênh lệch	
			±	%
Doanh thu DV Hành khách	11,694	12,294	600	5.13
Tổng doanh thu	87,377	87,977	600	0.69
Tổng chi phí	84,528	85,098	570	0.67
Giá vốn hàng bán	82,410	82,940	530	0.64
LN trước thuế	2,849	2,879	30	1.05
LN sau thuế	2,137	2,159	22	1.04

Như vậy, sau khi thực hiện giải pháp trên, lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng 22 triệu đồng, tương đương 1,04%. Công ty nên áp dụng giải pháp này để tăng hiệu quả hoạt động của mình.

### 3.4. Thành lập tổ ban kỹ thuật của công ty:

#### 3.4.1. Căn cứ của giải pháp

Máy móc thiết bị là những phần không thiếu với một doanh nghiệp. Để mua sắm máy móc, thiết bị doanh nghiệp phải tốn một lượng chi phí rất lớn và không phải là vấn đề đơn giản. Có doanh nghiệp do không khảo sát điều tra kỹ lưỡng trước khi đầu tư đã mua phải những máy móc thiết bị lạc hậu hoặc hỏng hóc. Nhiều doanh nghiệp sau khi bỏ ra một lượng tiền rất lớn để mua máy móc về, nhưng cuối cùng lại không thể sử dụng được vì không có khả năng vận hành

chúng. Như vậy nếu chủ quan, không xem xét kỹ trước khi đầu tư máy móc thiết bị, các doanh nghiệp sẽ bị thiệt hại rất lớn.

Tuy nhiên để sử dụng và khai thác chúng được hiệu quả lại cũng không hề dễ. Máy móc mà không được quan tâm đúng mức, không được thường xuyên bảo dưỡng, kiểm tra, sửa chữa hỏng hóc thì việc sử dụng nó trở lên kém hiệu quả và nhanh chóng xuống cấp.

Nhận thấy hiện nay, công ty Hoa Phượng vẫn chưa có phòng nào chuyên phụ trách vấn đề kỹ thuật của máy móc thiết bị, khiến cho máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải của Công ty không được quan tâm đúng mức. Đặc biệt là khi Công ty muốn đầu tư thêm máy móc, phương tiện vận tải, lượng máy móc rất lớn. Để linh hoạt và chủ động trong việc sửa chữa, bảo dưỡng máy móc thiết bị và phương tiện vận tải của mình, Công ty nên có một tổ chuyên quản lý, phụ trách mảng Máy móc thiết bị. Tổ ban kỹ thuật sẽ làm nhiệm vụ quản lý kỹ thuật, kiểm tra, bảo dưỡng, sửa chữa và khắc phục sự cố về máy móc thiết bị đảm bảo chúng luôn được vận hành tốt nhất. Đồng thời, ban kỹ thuật sẽ là đội ngũ tư vấn kỹ thuật trong việc mua sắm máy móc mới của Công ty.

### **3.4.2. Cách thức thành lập ban kỹ thuật**

Thành lập ban kỹ thuật có từ 5-6 người có kinh nghiệm, kiến thức về máy móc, thiết bị, có tay nghề cao. Họ có thể là những công nhân trực tiếp sản xuất của Công ty, có trình độ tay nghề cao, có tâm huyết với Công ty đứng ra kiêm thêm công việc này.

+ Tổ chức hoạt động của ban kỹ thuật gồm 1 trưởng ban kỹ thuật, một phó ban, và các nhân viên kỹ thuật.

+ Phạm vi hoạt động:

- Quản lý hệ thống toa xe; xe container, máy cầu; máy móc, thiết bị văn phòng; máy móc thiết bị trên các toa xe hành khách và toa xe hàng...



- Quản lý công nhân đội container, đội vận hành máy cầu, nhân viên điện nước trên các toa xe, đội sửa chữa máy...

+ Nhiệm vụ của ban kỹ thuật:

- Yêu cầu công nhân vận hành máy đúng quy trình, đúng kỹ thuật.
- Hàng tuần tiến hành thanh kiểm tra máy móc, thiết bị về các thông số hoạt động, công suất tối đa của máy móc, và công suất làm việc của máy móc.
- Sửa chữa, khắc phục những sự cố của máy móc, thiết bị.
- Đào tạo công nhân mới, công nhân tay nghề thấp.
- Thường xuyên trao đổi kinh nghiệm làm việc.
- Tư vấn cho ban giám đốc khi công ty có kế hoạch mua sắm máy móc.

**Các bước thành lập ban kỹ thuật:**

- Tổ chức chọn lọc những công nhân có kiến thức, tay nghề cao và nhiều kinh nghiệm về máy móc thiết bị của Công ty để làm trong ban kỹ thuật.

- Tuyển thêm 2 nhân viên kỹ thuật chuyên sửa chữa máy móc thiết bị cho công ty.

- Bầu ra trưởng, phó ban. Họ phải là những người có kinh nghiệm, có tinh thần trách nhiệm, có trình độ tổ chức và hiểu rõ đặc điểm về máy móc thiết bị của Công ty.

- Đào tạo kỹ thuật cho các nhân viên trong ban bằng cách tổ chức 1 lớp học trong vòng 4 tháng. Nội dung là đào tạo sâu những kiến thức về kỹ thuật sử dụng, vận hành, sửa chữa các máy móc thiết bị mà Công ty có. Tổ chức lớp học vào thứ 7, chủ nhật để đảm bảo cho những nhân viên này vẫn làm việc bình thường. Công ty có những hình thức bồi dưỡng, khen thưởng cho những cá nhân tích cực học tập, và nên có hình thức đề bạt những người xuất sắc.

Hàng tuần, ban kỹ thuật tổ chức giao ban, đánh giá tình hình máy móc, thiết bị; biểu dương những mặt làm tốt, những mặt còn hạn chế của các nhân viên trong ban và các công nhân trực tiếp sản xuất; triển khai công việc trong thời gian tới...

### 3.4.3. Dự kiến chi phí thành lập ban kỹ thuật

**Bảng 3.5: Bảng dự kiến chi phí cho thành lập ban kỹ thuật:**

Loại chi phí	Số tiền (triệu đồng)
Chi phí tuyển dụng thêm 2 nhân viên sửa chữa	5
Chi phí chọn lọc công nhân trong công ty vào ban	5
Chi phí đào tạo	57
- Chi phí thuê GV	40
- Chi phí thuê lớp học	5
- Chi phí bồi dưỡng học viên	5
- Chi phí dụng cụ thực hành	7
Chi phí hoạt động hàng năm	24
Chi phí dụng cụ làm việc của ban	15
Chi phí lương hàng năm tăng thêm	140
Chi phí hành chính khác	25
<b>Tổng</b>	<b>271</b>

### 3.4.4. Dự kiến kết quả đạt được sau khi thành lập

Ban kỹ thuật giúp máy móc thiết bị của Công ty được sử dụng, vận hành đúng quy trình, phát hiện kịp thời những sai hỏng. Máy móc thiết bị của Công ty được quan tâm đúng mức sẽ hoạt động có hiệu quả hơn, giảm hỏng hóc, đồng thời tốn ít chi phí sửa chữa máy. Như vậy sẽ góp phần giảm giá vốn hàng bán.

Bên cạnh đó, nhờ có đội ngũ kỹ thuật mà công ty làm việc chuyên nghiệp hơn, chủ động trong công việc hơn và nhanh chóng khắc phục những sự cố về máy móc, làm doanh thu của Công ty tăng lên.

**Bảng 3.6: Bảng dự kiến kết quả sau khi thành lập ban kỹ thuật:**

(ĐV: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện GP	Sau khi thực hiện GP	Chênh lệch	
			±	%
Tổng doanh thu	87,377	87,707	330	0.38
Tổng chi phí	84,528	84,517	(11)	(0.01)
Giá vốn hàng bán	82,410	82,387	(23)	(0.03)
LN trước thuế	2,849	3,190	341	11.97
LN sau thuế	2,137	2,392.5	256	11.96

Nếu ban kỹ thuật hoạt động hiệu quả sẽ giúp Công ty tổng doanh thu tăng lên 330 triệu đồng, tổng chi phí giảm 11 triệu đồng, như vậy lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên 11,96%, tương đương 256 triệu đồng.

### 3.5. Trang bị thêm phương tiện vận tải

#### 3.5.1. Căn cứ đưa ra giải pháp

Để phục vụ tốt hơn cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, mỗi công ty phải có những bước đi đúng đắn cho quá trình đầu tư máy móc thiết bị, cũng như tiếp cận với công nghệ mới nâng cao chất lượng hiệu quả cho sản phẩm, dịch vụ của mình.

Đối với một công ty dịch vụ vận tải như công ty dịch vụ đường sắt Hoa Phượng thì máy móc, phương tiện vận tải ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực hoạt động hay năng lực cung cấp dịch vụ của công ty. Qua quá trình nghiên cứu hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Hoa Phượng ta nhận thấy hiện nay trang thiết bị, phương tiện vận tải của Công ty vẫn còn thiếu rất nhiều không đủ để hoạt động. Bên cạnh đó nhiều phương tiện, máy móc đã cũ, lạc hậu, năng lực hoạt động kém.

Trong năm qua mặc dù đã bổ xung thêm một số máy mới nhưng vẫn không đủ để đáp ứng nhu cầu sử dụng. Công ty thường hay thuê phương tiện vận

tải của Cảng Hải Phòng, ga Hải Phòng như máy cầu, container, và thuê cả kho bãi khi hoạt động... Thuê máy móc thiết bị của đơn vị khác có thể giúp Công ty giảm đi khoản chi cho đầu tư máy móc thiết bị, nhất là khi nguồn vốn của Công ty không nhiều. Song, đi thuê như vậy Công ty cũng gặp phải nhiều vấn đề: chi phí cao, phải phụ thuộc bên ngoài làm cho Công ty bị giảm tính linh hoạt trong quá trình sản xuất. Những khi cần phương tiện, hệ thống máy móc trong Công ty đã hoạt động hết, Công ty phải đi thuê với giá cao, nhiều khi bị các đơn vị này từ chối vì không đủ máy cho thuê. Công ty phải ngừng những hoạt động trong một khoảng thời gian làm cho hàng hóa của khách hàng bị ứ đọng, tổn thêm nhiều chi phí khác, dẫn đến mất uy tín của Công ty và giảm đi nhiều khách hàng truyền thống.

Để thực hiện kế hoạch tăng cường, mở rộng sản xuất kinh doanh, thì vấn đề thiếu máy móc, phương tiện vận tải này cần phải được giải quyết. Vì thế trong thời gian tới Công ty cần quan tâm đầu tư thêm cơ sở vật chất để nâng cao năng lực hoạt động của bản thân.

### 3.5.2. Nội dung của giải pháp

**Bảng 3.7: Bảng phân tích nhu cầu về máy móc, phương tiện vận tải của công ty Hoa Phượng trong năm vừa qua đối với dịch vụ hàng hóa**

(Đơn vị tính: chiếc)

Phương tiện vận tải	Hải Phòng		CN Thái Nguyên		CN Yên Bái		CN Lào Cai	
	Tự có	Đi thuê	Tự có	Đi thuê	Tự có	Đi thuê	Tự có	Đi thuê
Xe cầu	0	3	1	1	1	0	2	1
Xe tải, container	3	0	0	1	0	1	0	3

Vì nguồn vốn đầu tư vào sản xuất kinh doanh có hạn nên Công ty không thể cùng một lúc mua sắm thêm nhiều máy móc thiết bị, Công ty có thể đầu tư

từng bước. Trước mắt Công ty nên lựa chọn những máy móc thiết bị cần thiết phải mua sắm hoặc thay thế.

Theo điều tra cho thấy, lượng hàng hóa cần bốc xếp, vận chuyển ở Hải Phòng và Lào Cai là rất lớn, Công ty phải đi thuê nhiều nhất: trong năm qua, ở Hải Phòng Công ty cần 3 chiếc máy cầu để cầu hàng nhưng hiện tại không có chiếc máy nào, vẫn phải thuê lại của Cảng Hải Phòng hoặc ga Hải Phòng. Còn ở Lào Cai cần 3 xe tải để đáp ứng nhu cầu chở hàng từ kho của khách đến ga, nhưng Công ty chưa có chiếc xe nào và hoàn toàn phải đi thuê. Vì thế Công ty nên có kế hoạch ưu tiên mua sắm những máy móc cần thiết cho hai địa điểm này.

Cụ thể, trước mắt Công ty trang bị 1 máy cầu chân đế sức nâng 42 tấn và 1 xe cầu sức nâng 35 tấn cho đội bốc xếp hàng hóa ở Hải Phòng, mua mới 3 xe container phục vụ vận chuyển hàng hóa từ kho đến ga tại chi nhánh Lào Cai.

Để công việc được tiến hành một cách trôi chảy, nên giao công việc mua sắm máy móc cho Trưởng phòng Kinh doanh, phòng Tài chính – kế toán và ban kỹ thuật Công ty (ban mới được thành lập).

Để đảm bảo chất lượng máy móc, các bộ phận trên phải tính toán, xem xét kỹ lưỡng các loại máy trên thị trường. Ban kỹ thuật chịu trách nhiệm kiểm tra máy móc đảm bảo đúng theo tiêu chuẩn và vận hành tốt.

Bên cạnh đó, do không đủ công nhân để vận hành những máy móc này, nên Công ty cần tuyển dụng thêm hai nhân viên lái máy cầu và ba nhân viên lái xe container.

Chi phí mua máy có thể lấy từ quỹ đầu tư và phát triển, và từ quỹ khấu hao của công ty. Còn lại có thể huy động từ vốn vay.

### 3.5.3. Dự kiến chi phí thực hiện giải pháp

- Dự kiến giá mua máy mới:

**Bảng 3.8: Bảng dự kiến giá mua máy mới**

Loại xe	Số lượng (chiếc)	Đơn giá ( Tr đồng)	Thành tiền (Tr đồng)
Cần cẩu chân đế sức nâng 42 tấn	1	300	300
Xe nâng hàng sức nâng 35 tấn	1	250	250
Xe container	3	280	840
<b>Tổng</b>			<b>1,390</b>

- Dự kiến các loại chi phí mua máy mới:

**Bảng 3.9: Bảng dự kiến các chi phí phát sinh khi mua máy mới**

Loại chi phí	Số tiền (triệu đồng)
Chi phí chuẩn bị	8
Chi phí đầu tư mua sắm MMTB	1,390
Chi phí đào tạo	25
Chi phí lắp đặt chạy thử	10
Chi phí tuyển công nhân vận hành máy	20
<b>Tổng</b>	<b>1,453</b>

Dự kiến thời gian khấu hao trong là 5 năm. Chi phí sửa chữa bảo dưỡng bình quân mỗi năm là 28 triệu đồng.

### 3.5.4. Dự kiến kết quả đạt được

## KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

---

Mua sắm thêm các phương tiện trên làm cho giá trị của phương tiện vận tải tăng, nguyên giá tài sản cố định tăng, giá trị khấu hao hàng năm tăng, cụ thể như sau:

**Bảng 3.10: Bảng dự tính sự biến động của giá trị tài sản cố định: (ĐV: đồng)**

Khoản mục	Trước khi thực hiện GP	Sau khi thực hiện GP	Chênh lệch	
			±	%
Giá trị phương tiện vận tải	11,706,836,942	13,106,836,942	1,400,000,000	11.96
Nguyên giá TSCĐ	15,078,758,542	16,478,758,542	1,400,000,000	9.28
Khấu hao TSCĐ	(1,666,969,019)	(1,946,969,019)	(280,000,000)	16.80

- Tăng năng suất hoạt động của máy móc thiết bị, nâng cao năng lực hoạt động của Công ty, giải phóng lượng hàng hóa nhanh chóng, từ đó giảm thời gian thực hiện một chuyến hàng. Như vậy Công ty sẽ phục vụ được nhiều khách hàng hơn, làm tăng doanh thu và tăng uy tín của mình.

- Ngoài thời gian hoạt động trong Công ty, những máy móc này có thể cho các khách hàng bên ngoài thuê. Như vậy Công ty có thêm khoản thu nhập.

- Chi phí sửa chữa bảo dưỡng bình quân mỗi năm 28 triệu đồng làm giá vốn hàng bán tăng. Chi phí khấu hao hàng năm tăng 280 triệu đồng.

- Đồng thời Chi phí thuê máy móc thiết bị từ bên ngoài giảm 314 triệu đồng mỗi năm, làm giảm giá vốn hàng bán...và nhiều yếu tố khác. Tổng hợp giá vốn hàng bán giảm.

- Giảm sự phụ thuộc vào các đơn vị khác, giúp công ty chủ động hơn khi lập các phương án hoạt động.

**Bảng 3.11: Bảng tính toán kết quả dự kiến đạt được trong một năm:**

(ĐV: triệu đồng)

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	Chênh lệch	
			±	%
Tổng doanh thu	87,377	88,738	1,361	1.56
Tổng chi phí	84,528	84,521	(7)	(0.01)
- Giá vốn hàng bán	82,410	82,400	(10)	(0.01)
- Chi phí QL DN	576	585	9	1.56
Lợi nhuận trước thuế	2,849	4,217	1,368	48.02
Lợi nhuận sau thuế	2,137	3,163	1,026	48.02

Như vậy, sau khi thực hiện giải pháp công ty có thể tiết kiệm được 0,01% chi phí, tương đương 7 triệu đồng, doanh thu tăng 1,56% tương ứng 1.361 triệu đồng. Lợi nhuận sau thuế tăng 1.368 triệu đồng, tăng 48,02%. Như vậy giải pháp này rất khả thi và công ty nên thực hiện giải pháp đầu tư máy móc thiết bị này.



## KẾT LUẬN

Hiện nay nền kinh tế đang trong giai đoạn hết sức khó khăn, các doanh nghiệp cũng đang gặp phải những thách thức không nhỏ. Tình trạng lạm phát gia tăng, các ngân hàng đang chạy đua lãi xuất, cộng thêm chính sách thắt chặt tín dụng của nhà nước làm cho các doanh nghiệp càng khó tiếp cận được với dòng vốn vay đã khiến nhiều doanh nghiệp đứng trước nguy cơ bị phá sản. Đối mặt với những khó khăn như vậy, bài toán tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một bài toán rất cần thiết, sẽ giúp các doanh nghiệp vượt qua khó khăn hiện nay.

Với nội dung chuyên đề *nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh*, em đã đi sâu nghiên cứu, tìm hiểu hoạt động của công ty Cổ phần dịch vụ đường sắt Hoa Phụng và đã đưa ra một số kết luận cũng như giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, do thời gian thực tế không nhiều, kinh nghiệm và khả năng còn hạn chế nên bài viết này không thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong được sự góp ý của quý thầy cô để bài khóa luận này được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn toàn thể ban lãnh đạo, các cán bộ công nhân viên công ty CP dịch vụ đường sắt Hoa Phụng, và đặc biệt là cô giáo: Th.s Nguyễn Thị Tình đã nhiệt tình hướng dẫn, chỉ bảo, giúp em hoàn thành bài khóa luận này.

**Em xin chân thành cảm ơn!**

Hải Phòng, ngày tháng 6 năm

2011

Sinh viên

Bùi Thị Thu Nga

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Quản trị tài chính doanh nghiệp – NXB Thống kê – Nguyễn Hải Sản.
2. Phân tích hoạt động kinh doanh – NXB Thống kê – Nguyễn Thị My, Phan Đức Dũng
3. Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp – NXB Thống kê – Ngô Thế Chi, Vũ Công Ty
4. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – ĐH Kinh tế quốc dân
5. Khóa luận tốt nghiệp ngành quản trị kinh doanh – Trường ĐH DL Hải Phòng.