
LỜI MỞ ĐẦU

Trong điều kiện kinh tế hiện nay, nền kinh tế nước ta đã chuyển đổi từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường. Sự thay đổi này đã làm thay đổi mạnh mẽ nền kinh tế. Để duy trì và phát triển doanh nghiệp của mình thì trước hết đòi hỏi kinh doanh phải có hiệu quả.

Không ngừng nâng cao hiệu quả không chỉ là mối quan tâm của bất kỳ ai, mà là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ xã hội nào, khi làm bất cứ điều gì. Đó cũng là vấn đề bao trùm và xuyên suốt thể hiện chất lượng và toàn bộ công tác quản lý kinh tế. Bởi suy cho cùng quản lý kinh tế là để đảm bảo tạo ra kết quả và hiệu quả cao nhất cho mọi quá trình, mọi giai đoạn của hoạt động sản xuất kinh doanh. Tất cả những cải tiến những đổi mới về nội dung phương pháp và biện pháp áp dụng trong quản lý chỉ thực sự mang lại ý nghĩa khi chúng làm tăng được hiệu quả kinh doanh không những là thước đo chất lượng, phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải là một đơn vị hạch toán độc lập với chuyên ngành kinh doanh thiết kế và chế bản khuôn mẫu bằng chất liệu polymer. Công ty cũng giống như các doanh nghiệp khác muốn tồn tại và phát triển trong cơ chế thị trường hiện nay, đều phải quan tâm và không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trong 5 năm hoạt động với mục tiêu không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, công ty đã phấn đấu phát triển một cách ổn định và đạt nhiều thành tích đáng khen ngợi.

Là một sinh viên khoa Quản trị doanh nghiệp trường Đại học dân lập Hải Phòng, đã thực tập tại công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải. Trong thời gian vừa qua, với mong muốn vận dụng phần nào kiến thức của bản thân, qua thời gian học tập tại trường. Cùng với sự hiểu biết ít nhiều thực tế của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Em xin chân thành cảm ơn Ban Giám đốc Công ty, đặc biệt là các anh chị trong các phòng ban đã nhiệt tình giúp đỡ em nghiên cứu, hiểu sâu về công việc. Em xin chân thành cảm ơn Giáo viên hướng dẫn khóa luận thầy giáo T.S Nguyễn Ngọc Điện đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành báo cáo khóa luận tốt nghiệp này. Em xin mạnh dạn lựa chọn đề tài của mình là :

“ Phân tích và giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải “

Nội dung đề án gồm 3 chương :

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Chương 2: Phân tích thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải trong năm gần đây.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải.

Với trình độ hiểu biết và kiến thức có hạn nên bài làm của em không tránh khỏi những sai sót. Em mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo, các nhân viên trong công ty để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG I

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1. Các kiến thức cơ bản về hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.1. Khái niệm kết quả

Kết quả là chỉ tiêu kế hoạch phản ánh kết quả công tác trong một kỳ.

- Các kết quả vật chất: tức là các giá trị sử dụng dưới dạng sản phẩm hay dịch vụ được doanh nghiệp tạo ra nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. Nó được thể hiện bằng các chỉ tiêu khối lượng tính theo đơn vị hiện vật và tính theo đơn vị giá trị.

- Kết quả về mặt tài chính: Thể hiện thông qua các chỉ tiêu lợi nhuận bao gồm phần để lại trong doanh nghiệp (phần doanh nghiệp được hưởng) và phần doanh nghiệp nộp lại cho nhà nước.

1.2. Khái niệm hiệu quả

Hiệu quả là một phạm trù có vai trò đặc biệt trong khoa học kinh tế và quản lý kinh tế, bởi lẽ mọi hoạt động kinh tế đều được đánh giá thông qua các chỉ tiêu hiệu quả.

Hiệu quả là một chỉ tiêu phản ánh tính chất lượng và trình độ quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được đo bằng tỷ số giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để có được kết quả đó. Những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả trong doanh nghiệp bao gồm:

- Doanh lợi (Lợi nhuận/doanh thu, lợi nhuận/vốn kinh doanh...)
- Định mức tiêu hao vật tư/sản phẩm
- Vòng quay vốn lưu động

Hiệu quả là tiêu chuẩn đánh giá mọi hoạt động kinh tế.

Ý nghĩa và tác dụng của việc xây dựng, đánh giá hiệu quả và nâng cao hiệu quả trong thực tế về mặt khoa học dẫn xuất từ căn cứ: mọi quá trình kinh tế từ việc sản xuất kinh doanh của các đơn vị kinh tế cơ sở cho đến sự phát triển của từng vùng,

từng ngành và toàn bộ nền kinh tế quốc dân đều quan hệ với hai yếu tố cơ bản: chi phí và kết quả.

➤ ***Phân biệt kết quả và hiệu quả:***

Bản chất của hiệu quả 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 lợi dụng các yếu tố đầu vào của quá trình kinh doanh để đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận. Song nó cũng là thước đo trình độ tiết kiệm các yếu tố đầu vào, nguồn nhân lực xã hội. Tiêu chuẩn hoá hiệu quả đặt ra là tối đa hoá kết quả hoặc tối thiểu hoá dựa trên nguồn lực sẵn có.

Còn kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình kinh doanh nhất định kết quả cần đạt được bao giờ cũng là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp. Kết quả được phản ánh bằng chỉ tiêu định lượng như uy tín, chất lượng sản phẩm.

1.3. Khái niệm, phân loại và vai trò hiệu quả kinh doanh

Như chúng ta đã biết để sản xuất bất kỳ loại hàng hoá dịch vụ nào cũng cần có các tài nguyên hay các yếu tố sản xuất. Các yếu tố sản xuất là các yếu tố đầu vào để sản xuất hàng hoá dịch vụ. Đối với doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nếu hoạt động sản xuất không được tiến hành thì doanh nghiệp sẽ không còn tồn tại và biến dạng thành loại hình doanh nghiệp khác. Tuy nhiên chúng ta cũng không thể sản xuất một cách tùy tiện mà phải sản xuất sao cho phù hợp, phải dựa trên cơ sở điều tra nắm bắt cụ thể, chính xác nhu cầu của thị trường, khi đó doanh nghiệp mới quyết định sản xuất mặt hàng, khối lượng, quy cách, chất lượng... Có như vậy hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mới đạt được hiệu quả và đó cũng là điều kiện cơ bản cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh làm ăn có hiệu quả bao giờ cũng phải hoàn thành tốt đồng thời hai nhiệm vụ đó là sản xuất sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm.

Với việc sản xuất sản phẩm trước hết khi tiến hành các mục tiêu kinh tế - xã hội được thể hiện thông qua hệ thống các chỉ tiêu thuộc về sản xuất. Nói cách khác, các chỉ tiêu thuộc về sản xuất phải được xác định trước và nó được coi là cơ sở để xác định lao động, trang bị, cung cấp vật tư, giá thành, lợi nhuận...

Mặt khác, kết quả của việc thực hiện các chỉ tiêu sản xuất về khối lượng, chủng loại sản phẩm, về chất lượng và thời hạn có ảnh hưởng quyết định tới việc thực hiện các chỉ tiêu giá thành, tiêu thụ và lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, khi đề cập đến các kết quả của các hoạt động sản xuất bao giờ cũng phải đề cập đồng thời cả hai mặt: kết quả của việc thực hiện các chỉ tiêu thuộc về khối lượng và chất lượng của sản xuất. Hai mặt này gắn bó mật thiết với nhau và tác động qua lại lẫn nhau.

Còn về tiêu thụ sản phẩm, đây là vấn đề rất quan trọng đối với các doanh nghiệp trong điều kiện kinh tế thị trường. Tiêu thụ hay không tiêu thụ được sản phẩm quyết định sự tồn tại hay không tồn tại, sự phát triển hay không phát triển của doanh nghiệp. Có tiêu thụ được sản phẩm thì doanh nghiệp mới có điều kiện bù đắp được toàn bộ chi phí đã chi ra trong quá trình sản xuất và tiêu thụ đảm bảo quá trình tái sản xuất giản đơn. Mặt khác thông qua tiêu thụ sản phẩm doanh nghiệp mới có thể thực hiện được giá trị lao động thặng dư, nghĩa là thu được lợi nhuận từ các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào cũng được xem xét, đánh giá từ hai quan điểm: chức năng xã hội và chức năng kinh tế.

Từ quan điểm xã hội (chức năng xã hội) các doanh nghiệp phải đảm bảo sản xuất và cung ứng một lượng sản phẩm nhất định với những yêu cầu cụ thể về chủng loại, chất lượng cho nhu cầu tiêu dùng của xã hội bao gồm cả nhu cầu trong sản xuất và nhu cầu trong tiêu dùng hàng ngày.

Từ quan điểm kinh tế (chức năng kinh tế) các doanh nghiệp không thể thực hiện chức năng xã hội bằng mọi giá mà phải lấy thu nhập từ tiêu thụ để bù đắp được toàn bộ chi phí sản xuất đã chi ra và đảm bảo thu được doanh lợi. Như vậy có doanh

lợi hay không có doanh lợi phản ánh việc thực hiện hay không thực hiện được chức năng kinh tế của các doanh nghiệp.

Cuối cùng các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh được hay không cũng còn tùy thuộc một phần vào sự can thiệp của Nhà nước trong từng giai đoạn khác nhau và đối với từng loại mặt hàng khác nhau.

Vì vậy, có nhiều nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả, điều này mới đưa ra được những biện pháp cần thiết, phù hợp nhằm tăng nhanh khối lượng hàng hoá được sản xuất ra cũng như khối lượng hàng hoá được tiêu thụ. Như vậy vừa đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của xã hội vừa tăng được lợi ích của bản thân doanh nghiệp.

➤ ***Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh***

Tùy theo cách tiếp cận có thể nghiên cứu hiệu quả sản xuất kinh doanh theo các cách phân loại khác nhau, cụ thể:

- *Hiệu quả tổng hợp:*

Là hiệu quả chung phản ánh kết quả thực hiện mọi mục tiêu mà chủ thể đặt ra trong một giai đoạn nhất định. Hiệu quả tổng hợp gồm:

+ Hiệu quả kinh tế: mô tả mối quan hệ giữa lợi ích kinh tế mà chủ thể nhận được và chi phí bỏ ra để nhận được lợi ích kinh tế đó theo mục tiêu đặt ra.

+ Hiệu quả kinh tế xã hội: là hiệu quả mà chủ thể nhận được trong quá trình thực hiện các mục tiêu xã hội như giải quyết việc làm, nộp ngân sách nhà nước, vấn đề môi trường...

- *Hiệu quả trực tiếp và hiệu quả gián tiếp:*

+ Hiệu quả trực tiếp: được xem xét trong phạm vi một dự án, một doanh nghiệp.

+ Hiệu quả gián tiếp: là hiệu quả mà đối tượng nào đó tạo ra cho đối tượng khác.

- *Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối:*

+ Hiệu quả tuyệt đối: được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí.

+ Hiệu quả tương đối: được đo bằng tỷ số giữa kết quả và chi phí.

- Hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài:

+ Hiệu quả trước mắt: là hiệu quả được xem xét trong giai đoạn ngắn, lợi ích trước mắt, mang tính tạm thời.

+ Hiệu quả lâu dài: mang tính chiến lược lâu dài.

Phân loại hiệu quả kinh tế là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh và giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

➤ *Vai trò của hiệu quả kinh doanh*

a) Đối với doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường ngày càng hội nhập và mở cửa hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên đối với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là cần phải quan tâm đến hiệu quả của các quá trình kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng đứng vững và phát triển.

Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh chính là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sản xuất nhằm nâng cao số lượng và chất lượng của hàng hóa, giúp cho doanh nghiệp củng cố được vị trí và cải thiện điều kiện là việc làm cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp sẽ không phát triển mà còn khó đứng vững và tất yếu sẽ dẫn đến phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là rất quan trọng, nó quyết định sự sống còn của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được những thành quả to lớn cũng như phá hủy những gì mà doanh nghiệp đạt được và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

b) Đối với kinh tế xã hội

Một nền kinh tế xã hội phát triển hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế đó làm ăn hiệu quả đạt được những thuận lợi sau:

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp đem lại cho nền kinh tế đó là tăng sản phẩm cho xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, thúc đẩy nền kinh tế phát triển. doanh nghiệp làm ăn có lãi thì sẽ phải đầu tư nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng để tạo ra nhiều sản phẩm hơn nữa, dồi dào về số lượng, đáp ứng nhu cầu đầy đủ, từ đó dân có quyền lựa chọn sản phẩm phù hợp và tốt nhất, mang lại lợi ích cho mình và cho doanh nghiệp.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng, doanh nghiệp sẽ có điều kiện nâng cao chất lượng hàng hóa, hạ giá thành sản phẩm, dẫn đến hạ giá bán, tạo ra mức tiêu thụ mạnh trong người dân, điều đó không những có lợi cho doanh nghiệp mà còn có lợi cho nền kinh tế quốc dân, góp phần ổn định và tăng trưởng.

Các nguồn thu từ ngân sách nhà nước chủ yếu từ các doanh nghiệp. doanh nghiệp hoạt động hiệu quả tạo ra nguồn thu thúc đẩy đầu tư phát triển xã hội. kèm theo đó là văn hóa xã hội, trình độ dân trí được đẩy mạnh, thúc đẩy nền kinh tế phát triển tạo điều kiện nâng cao đời sống cho người lao động, tạo tâm lý ổn định tin tưởng vào doanh nghiệp nên càng nâng cao năng suất, chất lượng. Điều này không những tốt đối với doanh nghiệp mà còn tạo lợi ích cho xã hội, nhờ đó doanh nghiệp giải quyết số lao động thừa của xã hội, giúp xã hội giải quyết những vấn đề khó khăn trong quá trình phát triển và hội nhập.

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng với chính bản thân doanh nghiệp cũng như đối với xã hội. Nó tạo ra tiền đề vững chắc cho sự phát triển của doanh nghiệp cũng như của xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp chỉ là một cá thể nhưng nhiều cá thể vững vàng và phát triển cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế phát triển bền vững.

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

2.1. Các nhân tố khách quan

➤ Thị trường cạnh tranh và đối thủ cạnh tranh

Mối quan hệ giữa các doanh nghiệp cùng ngành và cùng sản xuất một ngành hàng hoặc một nhóm hàng có thể trở thành bạn hàng của nhau trong kinh doanh nhưng có thể lại là đối thủ của nhau trên thị trường đầu vào và đầu ra.

+ Đối thủ cạnh tranh:

Bao gồm hai nhóm, đối thủ cạnh tranh sơ cấp và đối thủ cạnh tranh thứ cấp. Nếu doanh nghiệp có đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là rất khó khăn, vì vậy doanh nghiệp cần phải đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tổ chức bộ máy lao động phù hợp để tạo cho doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh về giá cả, chất lượng, chủng loại cũng như mẫu mã... để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Như vậy đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp đồng thời cũng tạo ra động lực phát triển doanh nghiệp. Việc xuất hiện càng nhiều đối thủ cạnh tranh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng trở nên khó khăn.

- Thị trường:

Bao gồm thị trường bên trong, thị trường đầu vào và thị trường đầu ra. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Đối với thị trường đầu vào:

+ Cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như nguyên vật liệu, máy móc thiết bị... Cho nên nó có tác động trực tiếp đến quá trình sản xuất, giá thành sản phẩm...

Đối với thị trường đầu ra:

+ Nó quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hoá dịch vụ của các doanh nghiệp, thị trường đầu ra sẽ quyết định doanh thu, sẽ quyết

định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm và từ đó tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Nhân tố tiêu dùng*

Nhân tố này chịu sự tác động của giá cả, chất lượng sản phẩm, thu nhập thói quen của người tiêu dùng. Nhưng bản thân nhân tố sức mua và cấu thành sức mua chịu ảnh hưởng của nhân tố số lượng và cơ cấu mặt hàng sản xuất. Mỗi sản phẩm của doanh nghiệp đều có hiệu quả riêng nên nhân tố sức mua cũng khác nhau suy ra hiệu quả chung của doanh nghiệp cũng thay đổi. Nếu sản xuất kinh doanh phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng, chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ mặt hàng của doanh nghiệp, thì hiệu quả của doanh nghiệp cũng tăng lên. Do vậy đòi hỏi doanh nghiệp phải nghiên cứu kỹ nhân tố này để có kế hoạch sản xuất kinh doanh cho phù hợp.

➤ *Nhân tố tài nguyên môi trường*

Tài nguyên môi trường cũng có ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh. Nếu như nguồn tài nguyên dồi dào sẽ làm cho giá mua nguyên vật liệu rẻ, chi phí sản xuất giảm dẫn đến giá thành sản phẩm giảm và làm tăng lợi nhuận, tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp và hiệu quả kinh tế sẽ cao hơn. Bên cạnh đó tài nguyên môi trường cũng gây ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của doanh nghiệp khi có thiên tai.

➤ *Các chính sách của nhà nước*

Một trong những công cụ của Nhà nước để điều tiết nền kinh tế là các chính sách tài chính, tiền tệ luật pháp. Đó là hệ thống các nhân tố tác động trực tiếp hay gián tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu chính sách lãi suất tín dụng quy ước mức lãi suất quá cao sẽ gây cản trở cho việc vay vốn của các doanh nghiệp và làm tăng chi phí vốn, lợi nhuận giảm và hiệu quả kinh doanh cũng sẽ giảm.

2.2. Các nhân tố chủ quan

➤ *Nhân tố quản trị doanh nghiệp*

Đối với mọi doanh nghiệp càng ngày nhân tố quản trị càng đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Nó tác động tới hoạt động kinh doanh qua nhiều yếu tố như cơ cấu lao động, cơ sở vật chất... Công tác quản trị doanh nghiệp được tiến hành tốt sẽ giúp doanh nghiệp một hướng đi đúng, định hướng xác định đúng chiến lược kinh doanh, các mục tiêu mang lại hiệu quả, kết quả hoặc là phi hiệu quả, thất bại của doanh nghiệp.

Với một cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp hợp lý không những giúp cho điều hành hoạt động kinh doanh tốt mà còn làm giảm tối thiểu các chi phí quản lý và xây dựng một cơ cấu lao động tối ưu. Nhân tố này còn giúp lãnh đạo doanh nghiệp đề ra những quyết định đúng đắn chính xác và kịp thời, tạo ra những động lực to lớn để kích thích sản xuất phát triển, nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Lao động*

Mọi lực lượng sản xuất kinh doanh đều do lực lượng lao động tiến hành. Nó là chủ thể trong hoạt động sản xuất kinh doanh, mọi nỗ lực đưa khoa học kỹ thuật trang thiết bị máy móc hiện đại để nâng cao hiệu quả kinh doanh đều do con người tạo ra và thực hiện chúng. Song để đạt được điều đó đội ngũ nhân viên lao động cũng cần phải có một lượng kiến thức chuyên môn ngành nghề cao, góp phần ứng dụng sản xuất tốt, tạo ra những sản phẩm cao phù hợp với nhu cầu tiêu dùng trên thị trường và mang lại lợi ích cho doanh nghiệp.

➤ *Vốn kinh doanh*

Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội có thể khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vốn còn là nền tảng, là cơ sở cho doanh nghiệp hoạt động, góp phần đa dạng hoá phương thức kinh doanh, đa dạng hoá thị trường, đa dạng hoá sản phẩm. Ngoài ra vốn còn giúp cho doanh nghiệp đảm bảo độ cạnh tranh cao và giữ ưu thế lâu dài trên thị trường.

➤ *Trang thiết bị kỹ thuật*

Ngày nay công nghệ sản xuất giữ luôn giữ vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất. Luôn thay đổi dây chuyền sản xuất trong mỗi doanh nghiệp là điều luôn được khuyến khích nhưng cũng phải tùy theo quy mô và tính đồng bộ của doanh nghiệp. Chính nhờ những những thiết bị khoa học tiên tiến người lao động sẽ được giảm phóng sức lao động, năng suất tăng lên rất nhiều lần trong cùng một thời gian, dẫn tới tăng hiệu quả. Mặt khác, trang thiết bị kỹ thuật không những đáp ứng cho khách hàng sản phẩm tốt, hình dáng đẹp, không xâm hại đến sức khoẻ mà còn thoải mái nhưng nhóm khách hàng đòi hỏi có thuộc tính đặc biệt.

3. Các bước phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

+ Phân tích bảng báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh theo chiều ngang và chiều dọc.

+ Phân tích bảng cân đối kế toán theo chiều ngang và chiều dọc.

+ Phân tích các chỉ tiêu tổng quát (ROA, ROE, ROS...)

+ Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.

+ Phân tích hiệu quả sử dụng vốn.

+ Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.

+ Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

+ Phân tích một vài chỉ tiêu tài chính.

4. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

4.1. Phương pháp so sánh

➤ *Phương pháp so sánh tuyệt đối*

Phương pháp này cho biết khối lượng, quy mô đạt tăng giảm của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với doanh nghiệp khác hoặc giữa các thời kỳ của doanh nghiệp.

$$\begin{array}{ccc} \text{Mức tăng giảm} & \text{Trị số của chỉ} & \text{Trị số của chỉ} \\ \text{Tuyệt đối của chỉ} & \text{tiêu kỳ phân tích} & \text{tiêu kỳ gốc} \\ \text{Tiêu} & & \end{array}$$

Mức tăng giảm tuyệt đối không phản ánh về mặt lượng, thực chất việc tăng giảm không nói lên là có hiệu quả, tiết kiệm hay lãng phí hay không. Nó thường được dùng kèm với các phương pháp khác khi đánh giá hiệu quả giữa các kỳ.

b) *Phương pháp so sánh tương đối* :

Phương pháp này cho biết kết cấu, quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu.

Dạng đơn giản: tỷ lệ so sánh = $G1 / G0$

Trong đó $G1$: trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

$G0$: trị số chỉ tiêu kỳ gốc

4.2. *Phương pháp thay thế liên hoàn*

Là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu kinh tế , từ đó giúp cho việc đề xuất các biện pháp được chính xác và cụ thể hơn.

Điều kiện áp dụng : Các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ với các chỉ tiêu phân tích ở phương trình kinh tế dạng tích số , thương số hoặc cả tích lẫn thương.

- Phương pháp phân tích:

B1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng ,mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích, công thức tính chỉ tiêu...

B2: Sắp xếp các nhân tố theo trật tự nhất định ,nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Nếu có nhiều nhân tố số lượng thì nhân tố số lượng chủ yếu xếp trước, nhân tố thứ yếu xếp sau và không được đảo lộn trật tự trong suốt quá trình phân tích.

B3: Xác định đối tượng cụ thể của phân tích

Tính trị số của chỉ tiêu ở các kỳ : kỳ phân tích và kỳ gốc

$$\begin{array}{l} \text{Đôi tượng cụ} \\ \text{thể của phân} \\ \text{tích} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị số của chỉ} \\ \text{tiêu kỳ phân tích} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Trị số của chỉ} \\ \text{tiêu kỳ gốc} \end{array}$$

B4: Tiến hành thay thế và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

- Quy tắc thay thế: Nhân tố nào được thay thế nó sẽ lấy giá trị thực tế từ đó nhân tố nào chưa được thay thế thì giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc. Mỗi lần thay thế chỉ được thay thế một nhân tố, có bao nhiêu nhân tố thì phải thay bấy nhiêu lần.

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng hiệu số giữa kết quả của lần thay thế trước đó.

B5: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng với đôi tượng cụ thể phân tích.

4.3. Phương pháp số chênh lệch

- Mục đích: Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

- Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số với chỉ tiêu phân tích.

- Nội dung phân tích: Cũng gồm 5 bước nhưng ở dạng rút gọn hơn. Khi tính mức độ ảnh hưởng của các nhân tố sẽ đơn giản hơn.

4.4. Phương pháp số cân đối

- Mục đích của phương pháp: nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tổ đại số với các chỉ tiêu phân tích

- Nội dung phân tích:

B1: xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

B2: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Đó là chênh lệch giữa trị số kỳ phân tích và kỳ khác của bản thân nhân tố đó.

B3: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bằng đối tượng cụ thể của phân tích.

4.5. Phương pháp tương quan

- Khái niệm: Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả với một hay nhiều tiêu thức nguyên nhân nhưng dưới dạng liên hệ thực

- Mục đích phương pháp : Nhằm xác định tính quy luật của các hoạt động , quá trình và kết quả kinh tế, từ đó cung cấp các thông tin cần thiết phục vụ cho công tác quản lý.

- Điều kiện áp dụng: phải thiết lập được mối liên hệ tương quan giữa các hiện tượng quá trình và kết quả kinh tế thông qua một hàm mục tiêu nào đó cùng với các điều kiện ràng buộc của nó.

- Nội dung :

B1: Xác định hàm mục tiêu dựa vào mối quan hệ vốn có của hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế với hàm mục tiêu phân tích đề ra.

B2: Bằng nghiên cứu kiểm soát sự biến động của hàm mục tiêu đó trong các điều kiện ràng buộc của nó nhằm phát hiện ra tính quy luật của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế đó.

B3: Rút ra các thông tin cần thiết để dự đoán dự báo phục vụ công tác quản lý.

5. Các đối tượng phân tích hiệu quả

Khi tiến hành phân tích hoạt động kinh doanh của bất kỳ doanh nghiệp nào ta cũng cần thu thập những tài liệu sau đây :

- Bảng cân đối kế toán.
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Bảng thuyết minh báo cáo tài chính.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Các bảng báo cáo đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh và định hướng phát triển của doanh nghiệp qua các năm.

6. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

6.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát

Để đánh giá hiệu quả kinh tế thì chỉ tiêu tổng hợp là rất quan trọng và cần thiết, phản ánh toàn bộ quá trình sử dụng nguồn lực để kinh doanh.

6.1.1. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Nếu tỷ số này lớn hơn 0, thì có nghĩa doanh nghiệp làm ăn có lãi. Tỷ số càng cao cho thấy doanh nghiệp làm ăn càng hiệu quả. Còn nếu tỷ số nhỏ hơn 0, thì doanh nghiệp làm ăn thua lỗ. Mức lãi hay lỗ được đo bằng phần trăm của giá trị bình quân tổng tài sản của doanh nghiệp. Tỷ số cho biết hiệu quả quản lý và sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập của doanh nghiệp.

Tỷ số trên phụ thuộc vào mùa vụ kinh doanh và ngành nghề kinh doanh. Do đó, người phân tích tài chính doanh nghiệp chỉ sử dụng tỷ số này trong so sánh doanh nghiệp với bình quân toàn ngành hoặc với doanh nghiệp khác cùng ngành và so sánh cùng một thời kỳ.

6.1.2. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Tỷ số này cho biết 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Doanh nghiệp thường dùng chỉ số này để so sánh mức sinh lời từng quý của một doanh nghiệp hoặc của các doanh nghiệp khác nhau.

Về mặt lý thuyết, ROE càng cao thì sử dụng vốn càng có hiệu quả. Các loại cổ phiếu có ROE cao thường được các nhà đầu tư ưa chuộng.

6.1.3. Tỷ suất sinh lời trên doanh thu (ROS)

$$ROS = \frac{LNTT \text{ (hoặc LNST)}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Tỷ số này cho biết lợi nhuận chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi; tỷ số càng lớn nghĩa là lãi càng lớn. Tỷ số mang giá trị âm nghĩa là công ty kinh doanh thua lỗ.

Tuy nhiên, tỷ số này phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của từng ngành. Vì thế, khi theo dõi tình hình sinh lợi của công ty, người ta so sánh tỷ số này của công ty với tỷ số bình quân của toàn ngành mà công ty đó tham gia. Mặt khác, tỷ số này và số vòng quay tài sản có xu hướng ngược nhau. Do đó, khi đánh giá tỷ số này, người phân tích tài chính thường tìm hiểu nó trong sự kết hợp với số vòng quay tài sản.

6.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định và tài sản cố định

➤ Hiệu suất sử dụng vốn cố định

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCFĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCFĐ bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ trung bình 1 đồng vốn cố định thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Nó thể hiện trình độ sử dụng tài sản cố định, khả năng sinh lợi của tài sản trong kinh doanh. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty càng tốt và ngược lại.

Trong đó :

$$\text{VCFĐ bình quân trong kỳ} = \frac{\text{VCFĐ đầu kỳ} + \text{VCFĐ trong kỳ}}{2}$$

- Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận VCD} = \frac{\text{LNST}}{\text{VCD bình quân trong kỳ}} \times 100\%$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn cố định trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

➤ **Hiệu suất sử dụng tài sản cố định**

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ đầu kỳ} + \text{Nguyên giá TSCĐ cuối kỳ}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân đem lại mấy đồng doanh thu thuần. Sức sản xuất của TSCĐ càng lớn thì hiệu quả sử dụng TSCĐ càng tăng và ngược lại.

- Sức sinh lợi của tài sản cố định

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sinh lợi của TSCĐ cho biết 1 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi càng lớn thì hiệu quả sử dụng TSCĐ càng lớn và ngược lại.

- Suất hao phí tài sản cố định

$$\text{Suất hao phí của TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Qua chỉ tiêu này để ta thấy có được 1 đồng doanh thu thuần cần bao nhiêu đồng nguyên giá TSCĐ bình quân.

6.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn tiền tệ là vốn bằng tiền, các khoản phải thu, tạm ứng... Đây chính là hình thái biểu hiện của vốn lưu động tại doanh nghiệp.

Hiệu quả kinh tế của việc sử dụng vốn lưu động được xem xét bằng chỉ tiêu tốc độ luân chuyển vốn lưu động. Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển vốn lưu động còn được gọi là hiệu suất luân chuyển vốn lưu động.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp ta có các chỉ tiêu sau:

➤ Sức sản xuất của vốn lưu động

$$\text{Sức sản xuất của VLĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VLĐ bình quân năm}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn lưu động bình quân tháng} = \frac{\text{VLĐ bình quân đầu tháng} + \text{VLĐ bình quân cuối tháng}}{2}$$

$$\text{Vốn lưu động bình quân quý} = \frac{\text{Cộng vốn lưu động bình quân 3 tháng}}{3}$$

$$\text{Vốn lưu động bình quân năm} = \frac{\text{Cộng vốn lưu động bình quân 4 quý}}{4}$$

Sức sản xuất của VLĐ cho biết 1 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh đem lại mấy đồng doanh thu thuần.

➤ **Sức sinh lợi của vốn lưu động**

$$\text{Sức sản xuất của VLĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{VLĐ bình quân năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn lưu động đưa vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

➤ **Phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động**

- **Số vòng quay vốn lưu động**

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VLĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết VLĐ quay được mấy vòng trong kỳ. Nếu số vòng quay tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại. Chỉ tiêu này còn được gọi là “hệ số luân chuyển”.

- **Thời gian của một vòng luân chuyển**

$$\text{Thời gian của 1 vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được 1 vòng. Thời gian của 1 vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn và rút ngắn chu kỳ kinh doanh, vốn quay vòng hiệu quả hơn.

- **Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động**

$$\text{Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động} = \frac{\text{VLĐ bình quân}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

Hệ số này càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao, số vốn tiết kiệm được càng nhiều. Qua chỉ tiêu này ta thấy để có 1 đồng doanh thu thuần thì cần mấy đồng vốn lưu động.

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

Nguồn nhân lực là nguồn quan trọng, đội ngũ nhân lực có tài và sử dụng hợp lý sẽ mang lại hiệu quả kinh tế cao. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.

➤ **Hiệu quả sử dụng lao động**

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng số lao động}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng chi phí tiền lương trả cho người lao động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

➤ **Doanh thu bình quân một lao động**

$$\text{Doanh thu bình quân 1 lao động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lượng lao động bình quân năm}}$$

Trong đó:

$$\text{Số lượng lao động bình quân} = \frac{\text{Số LĐ đầu kỳ} + \text{Số LĐ cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động có thể làm ra bao nhiêu đồng doanh thu.

➤ **Mức sinh lợi của một lao động**

$$\text{Mức sinh lợi của một lao động} = \frac{\text{LNST}}{\text{Số lượng lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này có ý nghĩa mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kỳ nhất định

6.5. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí

➤ **Hệ số chi phí**

$$\text{Hệ số chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

➤ **Tỷ suất lợi nhuận chi phí**

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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

6.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp

➤ **Chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

Khả năng thanh toán chính là tỷ số giữa các khả năng thanh toán và các nhu cầu thanh toán. Đây là các chỉ tiêu rất được các nhà quản trị quan tâm liệu doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ tới hạn hay không.

- Hệ số khả năng thanh toán tổng quát

Hệ số thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay công ty đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả. Nó cho biết 1 đồng cho vay có bao nhiêu đồng tài sản để đảm bảo.

$$\text{Hệ số KNTTTQ} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Nếu chỉ số này lớn hơn 1 thì có nghĩa là khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt. Song nếu lớn hơn 1 quá nhiều lại được xem là không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu chỉ số này nhỏ hơn 1 quá nhiều nó báo hiệu doanh nghiệp đang trên đà phá sản do vốn CSH bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

- Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ và đầu tư ngắn hạn với nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn càng cao thì khả năng thanh toán của công ty càng tốt như vậy sẽ càng tạo được sự tin tưởng của khách hàng và ngược lại.

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được tính bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số KNTT ngắn hạn} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

- Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Là hệ số cho biết năng lực và mức độ thanh toán nhanh của công ty là như thế nào.

$$\text{Hệ số KNTT nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

➤ **Các chỉ tiêu về hoạt động**

- Số vòng quay hàng tồn kho

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong năm hàng tồn kho quay được mấy vòng. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng giải phóng hàng tồn kho của doanh nghiệp tốt, đồng thời vốn được thu hồi nhanh và ngược lại.

➔ **Số ngày một vòng quay hàng tồn kho**

$$\text{Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, nó thể hiện khả năng thu hồi vốn của doanh nghiệp nhanh và ngược lại.

- Số vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Số vòng quay các KPT} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{KPT bình quân}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải thu bình quân và hậu quả của việc thu hồi nợ. Nếu số vòng quay khoản phải thu lớn chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng nhanh, ít bị chiếm dụng về vốn và ngược lại.

→ Số ngày một vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay các KPT}}$$

Thời gian thu tiền càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền càng nhanh. Doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn và ngược lại.

Bảng 1. Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
<u>I. Tổng hợp</u>					
1. ROS	lần				
2. ROA	lần				
3. ROE	lần				
<u>II. Hiệu quả sử dụng tài sản</u>					
1. Sức sản xuất của TSCĐ	lần				
2. Sức sinh lời của TSCĐ	lần				
<u>III. Hiệu quả sử dụng vốn</u>					
1. Hiệu suất sử dụng Vốn dài hạn	lần				
2. Sức sinh lời của Vốn dài hạn	lần				
3. Sức sản xuất Vốn dài hạn	lần				
4. Sức sinh lời Vốn ngắn hạn	lần				
5. Số vòng quay Vốn ngắn hạn	vòng				
6. Số ngày 1 vòng quay VNH	ngày				
<u>IV. Hiệu quả sử dụng chi phí</u>					
1. Hiệu quả sử dụng chi phí	lần				
2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí	lần				
<u>V. Hiệu quả sử dụng lao động</u>					
1. Sức sinh lợi một lao động	đồng				
2. Doanh thu bình quân một lao động	đồng				
<u>VI. Các chỉ số tài chính</u>					
1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	lần				
2. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	lần				
3. Hệ số khả năng thanh toán nhanh	lần				
4. Số vòng quay hàng tồn kho	vòng				
5. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	ngày				
6. Số vòng quay các khoản phải thu	vòng				
7. Kỳ thu tiền bình quân	ngày				

(Nguồn : Thống kê)

7. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

7.1. Thúc đẩy thực hiện Marketing

Marketing hiện đại coi thị trường là khâu quan trọng nhất của quá trình tái sản xuất hàng hóa. Triết lý của marketing hiện đại là sản xuất và kinh doanh những cái mà khách hàng cần chứ không phải tìm cách bán những cái mà doanh nghiệp sản xuất có. Có như vậy thì việc tiến hành phân phối sản phẩm, lưu thông và đưa đến tay người tiêu dùng mới được hưởng ứng và đạt kết quả cao.

Sản phẩm dịch vụ có được thị trường chấp nhận hay không chính là vấn đề sống còn của mỗi doanh nghiệp. Nó gắn liền với quy luật cạnh tranh, cạnh tranh càng gay gắt thì càng thể hiện được tính khốc liệt của cuộc chạy đua về chất lượng sản phẩm, dịch vụ của mỗi doanh nghiệp và mức giá cả hợp lý được thị trường chấp nhận. Chính điều này đòi hỏi các nhà quản trị phải đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, làm marketing thật thường xuyên và cũng phải thật khéo léo để có thể có những biện pháp thích hợp để giành giật được thị trường. Muốn vậy mỗi doanh nghiệp phải trả lời được câu hỏi: Sản xuất cái gì? Sản xuất như thế nào? Sản xuất cho ai?...

7.2. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

Để sử dụng được có hiệu quả vốn cố định trong hoạt động sản xuất kinh doanh thường xuyên cần thực hiện các biện pháp không chỉ bảo toàn mà còn phát triển được vốn cố định của doanh nghiệp sau mỗi kỳ kinh doanh. Thực chất là luôn bảo đảm duy trì một lượng vốn tiền tệ để khi kết thúc một vòng tuần hoàn bằng số vốn này doanh nghiệp có thể thu hồi hoặc mở rộng được số vốn mà doanh nghiệp bỏ ra ban đầu để đầu tư mua sắm tài sản cố định tính theo giá trị hiện tại.

Do đặc điểm của tài sản cố định là tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất song vẫn giữ nguyên hình thái vật chất và đặc tính sử dụng ban đầu, còn giá trị lại chuyển dần vào giá trị sản phẩm. Để bảo toàn và phát triển, các doanh nghiệp phải giải quyết hàng loạt các vấn đề trong việc tổ chức quá trình sản xuất, quá trình lao động, cung

ứng và dự trữ vật tư sản xuất, các biện pháp giáo dục và khuyến khích kinh tế đối với người lao động cũng như việc thực hiện khấu hao hợp lý.

Chú trọng đổi mới trang thiết bị, phương pháp công nghệ đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định hiện có của doanh nghiệp về cả thời gian và công suất. Kịp thời thanh lý các tài sản cố định không cần dùng hoặc đã hư hỏng, không dự trữ quá mức các tài sản cố định chưa cần dùng.

Thực hiện tốt chế độ bảo dưỡng, sửa chữa dự phòng tài sản cố định, không để xảy ra tình trạng tài sản cố định hư hỏng trước khi hết thời hạn sử dụng hoặc hư hỏng bất thường gây thiệt hại ngừng sản xuất.

7.3. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Trong điều kiện các doanh nghiệp chuyển sang hạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường mọi nhu cầu về vốn lưu động, các doanh nghiệp đều phải tự tài trợ, điều này càng có ý nghĩa quan trọng và tác động tích cực vì thời gian thu tiền càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn.

- Tránh được tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng hợp lý và tiết kiệm. Không gây sự căng thẳng giả tạo về nhu cầu vốn kinh doanh. Giúp cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được thường xuyên liên tục.

- Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động. nó chịu các ảnh hưởng như :

- + Quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.
- + Sự biến động của giá cả các loại vật tư hàng hóa.
- + Chính sách về chế độ lao động và tiền lương đối với người lao động.
- + Trình độ tổ chức quản lý, sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp trong quá trình dự trữ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

Vì vậy để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động giảm thấp tương đối nhu cầu vốn lưu động không cần thiết doanh nghiệp phải tìm ra các biện pháp phù hợp tác động lên các nhân tố ảnh hưởng trên sao cho có hiệu quả nhất.

7.4. Giải pháp về hạ giá thành sản phẩm

Trong sản xuất kinh doanh một yêu cầu tất yếu đối với mọi doanh nghiệp là phải tìm mọi biện pháp, giải pháp để giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ nhằm tăng thêm được lợi nhuận nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp. Để thực hiện được điều này các nhà quản lý phải nắm bắt được đầy đủ và cặn kẽ các nhân tố ảnh hưởng, tác động đến giá thành sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp để từ đó đưa ra các biện pháp khắc phục.

➤ Đối với khoản chi phí nguyên, nhiên vật liệu

Thông thường các khoản chi phí này thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm, dịch vụ. chi phí nguyên, nhiên vật liệu phụ thuộc vào hai yếu tố chính: số lượng tiêu hao và giá cả đầu vào. Điều này các nhà quản trị vật tư phải xây dựng được mức tiêu hao nguyên vật liệu phù hợp với doanh nghiệp và các đặc điểm kinh tế của ngành, bên cạnh đó việc ứng dụng khoa học kỹ thuật vào trong sản xuất. Cụ thể hơn là việc áp dụng máy móc, phương tiện thiết bị hiện đại vào trong sản xuất sẽ làm thay đổi nhiều điều kiện cơ bản trong sản xuất như việc tiêu hao nguyên vật liệu để sản xuất, giảm bớt được chi phí tiền lương, tăng năng suất lao động.

➤ Chi phí về lao động

Khi nghiên cứu và xây dựng hệ thống trả công lao động trong doanh nghiệp cần phải nghiên cứu kỹ các nhân tố có ảnh hưởng đến tiền lương của người lao động. Việc trả công lao động thích đáng và việc giảm bớt chi phí về tiền lương cho doanh nghiệp là một vấn đề hết sức phức tạp. Người ta đã nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tiền lương như điều kiện kinh tế xã hội, thị trường lao động, khả năng tài chính của doanh nghiệp...

7.5. Giải pháp về tăng năng suất lao động

Công tác quản trị và tổ chức sản xuất cũng là một vấn đề lớn góp phần nâng cao năng suất lao động, vì cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp mà thích ứng với môi

trường kinh doanh thì sẽ nhanh nhạy với sự thay đổi của môi trường. Bộ máy của doanh nghiệp phải gọn nhẹ, năng động linh hoạt, giữa các bộ phận của doanh nghiệp phải phải xác định rõ ràng chức năng nhiệm vụ, quyền hạn, tránh sự chồng chéo và nâng cao tinh thần trách nhiệm của mỗi người, nâng cao tính chủ động sáng tạo trong kinh doanh sẽ góp phần nâng cao năng suất lao động.

Một yếu tố hết sức quan trọng đó là công nghệ, các nhân tố kỹ thuật công nghệ có vai trò quan trọng, có tính chất quyết định. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh vì chính nó làm tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm do đó ảnh hưởng đến giá thành và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

CHƯƠNG II

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI NAM HẢI

1. Giới thiệu chung về công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải

1.1. Giới thiệu về công ty

Tên công ty : Công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải

Tên công ty viết tắt : NamHaiMATRACO

Địa chỉ trụ sở chính : Số 9 đường Đồng Xá 1 - Cát Bi - Hải An - Hải Phòng

Điện thoại : 0313.611.295

Fax : 0313.675.517

➤ **Loại hình doanh nghiệp : Công ty trách nhiệm hữu hạn**

➤ **Quy mô doanh nghiệp :**

- Tổng vốn điều lệ cho đến thời điểm hiện tại của Công ty là 2,5 tỷ VNĐ
- Tổng lao động hiện nay của Công ty là 28 lao động

➤ **Lĩnh vực sản xuất kinh doanh**

a) Lĩnh vực sản xuất

- Thiết kế và chế bản khuôn mẫu in bao bì bằng chất liệu Polymer.

b) Lĩnh vực kinh doanh

- Kinh doanh các khuôn in cho các công ty làm công tác in ấn bao bì sản phẩm.
- Cho thuê các loại khuôn với kích thước khác nhau, tùy vào bản rộng của máy.
- Nhận thiết kế theo yêu cầu của khách hàng.

Cho đến nay công ty đã hợp tác với một số công ty ở các tỉnh phía bắc để chuẩn bị mở rộng quy mô và thị trường kinh doanh. Kết hợp cũng các công ty phân phối vật liệu xây dựng và hàng tiêu dùng.....

➤ ***Quá trình hình thành và phát triển của công ty***

Ngày 30 tháng 10 năm 2005 Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Nam Hải được chính thức thành lập tại Hải Phòng. Nam Hải (Viết tắt là NamHai MATRACO) có tiền thân là Công ty TNHH Eyegraphic thành lập ngày 20 tháng 7 năm 1999 tại Malaysia. Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại Nam Hải chính thức được thành lập theo quyết định số: 0202007954 của Sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng.

- Ngày 30/10/2005 Vốn điều lệ của công ty tại thời điểm đăng ký kinh doanh là 1.800.000.000 đồng (bằng chữ : Một tỷ tám trăm triệu đồng Việt Nam)

- Ngày 30/10/2007 Vốn điều lệ của công ty tăng lên là 2.200.000.000 đồng (bằng chữ : Hai tỷ hai trăm triệu đồng Việt Nam)

- Ngày 30/10/2010 Vốn điều lệ công ty 2.500.000.000 đồng (bằng chữ : Hai tỷ lăm trăm triệu đồng Việt Nam)

1.2. Chức năng nhiệm vụ của công ty

➤ ***Chức năng***

Là doanh nghiệp thực hiện chế độ hạch toán kinh tế độc lập, có tư cách pháp nhân, có tài khoản tại ngân hàng và có con dấu theo quy định của pháp luật.

Kinh doanh những ngành nghề đã đăng ký kinh doanh của công ty theo quy định của pháp luật.

Tìm kiếm thị trường, trực tiếp giao dịch và ký kết hợp đồng với khách hàng trong nước, đa số là khách hàng trên địa bàn Hải Phòng.

Tuyển chọn thuê mướn, bố trí sử dụng, đào tạo lao động, lựa chọn các hình thức trả lương thưởng theo quy định của bộ luật lao động.

Công ty được thành lập để huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả trong việc phát triển kinh doanh nhằm mục tiêu thu lợi nhuận tối đa, tạo công ăn việc làm ổn định cho người lao động, đóng góp cho ngân sách nhà nước, tăng lợi nhuận cho cá nhân kinh doanh và phát triển công ty ngày càng lớn mạnh.

➤ **Nhiệm vụ**

Đăng ký kinh doanh và kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký, chịu trách nhiệm trước khách hàng và pháp luật về sản phẩm và dịch vụ do công ty thực hiện.

Xây dựng chiến lược phát triển kế hoạch sản xuất kinh doanh.

Thực hiện đúng chế độ và các quy định về quản lý vốn, tài sản và các quỹ, hạch toán, kế toán thống kê, chế độ kiểm toán và các chế độ khác do pháp luật quy định, chịu trách nhiệm về tính xác thực của các báo cáo tài chính trong công ty.

Thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và các khoản nộp ngân sách nhà nước theo quy định của luật pháp.

1.3. Cơ cấu tổ chức

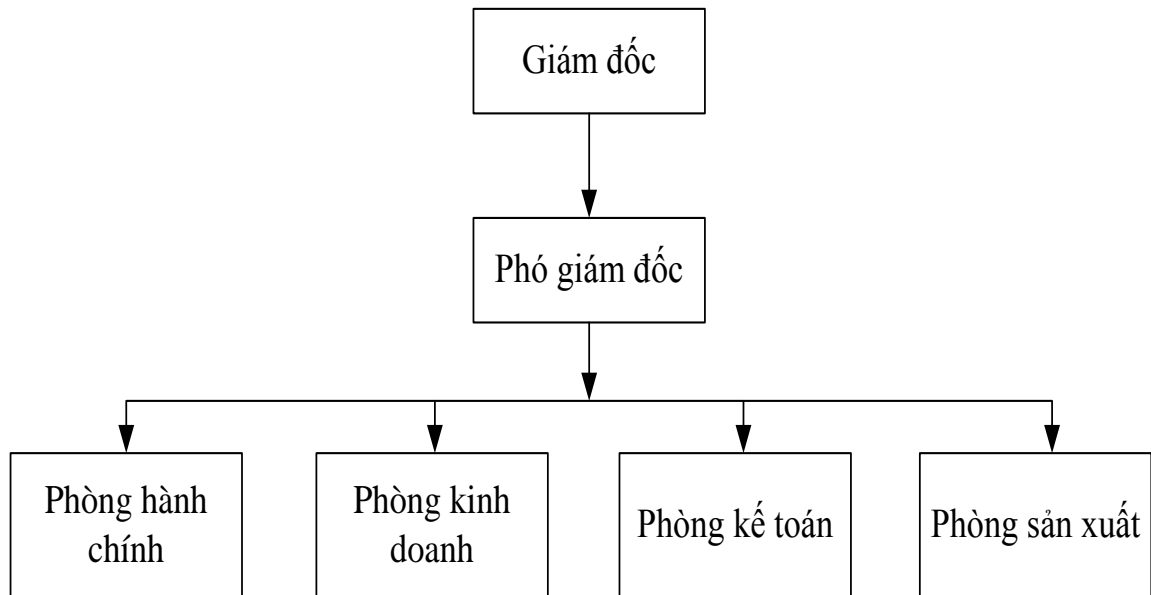
Thuộc loại hình công ty nhỏ, công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải có cơ cấu tổ chức khá đơn giản và dễ dàng xem xét quản lý, đây là bộ máy tổ chức quản lý trực tiếp từ trên xuống dưới. Đứng đầu là Giám đốc, sau đó đến phó giám đốc trực tiếp quản lý các phòng ban, các phân xưởng sản xuất (Công ty bao gồm 4 phòng ban và phân xưởng với 3 tổ sản xuất luân phiên).

Bộ máy quản lý của công ty là tổ hợp các phòng ban, phân xưởng có mối quan hệ thống nhất. Bên cạnh đó lại có những quyền hạn nhất định được bố trí theo từng cấp nhằm thực hiện chức năng quản lý của công ty, mục đích nhằm phát huy khả năng, quyền lợi cũng như tính tự chủ của mỗi cá nhân trong môi trường tập thể, phù hợp với môi trường sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó thể hiện một bộ máy làm việc đơn giản nhưng lại có tính đồng bộ cao và rất hiệu quả, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư về trang thiết bị máy móc trong công ty.

➔ Sau đây là bộ máy tổ chức đơn giản xong lại có tính hiệu quả cao của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải.

1.3.1. Mô hình cơ cấu tổ chức

Bảng 2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty



(Nguồn: Phòng tổ chức kinh doanh)

1.3.2. Cơ cấu quản lý chức năng và nhiệm vụ

➤ **Giám đốc công ty :**

Ông Phạm Ngọc Thuận : là người thực hiện chức năng điều hành, quản lý công ty.

Mọi vấn đề trong hoạt động kinh doanh, mọi biện pháp giải quyết đều được thông qua giám đốc. Đồng thời giám đốc cũng là người chịu hoàn toàn trách nhiệm của công ty cũng như việc thực hiện đúng tất cả các chủ trương, đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước. Tất cả công việc được giám đốc kiểm tra, đôn đốc.

➤ **Phó giám đốc :**

Là người trợ giúp trong việc điều hành mọi hoạt động kinh doanh từng lĩnh vực trong và ngoài công ty. Được giám đốc phân công phụ trách về vấn đề kinh doanh, theo dõi công việc từng phòng, từng bộ phận.

➤ **Phòng hành chính :**

Với nhiệm vụ trợ lý, tham mưu và giúp giám đốc trong việc tổ chức, quản lý đơn vị, quản lý cán bộ công nhân viên chức thực hiện chính sách đối với người lao động, cụ thể như sau :

+ Quản lý hồ sơ, lưu trữ tài liệu, thường xuyên nghiên cứu và tổ chức bộ máy cho phù hợp với doanh nghiệp ở mỗi thời kỳ.

+ Giúp giám đốc trong việc sắp xếp, tổ chức bộ máy đảm bảo tính đơn giản, gọn nhẹ, có hiệu quả.

+ Đề xuất và thực hiện việc tuyển dụng, cho thôi việc, phân công chuyển công tác, tăng lương, xử phạt và giải quyết các chế độ chính sách khác theo quyết định đối với người lao động.

➤ ***Phòng kinh doanh :***

+ Lập các kế hoạch hoạt động kinh doanh, báo cáo tình hình thực hiện kế hoạch năm của công ty.

+ Theo dõi thông tin kinh tế, thị trường, đề ra chiến lược marketing, một các hữu hiệu nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của công ty, củng cố kế hoạch cũ, thu hút khách hàng mới và mở rộng thị trường nhằm mục đích đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của công ty ngày một phát triển hơn.

+ Theo dõi và thực hiện ký các hợp đồng.

+ Điều động, phân phối, đảm bảo kế hoạch vận chuyển, giao hàng theo nhu cầu của khách hàng đúng thời gian và hợp lý nhất.

➤ ***Phòng kế toán :***

+ Tổ chức hạch toán kế toán về hoạt động kinh doanh của công ty theo đúng pháp lệnh kế toán thống kê của Nhà nước.

+ Ghi chép, phản ánh số liệu hiện có, tình hình sử dụng tài sản của công ty.

+ Kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch hoạt động kinh doanh, kế toán thu chi tài chính, các hợp đồng vận chuyển hàng hóa trong ngày, đối chiếu công nợ với khách hàng. Tổng hợp sổ sách kế toán để xác định kết quả kinh doanh của công ty

và các đơn vị trực thuộc nhằm làm căn cứ cho các quyết định kinh doanh. Tham gia thực hiện quyết toán tháng, quý, năm đúng hạn định của ngành chức năng.

➤ **Phân xưởng khuôn in:**

- + Tổ chức sản xuất theo kế hoạch của phòng Sản xuất.
- + Tổ chức xử lý vật liệu nguyên chất và tiến hành các khâu vật lý trong tiến trình sản xuất.
- + Thực hiện cung cấp dịch vụ, tổ chức sự kiện chuỗi sản phẩm của công ty.

➤ **Lực lượng lao động của doanh nghiệp**

Tính cho đến thời điểm năm 2011, công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải có tổng số cán bộ công nhân viên khá khiêm tốn, 32 người. Phần lớn là lao động trẻ có kiến thức và nhiệt tình trong công việc. Cụ thể như sau :

Bảng 3 : Cơ cấu nguồn nhân lực công ty Nam Hải

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
* Tính chất lao động			
- Lao động trực tiếp	8	14	16
- Lao động gián tiếp	8	10	12
* Trình độ			
- Đại học	3	4	4
- Cao Đẳng	4	7	9
- Trung cấp / CNKT	9	13	15
* Giới tính			
- Nam	12	19	22
- Nữ	4	5	6
* Tuổi			
- 18 - 35	13	20	24
- 35 - 45	2	3	3
- 45 - 60	1	1	1
Tổng	16	24	28

(Nguồn : phòng hành chính)

Nhân xét:

Qua số liệu ở biểu ta thấy, tổng số lao động trong công ty có sự thay đổi, cụ thể năm 2009 là 24 người tăng 8 người so với năm 2008; và năm 2010 là 28 người tăng 4 người so với năm 2009. Cho thấy số lượng lao động của công ty có tăng qua các năm, công ty đã tuyển thêm lao động để phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh.

Việc tăng số lượng lao động là do công ty nhận được nhiều đơn đặt hàng hơn so với năm trước, số lượng lao động của năm trước không thể đáp ứng được yêu cầu công việc của công ty

1.4. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

➤ ***Thuận lợi***

Ngay từ những ngày đầu thành lập và đi vào hoạt động công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải đã có những điều kiện thuận lợi nhất định:

- Hải phòng là một trong các thị trường còn khá mới mẻ trong ngành thiết kế và chế bản khuôn mẫu in bằng chất liệu polymer. Trong 5 năm thành lập trở lại đây, tuy các công ty in ấn bao bì sản phẩm cũng có các bộ phận tạo khuôn nhưng chưa thực sự chuyên nghiệp và phong phú, các công ty giống Nam Hải quy mô còn khá nhỏ và công nghệ máy móc chưa có sự đầu tư phù hợp. Chính vì lẽ đó công ty đã trở thành một trong các công ty đứng đầu trong cùng ngành, công ty có rất nhiều bạn hàng và các hợp đồng không ngừng gia tăng trong các năm do nhu cầu sản xuất sản phẩm của thị trường.

- Bên cạnh đó công ty có địa điểm khá gần với các công ty vật liệu vật tư, là các khách hàng lâu năm và có uy tín. Thuận lợi cho việc chuyển giao hàng hóa và thực hiện dịch vụ trong hợp đồng mua bán.

- Công ty có tổng diện tích hơn 700 m², trong đó diện tích nhà xưởng gần 500m² còn lại là nhà điều hành với các phòng ban. Cùng với hệ thống máy móc hiện đại, các trang thiết bị cao cấp như máy chế bản in, máy rửa bản, máy sấy khô, bàn cắt, bàn bình bản... đặc biệt là máy sấy chống dính độc quyền, hiện đại nhất hiện

nay. Quy mô và kinh nghiệm chính là ưu thế của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải so với các xí nghiệp in ấn cùng ngành trên địa bàn Hải Phòng.

- Công ty có tiền thân là Công ty TNHH Eyegraphic Malaysia, chính vì lẽ đó mà công ty được thừa hưởng các kỹ năng sản xuất và công nghệ tiên tiến bậc cao của người đi trước, áp dụng vào trong sản xuất cho năng suất rất cao.

- Đội ngũ nhân công đa số là người trẻ, sáng tạo và nhiệt tình trong công việc.

- Hệ thống quản lý đơn giản dễ quản lý và điều hành.

➤ **Khó khăn**

Bên cạnh những thuận lợi, công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải cũng có những khó khăn sau:

- Tuy đã thành lập được 5 năm nhưng khởi điểm ban đầu công ty có cơ chế khá nhỏ và trong 2 năm đầu công việc kinh doanh chưa thực sự có kết quả. Chính xác mà nói thời gian hoạt động làm ăn có lãi là từ năm 2008 trở lại đây. Chính vì quy mô còn nhỏ, khả năng tài chính còn hạn hẹp nên gây khó khăn cho việc mở rộng địa bàn thị trường và phát triển quy mô, tất cả chỉ là vấn đề thời gian.

- Thêm vào đó do lạm phát, giá cả các nguồn nguyên vật liệu cũng tăng vọt làm cho chi phí sản xuất tăng trong khi doanh thu và lợi nhuận tăng lên chưa thực sự cao. Do đó hàng hóa bỏ ứ đọng nhiều, dẫn đến việc tồn đọng ảnh hưởng ít nhiều đến khả năng thanh toán của công ty, dẫn đến tình trạng thiếu vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

- Nguồn nhân lực còn hạn chế, tuy nhiệt tình trong công việc nhưng trình độ chưa thật sự cao, cần mài dũa và đào tạo hơn nữa.

1.5. Thị trường của công ty

Là một ngành phát triển khá sớm trên thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng, có rất nhiều thành tựu và phát triển song hành với quy trình sản xuất sản phẩm ở miền Nam. Tuy nhiên ở miền bắc lại là một ngành tương đối mới. Hầu hết các đơn vị sản xuất sản phẩm phục vụ xuất khẩu hay bán với số lượng lớn đều cần có một

hình thức bề ngoài gây bắt mắt để tiêu thụ dễ hơn, đồng thời quảng bá cho đơn vị doanh nghiệp mình. Chuyên ngành thiết kế khuôn mẫu in bao bì tổng quát cũng là một ngành chịu sự chi phối của sự vận động kinh tế, ngay trong thời kỳ kinh tế càng khó khăn, việc chất lượng sản phẩm tốt hơn cộng với bao bì sản phẩm càng bắt mắt thì càng giữ được chân khách hàng.

Hiện nay ,thị trường tiêu thụ chính của công ty là Hải Phòng, với lượng tiêu thụ chiếm tới 85%, còn các thị trường khác là 15%. Trong đó loại khuôn 3,94mm có tỉ lệ tiêu thụ 46%, khuôn 2,54mm chiếm 39% dùng để in ấn bao bì xi măng và sản phẩm nhựa phục vụ xây dựng. khuôn 1,7mm chiếm 11%, các mặt hàng khác chiếm 4%.

Ngoài thị trường chủ yếu ở Hải Phòng công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải luôn quan tâm tới việc thâm nhập thị trường các tỉnh, thành phố khác thông qua các đại lý của công ty. Hiện tại công ty đã có 2 Đại lý ở Hà Nội tại khu vực Hoàng Hoa Thám và Đê La Thành. Máy móc thiết bị ở đó còn khá sơ xài và chưa chuyên nghiệp như ở công ty chính do kinh phí cung cấp có hạn.

Hiện tại công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải đang nghiên cứu kỹ lưỡng hơn về môi trường kinh doanh , nhu cầu số lượng, tính toán các chi phí nhằm đem lại hiệu quả cao.

➤ **Khách hàng**

Khách hàng của công ty bao gồm 2 thành phần: khách hàng truyền thống và khách hàng mới.

Khách hàng truyền thống của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải bao gồm các công ty phục vụ công tác xây dựng là chủ yếu, đã quan hệ hợp tác và giúp đỡ công ty trong những ngày đầu thành lập tại miền bắc.ví dụ tiêu biểu là các khách hàng cụ thể như:

- Công ty bao bì xi măng Hải Phòng tại số 3 đường Hà Nội, Hải Phòng
- Công ty TNHH Nhựa Vĩnh An
- Công ty vật tư Ngũ Phúc

Khách hàng mới: ngoài những khách hàng thân thiết kể trên, công ty đang thu hút và được sự tin tưởng của rất nhiều khách hàng lớn nhỏ khác nhau ở khu vực ngoại thành Hải Phòng như Thủy Nguyên, Kiến An....

➤ ***Đối thủ cạnh tranh***

Đối thủ cạnh tranh trực tiếp là các công ty đang tồn tại và phát triển trên thị trường, các công ty đang hình thành và từng bước lớn mạnh. Các công ty này được hình thành dưới nhiều hình thức khác nhau như: Công ty TNHH, công ty cổ phần, chi nhánh của các tổng công ty tại các thành phố trực thuộc trung ương.

VD: Công ty chế bản VNT Kiến Thụy (Hải Phòng)... Và một số xí nghiệp in ấn trên địa bàn Hải Phòng, tuy nhiên một số đó máy móc vẫn chưa hiện đại và phong phú, không có các thiết bị bản rộng để làm khuôn lớn nên vẫn thường xuyên đặt hàng của doanh nghiệp Nam Hải. Theo một góc nhìn khác, họ cũng được coi là những khách hàng của công ty.

Đối thủ cạnh tranh tiềm tàng: khi các doanh nghiệp thiết kế và chế bản in khuôn mẫu đầu tàu như doanh nghiệp Nam Hải phát triển có thành tựu, góp phần không nhỏ vào các chiến dịch sản xuất sản phẩm xây dựng và hàng tiêu dùng thì cũng là lúc các đối thủ ngành này có xu hướng gia tăng và hình thành. Tuy nhiên các đối thủ này chưa có kinh nghiệm và chưa có sự đầu tư trang thiết bị xứng tầm, kỹ thuật tân tiến phù hợp. Và tất nhiên không vì đó mà công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải lơ là trong công tác nâng cao khả năng nhận thức kinh doanh và cải tiến chất lượng sản phẩm, năng suất máy móc thiết bị làm việc.

➤ ***Nhà cung cấp***

Là những công ty bạn hàng có uy tín đã làm ăn lâu năm với công ty, các nhà cung cấp chịu trách nhiệm cung cấp các nguyên vật liệu chính và nguyên vật liệu phụ cấu thành lên sản phẩm. Cụ thể bao gồm các nhà cung ứng sau :

- Công ty TNHH Thương Mại Việt Ý thành phố HCM
- Công ty TNHH dịch vụ tổng hợp Hà Nội

- Công ty Luki tại TP. HCM
- Công ty Kỹ thuật sáng tạo Hà Nội

1.6. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh (2009-2010)

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

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

Bảng 4. Sơ lược doanh thu lợi nhuận của công ty qua các năm

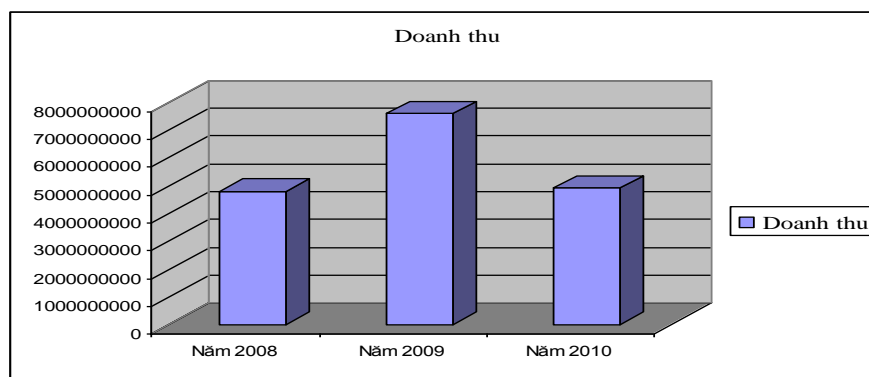
ĐVT : Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1	Doanh thu	4.800.665.206	7.593.966.840	4.919.599.304
2	Tổng chi phí	4.536.000.894	7.182.533.100	4.524.736.538
3	LNST	264.664.312	337.706.595	316.066.456

(Nguồn : phòng kế toán)

Thông qua bảng trên, ta có khái quát về tổng doanh thu và tổng chi phí qua các năm như sau :

Biểu đồ 1. Biểu đồ về tổng doanh thu



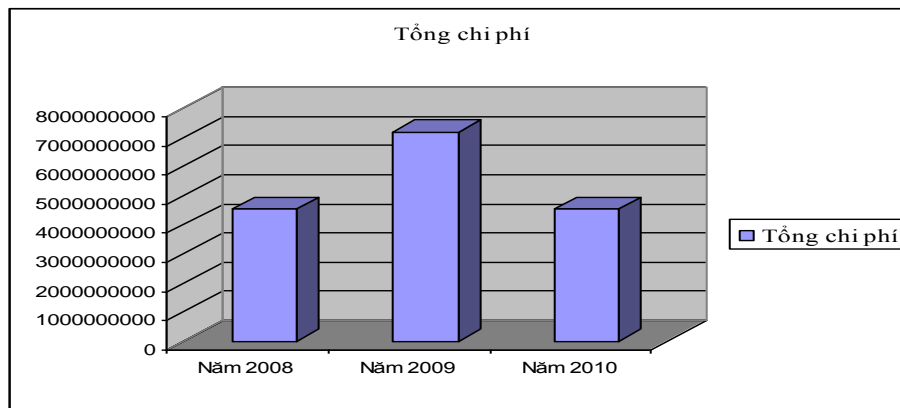
Nhận xét:

Nhìn vào bảng trên ta thấy rằng tình hình kinh doanh của Công ty tăng không đều qua các năm. Cụ thể :

Doanh thu năm 2009 tăng đáng kể từ 4.800.665.206 (đồng) trong năm 2008 lên 7.593.966.840 (đồng) cùng kỳ năm 2009, tương ứng với mức tăng là 58,18%. Nhưng sang đến năm 2010 chỉ tiêu này đã giảm mạnh xuống còn 4.919.599.304 (đồng), tương đương với 35,21%. Đây là nhược điểm của công ty trong công tác sản xuất.

Xem xét tương tự với chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế ta thấy : Năm 2009 tăng lên 337.706.595 (đồng) so với năm 2008 là 264.664.312 (đồng), tương ứng với 27,6% và năm 2010 giảm đi một lượng là 21.640.139 (đồng) tức 6,4%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp trong năm 2008 và 2010 làm ăn kém hiệu quả hơn trong năm 2009.

Biểu đồ 2. Biểu đồ về tổng chi phí



Nhận xét:

Nhìn vào chỉ tiêu tổng chi phí ta có thể biết được doanh nghiệp Nam Hải luôn đầu tư thêm cho mọi hoạt động kinh doanh của mình như Chi phí bán hàng, chi phí quản lí doanh nghiệp, chi phí tài chính nhằm đem lại lợi nhuận cao hơn. Cụ thể năm 2009 tổng chi phí tăng 2.646.532.206 (đồng) tăng 58,4% so với cùng kỳ năm trước. Như vậy chi phí đã phát triển một cách đột ngột, tuy tăng ở ngưỡng cao song suy cho cùng là cũng hợp lý với điều kiện phát sinh của doanh nghiệp vì trong năm đó doanh thu cũng gia tăng một lượng là 58,1% như đã nói ở trên.

Và cho tới năm 2010 thì chi phí lại bắt đầu giảm trở lại trong sản xuất của công ty, cụ thể đã giảm 4.524.736.538 (đồng) so với 2009, tương ứng với mức giảm 37%. Chúng ta thấy rõ chi phí sử dụng trong năm 2009 là rất thấp do các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giảm rất nhiều so với hai năm trước. Thêm vào đó năm 2010 không gia tăng thêm lượng khách hàng và số lượng đặt hàng của họ cũng giảm đi khá nhiều.

Khái quát chung trong năm kinh doanh vừa qua, công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải chưa thực sự đạt được kết quả tốt trong quá trình sản xuất và tiêu thụ, bằng chứng là doanh thu và lợi nhuận đều giảm cho đến năm 2010.

1.7. Phân tích kết quả kinh doanh của công ty

Phân tích hoạt động kinh doanh là việc hết sức quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp, do đó cần xem xét và phân tích kỹ lưỡng để từ đó ta có thể thấy được kết quả kinh tế, trên cơ sở đó có thể đề ra các quyết định. Nó còn là công cụ để nhận thức các hiện tượng kết quả kinh doanh từ đó tạo tiền đề cơ sở cho các giai đoạn phát triển tiếp theo. Đồng thời nó giúp cho doanh nghiệp nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả, vừa là phát huy điểm mạnh, vừa là khắc phục điểm yếu nhằm khai thác tốt nhất mọi tiềm năng của doanh nghiệp.

Để kiểm soát và đánh giá hiệu quả lao động sản xuất kinh doanh của công ty trước tiên ta đi phân tích kết quả kinh doanh mà công ty đã đạt được trong những năm gần đây thông qua các khoản mục trong bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh của công ty trong hai năm (2009 – 2010). Qua đó ta sẽ có cái nhìn khái quát nhất về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian nhất định.

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là báo cáo tài chính phản ánh tổng quát tình hình kết quả kinh doanh cũng như tình hình thực hiện nghĩa vụ của công ty đối với nhà nước về các khoản thuế, chi phí và lệ phí...trong một kỳ báo cáo.

❖ Phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 5: Bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
(Theo mẫu 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính)

ĐVT : Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Doanh thu BH & CCDV	4.919.599.304	7.593.966.840	(2.674.367.536)	-35,21
Các khoản giảm trừ doanh thu	0	0	0	0
Doanh thu thuần BH & CCDV	4.919.599.304	7.593.966.840	(2.674.367.536)	-35,21
Giá vốn hàng bán	3.972.759.850	6.390.806.900	(2.418.047.050)	-37,8
Lợi nhuận gộp về	946.839.454	1.203.159.940	(256.320.486)	-21,3
Doanh thu hoạt động tài chính	20.559.176	38.841.720	(18.282.544)	-47
Chi phí tài chính	18.000.000	30.000.000	(12.000.000)	-40
Chi phí bán hàng	200.346.100	310.002.880	(109.656.780)	-35,37
Chi phí quản lý kinh doanh	333.630.588	451.723.320	(118.092.732)	-26,14
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	415.421.942	450.275.460	(34.853.518)	-7,7
Thu nhập khác	0	0	0	0
Chi phí khác	0	0	0	0
Lợi nhuận khác	0	0	0	0
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	415.421.942	450.275.460	(34.853.518)	-7,7
Chi phí thuế TNDN	99.355.486	112.568.865	(13.213.379)	-11,74
Lợi nhuận sau thuế TNDN	316.066.456	337.706.595	(21.640.139)	-6,4

(Nguồn : Phòng kế toán)

Nhận xét:

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải năm 2010 so với năm 2009 ta có thể thấy rõ hầu hết các chỉ tiêu trong bảng đều giảm, hơn nữa các mức giảm lại tương đối lớn. Điều này cho thấy kết quả kinh doanh của công ty là kém hiệu quả hơn năm trước. Cụ thể

Tổng doanh thu bán hàng của năm 2010 so với năm 2009 đã giảm 35,21% tương ứng với 2.674.367.536 (đồng). Từ 7.593.966.840 (đồng) của năm 2009 đến năm 2010 chỉ đạt 4.919.599.304 (đồng). Nguyên nhân chính là do năm 2009, công ty đã có thêm rất nhiều khách hàng và sản lượng tiêu thụ cũng như số lượng đặt hàng tăng mạnh mẽ. Bên cạnh các hoạt động sản xuất theo nhu cầu, công ty còn mở ra các dịch vụ nhận thiết kế chuyên nghiệp mẫu dáng khuôn in và các hoạt động chung vốn kinh doanh khác... đã góp phần vào sự gia tăng của doanh thu doanh nghiệp mình.

Song đến năm 2010 với sự biến động chung về giá cả nguyên vật liệu sản xuất đầu vào, các nhu cầu ngày một tăng của sản phẩm và sự giải thể của hai công ty khách hàng thân tín là Công ty vật tư Ngũ Phúc và công ty TNHH Nhựa Tây Dương đã làm cho nguồn thu của công ty giảm đáng kể. Mặc dù việc giá vốn hàng bán, chi phí, doanh thu giảm lại không kéo theo lợi nhuận giảm nhiều, chỉ khoảng 6,4%. Tuy không đáng lo ngại nhưng trong năm tới vẫn đề kinh doanh như vậy thì hiệu quả sử dụng các nguồn khác sẽ có xu hướng đi xuống mạnh mẽ.

Doanh thu giảm xuống vì giá vốn hàng bán cũng giảm đi một lượng từ 6.390.806.900 (đồng) của năm 2009 chỉ còn 3.972.759.850 (đồng) ở năm sau tương ứng với một tỷ lệ tuyệt đối là 37,8%. Nguyên nhân là số lượng nguyên vật liệu mua vào cũng giảm tỷ lệ thuận với số lượng sản phẩm nhu cầu của công ty bạn hàng, công ty đã tích trữ số lượng nguyên vật liệu phù hợp để không gặp phải tình trạng thừa dư hay gián đoạn trong quá trình sản xuất. Mặt khác việc quản lý nguyên vật liệu đầu vào cũng được giám sát cẩn thận, chi phí sử dụng cho công tác này cũng được ban giám đốc quan tâm và sử dụng tiết kiệm hơn các năm trước.

Doanh thu từ hoạt động tài chính cho đến cuối năm 2010 cũng giảm xuống khoảng 47%, tuy rằng đây là hoạt động mang tính trợ giúp, nó không ảnh hưởng lớn đến kết quả lợi nhuận của công ty nhưng lại góp một phần vào kết quả đó. Với lượng giảm của mình nó cũng góp phần làm cho lợi nhuận trong năm hao hụt hơn 6,4% so với 2009.

Chi phí tài chính phát sinh giảm 40% giảm một lượng 12.000.000 (đồng), đây là con số nhỏ không đáng lưu tâm, tuy nhiên nếu trong tương lai tới công ty đẩy mạnh quy mô sản xuất và các hoạt động tài chính thì cần phải quản lý và sử dụng chi phí này thật tiết kiệm. Tiếp đó chi phí bán hàng giảm 109.656.780 (đồng) tương ứng 35,37% và chi phí cho hoạt động quản lý kinh doanh cũng giảm nhẹ 26,14% tức 118.092.732 (đồng). Nguyên nhân là do năm 2010 trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giảm dẫn đến việc hạn chế các loại hình chi phí trên.

Doanh thu làm cho lợi nhuận thuần của doanh nghiệp cũng giảm đi 34.853.518 (đồng) tương đương với 7,7%.

Lợi nhuận sau thuế năm 2009 là 337.706.595 (đồng) cho đến năm 2010 là 316.066.456 (đồng), nghĩa là đã giảm 21.640.138 (đồng) tương ứng 6,4%. Điều đó nói lên tuy công ty đã hoạt động kinh doanh có lãi, có hiệu quả nhưng lại giảm đi so với ngưỡng sản xuất sinh lời của năm ngoái, đặc biệt là trong công tác bán hàng, số lượng hàng tiêu thụ không còn được dồi dào đã khiến cho công ty mất đi một khoản lợi nhỏ thấp hơn năm 2009.

Nhân xét chung

Tóm lại, thông qua việc phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải trong năm vừa qua chúng ta có thể đánh giá chủ quan là kết quả đã giảm sút. Các chỉ tiêu đều giảm đi một cách rõ rệt. Tuy vậy vẫn phải công nhận công ty đã cố gắng nỗ lực rất nhiều trong việc hoạch định sản xuất và quản lý nguồn thu, bằng chứng là doanh thu có giảm và giảm mạnh nhưng lượng lợi nhuận thu vào lại giảm rất ít. Như vậy chúng ta

có thể ít nhiều đánh giá được công ty làm việc hiệu quả hơn mặc dù kết quả thấp hơn, việc doanh thu tăng chưa thể đánh giá được là doanh nghiệp làm tốt hay không mà còn phụ thuộc vào rất nhiều các yếu tố khác. Bên cạnh đó, công ty Nam Hải vẫn còn một số khó khăn và yếu kém, doanh số và lợi nhuận hàng năm đều có nhưng luôn ở mức thấp, còn khá khiêm tốn so với mặt bằng nền kinh tế đang phát triển nhanh, cũng bởi vì công ty tuổi đời còn non trẻ, tiềm lực tài chính còn yếu. Trong tương lai 10 năm tới, tin chắc rằng công ty sẽ đẩy mạnh được kết quả sản xuất, đưa ra những biện pháp kinh doanh phát triển hơn nữa, khắc phục yếu kém và khó khăn, lớn mạnh trong nền kinh tế thị trường đầy khắc nghiệt.

❖ Phân tích bảng cân đối kế toán

Đối tượng thứ hai cần xem xét và phân tích trong quá trình phân tích kết quả sản xuất kinh của công ty đó là việc phân tích bản cân đối kế toán.

Bảng cân đối kế toán là báo cáo tài chính đánh giá tổng quát cơ sở vật chất kỹ thuật, tiềm lực kinh tế của doanh nghiệp ở quá khứ, hiện tại và khả năng trong tương lai. Bảng cân đối kế toán đánh giá năng lực kinh tế thật sự của tài sản doanh nghiệp hiện tại bằng cách tiến hành thẩm định giá trị kinh tế thực của khối tài sản doanh nghiệp đang nắm giữ và khả năng chuyển đổi của nó.

Bên cạnh đó nó cũng đánh giá tính hợp lý của sự biến động về giá trị cơ cấu tài sản của doanh nghiệp qua nhiều thời kỳ, những ảnh hưởng đến quá trình kinh doanh, sự biến động đó có phù hợp với chiến lược phát triển của doanh nghiệp không, tìm nguyên nhân để có giải pháp tốt hơn nhu cầu cho sản xuất kinh doanh.

Bảng 5: Bảng cân đối kế toán

(Theo mẫu 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ Tài Chính)

ĐVT : Đồng

	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Số tiền	%
	TÀI SẢN				
	A_Tài sản ngắn hạn	5.641.432.533	4.946.990.960	694.441.573	14,03
	1.Tiền và các khoản tương đương tiền	640.788.121	486.827.616	153.960.505	31,62
	2.Các khoản phải thu NH	4.127.623.668	3.842.620.768	285.002.900	7,41
	3.Hàng tồn kho	689.483.944	362.130.208	327.353.736	90,3
	4.Tài sản ngắn hạn khác	183.536.800	255.412.368	-71.875.568	-28,14
	B_Tài sản dài hạn	9.607.845.123	7.615.456.489	1.992.388.634	26,16
	1.Các khoản thu dài hạn	0	0	0	0
	2.Tài sản cố định	9.457.612.679	7.515.199.801	1.942.412.878	25,84
	Nguyên giá	9.907.559.725	7.915.622.212	1.991.937.513	25,16
	Giá trị hao mòn lũy kế	449.947.046	400.422.411	49.524.635	12,36
	3.Tài sản dài hạn khác	150.232.444	100.256.688	49.975.756	49,84
	Tổng cộng tài sản	15.249.277.656	12.562.447.449	2.686.830.207	21,38
	NGUỒN VỐN				
	A_Nợ phải trả	2.877.049.530	2.812.940.100	64.109.430	2,27
	1.Nợ ngắn hạn:	2.877.049.530	2.412.940.100	464.109.430	19,23
	2.Nợ dài hạn	0	400.000.000	(400000000)	0
	B_Nguồn vốn chủ sở hữu	12.372.228.126	9.749.507.349	2.622.720.777	26,9
	1.Vốn chủ sở hữu	9.301.000.000	7.278.000.000	2.023.000.000	27,79
	2.Quỹ đầu tư phát triển	1.044.042.525	944.001.137	100.041.388	10,59
	3.Quỹ dự phòng tài chính	1.489.303.899	1.083.538.800	405.765.099	37,44
	4.Nguồn kinh phí và quỹ khác	537.881.702	443.967.412	93.914.290	21,15
	Tổng công nguồn vốn	15.249.277.656	12.562.447.449	2.686.830.207	21,38

(Nguồn : Phòng kế toán)

Nhận xét:

➤ **Tình hình tài sản:**

Sau một năm hoạt động tổng tài sản của công ty ở thời điểm năm 2010 là 15.249.277.656 (đồng) so với năm 2009 là 12.562.447.449 (đồng) đã tăng lên 2.686.830.207 (đồng), tương ứng với 21,38%, điều này phản ánh quy mô tài sản công ty đã tăng lên một cách đáng kể.

- **Tài sản ngắn hạn:**

Năm 2009 tài sản ngắn hạn công ty đạt 4.946.990.960 (đồng). Và sau đó tới 2010 đã đạt tới 5.641.432.533 (đồng), tức là đã tăng 694.441.573 (đồng) tương đương 14,03%. Sở dĩ TSNH lại tăng lên như vậy một phần là do:

Trong năm 2010 các khoản phải thu ngắn hạn của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải là 4.127.623.668 (đồng) tăng nhỉnh so với năm 2009 là 285.002.900 (đồng) tương ứng 7,41%. Điều này chứng tỏ công ty chưa thực hiện tốt công tác thu hồi công nợ. Vấn đề này trở nên không tốt, nếu không đôn đốc khách hàng thanh toán đúng hạn kịp thời thì sẽ dẫn tới vốn của công ty sẽ bị thiếu hụt và có thể gây ra một số hiệu quả không tốt trong thanh toán, ảnh hưởng tình hình tài chính công ty.

Và bên cạnh đó giá trị hàng tồn kho năm 2010 tăng so với năm 2009 là 327.353.736 (đồng) tương ứng 90,3%. Với số phần trăm tăng rất lớn có thể thấy công ty đã chưa điều chỉnh được lượng hàng cung ứng, lượng hàng tồn lớn do doanh thu công ty suy giảm và số lượng bán ra thấp. Công ty nên có biện pháp khắc phục và giảm mạnh số lượng hàng tồn kho trong năm tới. Cộng với đó tiền và các khoản tương đương tiền có xu hướng tăng lên trong năm 2010, cụ thể là năm 2010 là 640.788.121 (đồng) so với 2009 là 486.827.616 (đồng) đã vượt lên khoảng 153.960.505 (đồng) tương ứng 31,62%, như vậy cho ta thấy doanh nghiệp Nam Hải trong vòng một năm đã biết cách gia tăng tài sản thông qua các hoạt động tài chính.

Mặc dù lượng tài sản ngắn hạn khác và các khoản tương đương tiền gia tăng vẫn không thay đổi vấn đề TSNH tăng lên do công ty chưa thực hiện tốt công tác đòi nợ và công tác quản lý hàng tồn dư. Đây có thể coi là nhược điểm của doanh nghiệp.

- Tài sản dài hạn:

Xét về tài sản dài hạn (TSDH) thì trong đó TSCĐ của công ty tại thời điểm năm 2010 là 9.457.612.679 (đồng) so với năm 2009 là 7.515.199.801 (đồng) đã tăng lên 1.942.412.878 (đồng) tương ứng 25,84%. Qua đó cho thấy công ty trong năm vừa qua đã tăng cường đầu tư vào tài sản và các khoản đầu tư dài hạn. TSDH tăng lên có thể do công ty đã đầu tư tương đối vào tài sản cố định.

➤ Tình hình nguồn vốn:

So với tổng nguồn vốn năm 2009 là 12.562.447.449 (đồng) thì tổng nguồn vốn của thời điểm 2010 đã tăng lên 2.686.830.207 (đồng) tức 21,38%. Trong đó nợ phải trả tăng 64.109.430 (đồng) tương ứng 2,27%. Nhìn bảng trên ta thấy tăng chủ yếu ở khoản phải trả người bán, việc tăng khoản nợ này chủ yếu là để phục vụ công tác mua và bán hàng.

Xét về nguồn vốn chủ sở hữu, năm 2010 là 12.372.228.126 (đồng) so sánh với năm 2009 là 9.749.507.349 (đồng) đã tăng lên 2.622.720.777 (đồng) tương đương với tỷ lệ tăng là 26,9%. Có thể nhìn nhận đây là một con số đáng kể, điều này cho thấy công tác huy động nguồn vốn tự bổ sung của công ty có hiệu quả, công ty đã huy động tốt các nguồn vốn nội bộ.

Kết quả trên sẽ thúc đẩy công ty ngày càng phát triển, tạo được uy tín, thu hút ngày càng nhiều nguồn đầu tư tài trợ cho doanh nghiệp, tạo tiền đề cho sự phát triển trong dài hạn. Để có được kết quả đó, công ty đang từng bước nỗ lực thực hiện thốn nhất kinh công tác kinh doanh rất hiệu quả về các mặt như công tác quản lý, sản xuất...

2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

2.1. Phân tích các chỉ tiêu tổng quát

Các chỉ số sinh lợi luôn được các nhà quản trị tài chính quan tâm. Chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định, là đáp số sau cùng của hoạt động kinh doanh và còn là luận cứ quan trọng để các nhà quản trị hoạch định đưa ra các quyết định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

❖ Khả năng sinh lời trên doanh thu (ROS)

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ta có:

$$\text{ROS}_{2009} = \frac{337.706.595}{7.593.966.840} = 0,044$$

$$\text{ROS}_{2010} = \frac{316.066.456}{4.919.599.304} = 0,085$$

Bảng 6. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

DVT

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
			Hiệu	%
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	0,085	0,044	0,041	93,18

Nhận xét :

Như vậy có thể thấy rằng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của năm 2009 thấp hơn 2010 rõ ràng. Cứ bình quân trong 1 đồng doanh thu ở năm 2009 có 0,044 đồng lợi nhuận sau thuế, còn ở năm 2010 đạt cao hơn là 0,085 đồng lợi nhuận sau thuế.

Chủ quan mà nói thì đây là một tỷ lệ sinh lời tương đối ổn, tuy nhiên mức doanh lợi doanh thu này chưa cao so với quy mô của công ty. Bên cạnh đó tỷ suất lợi nhuận tăng có thể do công ty đã sử dụng hạn chế và tiết kiệm nguồn chi phí, trong năm tới cần tìm cách phát huy nâng cao hơn nữa tỷ suất lợi nhuận này.

❖ **Khả năng sinh lợi trên tài sản (ROA)**

$$ROA = \frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{Tài sản bình quân}}$$

Ta có:

$$ROA_{2009} = \frac{450.275.460}{11.614.651.044} = 0,038$$

$$ROA_{2010} = \frac{415.421.942}{13.905.862.553} = 0,029$$

Bảng 7. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên tài sản

DVT

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
			Hiệu	%
Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản	0,029	0,038	(0,009)	-23,68

Nhận xét :

Ta thấy cứ mỗi đồng tài sản bình quân năm 2009 mang lại 0,038 đồng lợi nhuận và năm 2010 cứ một đồng tài sản lại đem lại 0,029 đồng lợi nhuận. Như vậy ta thấy rằng cuối năm 2010 doanh nghiệp Nam Hải đã làm ăn kém hiệu quả hơn rất nhiều so với cùng kỳ năm trước, có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn năm 2009 là 0,009 đơn vị tương ứng với giảm 23,68%. Khách quan mà nói tỷ suất này là không cao nhưng nó lại là tình trạng chung của các công ty hiện nay. Chênh lệch giảm này

nguyên nhân là do tài sản bình quân tăng cao nhưng doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế lại giảm.

Từ đó doanh nghiệp cần đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn vốn kinh doanh và các khoản mục chi phí phục vụ trong sản xuất một cách hiệu quả.

❖ **Khả năng sinh lời trên nguồn vốn chủ sở hữu (ROE)**

Doanh lợi vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu và được nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn vào đầu tư. Tăng mức tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu là một trong những mục tiêu quan trọng hàng đầu của hoạt động tài chính quản trị tài chính doanh nghiệp. Bởi vì với bất cứ doanh nghiệp nào thì mục tiêu cuối cùng vẫn là tạo ra càng nhiều lợi nhuận cho chủ doanh nghiệp càng tốt. Sau đây ta đi sâu nghiên cứu tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu bình quân của công ty Nam Hải qua 2 năm kinh doanh 2008 và 2009.

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

Ta có:

$$ROE_{2009} = \frac{337.706.595}{9.357.966.334} = 0,036$$

$$ROE_{2010} = \frac{316.066.456}{11.060.867.738} = 0,028$$

Bảng 8. Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn chủ sở hữu

DVT

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
			Hiệu	%
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH	0,028	0,036	(0,008)	-22,23

Nhận xét:

Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm 2009 là 0,036 đồng, năm 2010 chỉ đạt có 0,028 đồng đã giảm tương đối so với năm trước đó. Nghĩa là cứ một đồng vốn chủ sở hữu bình quân tham gia vào sản xuất kinh doanh thì sẽ tạo ra 0,048 đồng ở năm 2009 nhưng chỉ tạo ra 0,033 đồng ở năm 2010. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã sử dụng chưa thực hiệu quả nguồn vốn chủ sở hữu vào chính hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Nguyên nhân vẫn là do lợi nhuận giảm trong khi vốn chủ sở hữu bình quân lại gia tăng khoảng 18,19%. Do vậy trong năm hiện tại doanh nghiệp Nam Hải đã thực hiện sử dụng tiết kiệm chi phí triệt để và từng bước tăng nguồn vốn nhằm mở rộng quy mô, giúp cho công tác kinh doanh đi vào ổn định hơn.

2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động**❖ Phân tích cơ cấu và chất lượng lao động****Bảng 9. Cơ cấu lao động công ty năm 2010****ĐV : Người**

Tính chất lao động	Năm 2010	
	Nam	Nữ
Văn phòng công ty, lao động gián tiếp	8	4
Trực tiếp sản xuất	14	2
Cộng	22	6
	28	

(Nguồn : Phòng quản lý hành chính)

Bảng 10. Trình độ lao động công ty năm 2010

ĐV : Người

STT	Cơ cấu	Số lượng	Trình độ chuyên môn
1	Ban giám đốc	2	ĐH kinh tế, kỹ thuật
2	Tham mưu hỗ trợ quản lý kinh doanh	4	ĐH kinh tế, tài chính
3	Kế toán và công tác hành chính	2	ĐH, CĐ chuyên ngành kế toán, quản trị
4	Bộ phận thiết kế	4	ĐH, CĐ chuyên ngành kỹ thuật
5	Bộ phận sản xuất trực tiếp	16	CĐ, TC kỹ thuật, CĐ nghề
Cộng		28	

(Nguồn : Phòng tổ chức hành chính)

Nhận xét:

Từ năm 2005 đến 2008, tổng số lao động của công ty chỉ có 16 nhân viên. Cụ thể sản xuất là 8 lao động chiếm 50% trong đó cán bộ chuyên môn hướng dẫn kỹ thuật là 2 nhân viên. Còn lại là các nhân viên lao động gián tiếp trong ban quản lý công ty. Từ thời gian đó cho đến nay hoạt động kinh doanh của công ty không ngừng phát triển, đã từng bước mở rộng cả về quy mô sản xuất cũng như cán bộ công nhân viên. Tổng số lượng lao động sau 3 năm hoạt động chính thức hiện tại của công ty là 28 lao động đã tăng 16,7% tương ứng với 4 lao động có trình độ ngày càng cao đáp ứng nhu cầu về công việc trong công ty.

Lực lượng lao động trong công ty chủ yếu chia làm 2 lĩnh vực chủ yếu, đó là lĩnh vực trực tiếp sản xuất và lĩnh vực quản lý kinh doanh:

- Lĩnh vực trực tiếp sản xuất bao gồm 16 nhân viên, chiếm 57,15%.
- lĩnh vực quản lý kinh doanh bao gồm 12 nhân viên, chiếm 42,85%.

Tỷ lệ trên nói chung là phù hợp tương đối với một công ty sản xuất đơn thuần. Tuy nhiên trong thời gian tiếp theo nếu nhu cầu sản xuất và dịch vụ tăng cao, công ty nên huy động thêm nguồn lực cho lĩnh vực sản xuất trực tiếp.

Thêm vào đó, số lượng nam công nhân của doanh nghiệp Nam Hải lại rất lớn, gấp hơn 4 lần số lượng lao động là nữ giới. Điều này cũng dễ hiểu đối với một công ty thiên về kỹ thuật máy móc như Nam Hải thì số lượng nam giới sức khỏe tốt và am hiểu về kỹ thuật chuyên ngành là cần thiết, lao động nữ chủ yếu làm việc ở các văn phòng quản lý, kế toán, hành chính... của công ty.

❖ Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải đặt vấn đề con người – lao động lên hàng đầu, phải có phương hướng, chiến lược, chính sách sử dụng nguồn nhân lực một cách hữu hiệu để đạt kết quả cao nhất. Có thể nói lao động là một trong ba yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, là yếu tố mang tính chất quyết định. Dù cho máy móc trang thiết bị, phương tiện vận tải có hiện đại đến đâu cũng không thể tự bản thân nó có thể tạo ra của cải vật chất mà còn có sự tác động của con người để có thể biến đổi đầu vào thành đầu ra.

Sử dụng tốt nguồn lao động là biểu hiện trên các mặt về số lượng thời gian lao động. Đó là yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm và tăng lợi nhuận. Để phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải, ta tập trung nghiên cứu 2 chỉ tiêu đã nói ở trên :

$$\begin{aligned} \text{Doanh thu bình quân} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lượng LĐ bình quân}} \\ \text{1 LĐ} & \\ \text{Mức sinh lợi của} &= \frac{\text{LNST}}{\text{Số lượng LĐ bình quân}} \\ \text{1 LĐ} & \end{aligned}$$

Ta có:

$$\begin{aligned} \text{Doanh thu bình quân} &= \frac{7.593.966.840}{20} = 379.698.342 \quad (\text{đồng/người}) \\ \text{1 LĐ năm 2009} & \end{aligned}$$

$$\text{Mức sinh lợi của 1 LĐ năm 2009} = \frac{337.706.595}{20} = 16.885.329,7 \text{ (đồng/người)}$$

Và:

$$\text{Doanh thu bình quân 1 LĐ năm 2010} = \frac{4.919.599.304}{26} = 189.215.357,8 \text{ (đồng/người)}$$

$$\text{Mức sinh lợi của 1 LĐ năm 2010} = \frac{316.066.456}{26} = 12.156.402,1 \text{ (đồng/người)}$$

Bảng 11. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

DVT : Đồng/Người

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
			Hiệu	%
Doanh thu bình quân 1 lao động	189.215.357,8	379.698.342	(190.482.984,2)	-50,1
Sức sinh lợi 1 lao động	12.156.402,1	16.885.329,7	(4.728.927,6)	-28

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy năm 2009 là một năm phát triển tốt của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải. Tuy mức doanh thu tăng cao nhưng lợi nhuận chưa thực sự cao..

Cụ thể doanh thu bình quân đạt 379.698.342 đồng/người và sức sinh lợi một lao động đạt 16.885.329,7 đồng/người. Cho thấy hiệu quả sử dụng lao động của công ty vẫn chưa triệt để do bộ máy quản lý trình độ còn thấp. Chính vì thế trong những năm trở lại đây công ty đang tiến hành việc phân tích đánh giá sát sao hợp lý về vấn đề nhân sự đã đề ra, cố gắng cải thiện hiệu quả kinh doanh để tăng tài sản cố định sau mỗi kỳ kinh doanh.

Doanh thu bình quân một lao động của công ty giảm đi 50,1% ứng với 190.482.984,2 đồng/người. Nguyên nhân là do doanh thu sau một năm đã giảm

xuống 4.919.599.304 đồng tương đương 35,21% so với năm 2009 và số lượng lao động đã tăng thêm 16,7% so với cùng kỳ năm trước. Bên cạnh đó, giá trị chi phí sử dụng trong năm 2010 thấp hơn 2009 dẫn đến việc lợi nhuận sau thuế tuy có thấp hơn nhưng không nhiều, khoảng 6,4%... và chính vì lẽ đó mà chỉ tiêu sức sinh lợi một lao động đã giảm đi cho đến năm 2010 là 28% ứng với 4.728.927,6 đồng/người. Chênh lệch này không đáng kể, trong năm tới doanh nghiệp cần lưu ý khắc phục.

Cùng với sự biến động không ngừng của thị trường trong nước cũng như trên thế giới, công ty cần phải luôn đổi mới cách thức quản lý. Cơ cấu quản lý bộ máy làm việc trong công ty cần phải được chuyên môn hóa tới từng bộ phận một cách cụ thể, đồng thời nên có biện pháp khuyến khích cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp có tinh thần trách nhiệm, tích cực trong lao động, tạo được hiệu quả tốt nhất.

Công ty cần xây dựng chế độ khen thưởng đối với các cá nhân, phòng ban hoàn thành nhiệm vụ một cách xuất sắc. Bên cạnh đó công ty cũng có những mức kỷ luật với những cá nhân, tập thể vi phạm quy chế, yêu cầu hay không hoàn thành nhiệm vụ mà công ty giao cho.

2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí sản xuất kinh doanh là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ kinh doanh để tạo ra kết quả hữu ích cho doanh nghiệp. Các chi phí thu mua nguyên vật liệu, chi phí bán hàng, chi phí tài chính, chi phí quản lý, chi phí giao dịch... là các yếu tố tham gia trực tiếp hoặc gián tiếp vào quá trình tạo ra doanh thu và lợi nhuận. Nhưng đôi khi nếu không chú ý điều chỉnh và xây dựng hệ thống quản lý nó một cách phù hợp, nó sẽ trở thành sự cản trở hiệu quả sinh lời của các nguồn này. Vì vậy các doanh nghiệp sử dụng sao cho hợp lý và đúng nhất.

Xác định những khoản chi nào là chủ yếu, khoản nào là thứ yếu, nguyên nhân tăng giảm các khoản chi đó có phù hợp hay không, tránh tình trạng gây lãng phí. Các doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận bằng cách hạ giá thành thông qua việc sử dụng chi phí đầu vào có hiệu quả.

Bảng 12. Tổng hợp chi phí kinh doanh của công ty

ĐVT : Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Tổng chi phí	4.524.736.538	7.182.533.100	(2.657.796.562)	-37
2	Giá vốn hàng bán	3.972.759.850	6.390.806.900	(2.418.047.050)	-37,8
3	Chi phí tài chính	18.000.000	30.000.000	(12.000.000)	-40
4	Chi phí bán hàng	200.346.100	310.002.880	(109.656.780)	-35,37
5	Chi phí quản lý doanh nghiệp	333.630.588	451.723.320	(118.092.732)	-26,14

(Nguồn : Phòng tài chính)

Chỉ tiêu cơ bản phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí bao gồm :

$$\begin{aligned} \text{❖ Hiệu quả sử dụng chi phí} &= \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}} \\ \text{❖ Tỷ suất lợi nhuận chi phí} &= \frac{\text{LNTT}}{\text{Tổng chi phí}} \end{aligned}$$

Ta có tại năm 2009, hiệu quả sử dụng chi phí và tỷ suất lợi nhuận chi phí như sau:

$$\begin{aligned} \text{Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2009} &= \frac{7.632.808.560}{7.182.533.100} = 1,062 \\ \text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2009} &= \frac{450.275.460}{7.182.533.100} = 0,062 \end{aligned}$$

Và năm 2010 :

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2010} = \frac{4.940.158.480}{4.524.736.538} = 1,091$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2010} = \frac{415.421.942}{4.524.736.538} = 0,091$$

Qua bảng phân tích 2 chỉ tiêu trên ở dưới đây, chúng ta sẽ phần nào thấy được tình hình sử dụng chi phí của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải trong hai năm 2009 – 2010

Bảng 13. Bảng phân tích sử dụng chi phí

DVT

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Hiệu quả sử dụng chi phí	1,091	1,062	0,029	2,73
2	Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0,091	0,062	0,029	46,7

Nhận xét:

Trước hết việc đầu tiên phải nói là công ty cho đến năm 2010 đã có nguồn chi phí phát sinh giảm đi đáng kể so với năm 2009, cụ thể: giá vốn hàng bán giảm 37,8%, chi phí tài chính giảm 40%, chi phí bán hàng giảm 35,37%, chi phí quản lí doanh nghiệp giảm 26,14%... đã khiến cho lợi nhuận và doanh thu giảm, nhưng đáng mừng hiệu quả sử dụng chi phí và tỷ suất lợi nhuận chi phí lại gia tăng.

Năm 2009, cứ 1 đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thu lại 1,062 đồng doanh thu và tương ứng là 0,062 đồng lợi nhuận trước thuế. Cũng như vậy trong năm 2010, cứ 1 đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu lại 1,091 đồng doanh thu và 0,062 đồng lợi nhuận trước thuế. Việc tổng giá trị chi phí giảm mạnh dẫn đến khoản chênh lệch là khoản mục mà công ty cắt giảm do lượng đơn đặt hàng giảm sút qua một năm kinh doanh và sự giảm số lượng của các khách hàng lâu năm.

Mặc dù vậy vẫn phải nói rằng việc sử dụng tiết kiệm và phù hợp không lãng phí là không tránh khỏi ở mỗi doanh nghiệp trong một vài thời kỳ. Mức giảm này tuy ổn

định và hợp lí nhưng cũng thể hiện hiệu quả sử dụng chi phí để làm tăng lợi nhuận của công ty là chưa thực sự tốt. Doanh nghiệp cần tìm mọi biện pháp để hạ thấp tỷ suất chi phí của doanh nghiệp mình nhằm đưa đến tỷ suất lợi nhuận cao hơn.

Từ những phân tích ở trên ta thấy rằng hiệu quả sử dụng chi phí và tỷ suất lợi nhuận chi phí của Nam Hải có xu hướng tăng lên. Tuy mức tăng tốt nhưng trong các năm tới ban quản lý công ty không nên lơ là trong công tác quản lý tỷ suất lợi nhuận chi phí, nên chú ý thực hiện quản lý chi phí thật tốt để phát huy được ưu điểm này trong kỳ kinh doanh tiếp theo.

2.4. Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Bảng 14. Bảng phân tích các chỉ số về cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
Tỷ suất đầu tư vào TSNH	$\frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	37 %	39,38 %	- 2,38 %	- 6,04
Tỷ suất đầu tư vào TSDN	$\frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$	63 %	60,62 %	2,38 %	3,92
Hệ số nợ	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	18,86 %	22,39 %	- 3,53 %	- 15,76
Hệ số vốn CSH	$\frac{\text{Nguồn vốn CSH}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	81,14 %	77,61 %	3,53 %	4,55

Nhận xét:

➤ **Cơ cấu tài sản**

Tỷ suất đầu tư vào TSNH năm 2010 nhỏ hơn so với năm 2009 là 2,38%, bên cạnh đó tỷ suất đầu tư vào TSDH lại tăng lên 2,38% khi tới năm 2010. Có thể thấy tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn có tỷ suất giảm mạnh hơn tài sản cố định và đầu tư dài hạn. Điều này là rất tốt, chứng tỏ doanh nghiệp đã biết quan tâm nhiều hơn vào việc xây dựng vững mạnh công tác đầu tư tài sản dài hạn (như nâng cấp máy

móc, làm mới, bảo dưỡng máy móc, nâng cấp cơ sở hạ tầng, nhà xưởng...), điều đó sẽ mang lại kết quả cao trong sản xuất và nâng cao khả năng cạnh tranh trong tương lai.

➤ **Cơ cấu nguồn vốn**

Ta thấy hệ số nợ của công ty ở mức tương đối cao. Ở năm 2009 HSN là 22,39% nhưng đến năm 2010 đã giảm 3,53% chỉ còn 18,86% . Tuy rằng hệ số nợ khá cao nhưng xét một cách khái quát sau 2 năm nó được xem là 1 điểm tốt của công ty vì mặc dù tổng nguồn vốn tăng cao nhưng hệ số nợ lại giảm. Trong năm tới cần phát huy.

Tiếp đó hệ số vốn CSH của công ty lại rất cao và không ngừng tăng lên ở năm 2010 là 81,14%, tức là đã tăng 3,53% so với năm 2009. Cho thấy vốn tự có của công ty trong tổng vốn kinh doanh là nhiều, chiếm đa số trong đó, suy ra mức độ tài trợ của công ty với nguồn vốn kinh doanh là tốt. Đối với các chủ nợ, họ thích tỷ suất tự tài trợ (hệ số vốn CSH) càng cao càng tốt vì nó đảm bảo cho các món nợ vay được hoàn trả đúng hạn.

❖ **Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ**

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ cho thấy vốn tự có của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản cố định là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị TSCĐ và đầu tư dài hạn. tỷ suất tự tài trợ TSCĐ được xác định như sau:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} &= \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}} \\ \text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ năm 2009} &= \frac{9.749.507.349}{7.615.456.489} = 1,28 \\ \text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ năm 2010} &= \frac{12.372.228.126}{9.607.845.123} = 1,28 \end{aligned}$$

Bảng 15. Bảng tỷ suất tự tài trợ của công ty

ĐVT

STT	Chi tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
	Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	1,28	1,28	0	0

Nhận xét:

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ năm 2010 bằng với tỷ suất năm 2009 là 1,28 là do nguồn vốn chủ sở hữu tăng 2.622.720.777 (đồng) và TSDH cũng tăng gia tăng 1.992.388.634 (đồng), ta thấy tỷ lệ thương số là tương đương nhau. Qua đó thấy rõ là doanh nghiệp Nam Hải có cơ sở hạ tầng bền vững và khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh, trong tương lai cần duy trì thành tích này.

2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng vốn kinh doanh

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ tài sản của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền, ứng với hai loại tài sản, ta có hai loại vốn là vốn cố định và vốn lưu động. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng trong quá trình tạo ra sản phẩm. Vốn tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả kinh tế thông qua việc áp dụng máy móc khoa học kỹ thuật tiên tiến áp dụng vào trong sản xuất.

Ngoài ra nó còn đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động nhịp nhàng và liên tục. Từ đó tạo ra mục tiêu cuối cùng là tạo ra lợi nhuận tối đa cho doanh nghiệp. Do đó việc sử dụng hợp lý nguồn vốn kinh doanh nhằm đem lại hiệu quả cao nhất luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp quan tâm hàng đầu.

Vì vậy để thấy được hiệu quả sinh lời mà từ đồng vốn mà doanh nghiệp bỏ ra, chúng ta hãy đi phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Hai chỉ tiêu chính cần xem xét trong quá trình phân tích là chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lời của tổng vốn kinh doanh.

$$\begin{aligned} \text{❖ Sức sản xuất của VKD} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VKD bình quân}} \\ \text{❖ Sức sinh lợi của VKD} &= \frac{\text{LNST}}{\text{VKD bình quân}} \end{aligned}$$

Ta có:

$$\begin{aligned} \text{Sức sản xuất của VKD năm 2009} &= \frac{7.593.966.840}{11.614.651.044} = 0,65 \\ \text{Sức sinh lợi của VKD năm 2009} &= \frac{337.706.595}{11.614.651.044} = 0,029 \end{aligned}$$

Và năm 2010:

$$\begin{aligned} \text{Sức sản xuất của VKD năm 2010} &= \frac{4.919.599.304}{13.905.862.553} = 0,35 \\ \text{Sức sinh lợi của VKD năm 2010} &= \frac{316.066.456}{13.905.862.553} = 0,022 \end{aligned}$$

Bảng 16. Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

ĐVT

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Sức sản xuất của VKD	0,35	0,65	(0,3)	-46,15
2	Sức sinh lời của VKD	0,022	0,029	(0,007)	-24,13
3.	Tỷ suất doanh lợi doanh thu	0,085	0,044	0,041	93,18

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy sức sản xuất của vốn kinh doanh công ty đã giảm, cụ thể năm 2009 cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân đem lại 0,65 đồng doanh thu, đến năm 2010 cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân cho ra 0,35 đồng doanh thu. Đã

giảm 0,3 đồng, tương ứng với 46,15%. Điều này chứng tỏ trong năm 2010, công ty đã chưa phát huy tốt khả năng sản xuất dựa trên đồng vốn bản thân mình.

Nguyên nhân chính vẫn là trong năm 2010 doanh thu suy giảm một lượng tương đối, công ty đã có ít đơn đặt hàng và số lượng hàng hóa đặt mua cũng ít hơn năm ngoái. Mặc dù giá cả nguyên vật liệu leo thang nhưng công ty đã cố gắng điều chỉnh mức giá hợp lý và dịch vụ sao cho thỏa đáng nhất.

Năm 2010, ngành xây dựng và sản xuất hàng tiêu dùng ở Hải Phòng có xu hướng phát triển hơn các năm trước, việc in ấn bao bì của các công ty cũng tiến triển theo. Chính vì thế công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải trong hai năm trở lại đây đã phát triển thêm dịch vụ nhận thiết kế hình mẫu khuôn cho các công ty trong và ngoài địa bàn Hải Phòng. Góp phần vào gia tăng mức doanh thu của doanh nghiệp, cụ thể doanh thu tăng 54,36% ở năm 2009.

Doanh thu và chi phí năm 2010 tuy cùng giảm mạnh nhưng lợi nhuận trước thuế và sau thuế lại giảm nhỏ hơn so với dự kiến ban lãnh đạo. Cụ thể là sức sinh lời của vốn kinh doanh trong năm 2010 đã giảm 0,011 đồng lợi nhuận trong đầu tư một đồng vốn kinh doanh bình quân ứng với 28,2% so với năm 2009. Mức doanh lợi doanh thu lại tăng 93,18%. Như vậy việc sử dụng vốn kinh doanh trong khía cạnh sinh lời của công ty trong năm vừa qua là chưa hiệu quả cho lắm.

Qua những phân tích sơ bộ ở trên chúng ta có thể thấy việc doanh thu tăng hay giảm chưa hẳn đã hiệu quả hay chưa, cần phải xem xét các yếu tố cấu thành lên nó, nguyên nhân và nguồn gốc gây nên sự kém hiệu quả trong quá trình sản xuất kinh doanh. Từ đó công ty có thể tìm ra biện pháp để phát huy ưu điểm và khắc phục nhược điểm trong các kỳ kinh doanh sắp tới.

2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn

Vốn ngắn hạn (vốn lưu động) là dạng vốn nằm trong tổng vốn kinh doanh. Để xét tính hiệu quả trong việc sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp ta sử dụng một vài chỉ tiêu chính sau:

❖ Sức sản xuất của VNH	=	$\frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VNH bình quân năm}}$
❖ Sức sinh lời của VNH	=	$\frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{VNH bình quân năm}}$
❖ Số vòng quay VNH	=	$\frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VNH bình quân}}$
❖ Số ngày 1 vòng quay VNH	=	$\frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích (360 ngày)}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động trong kỳ}}$

Ta xác định các chỉ tiêu trên tại trong công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải:

Sức sản xuất của VNH năm 2009	=	$\frac{7.593.966.840}{2.335.303.130}$	=	3,25
Sức sinh lời của VNH năm 2009	=	$\frac{450.275.460}{2.335.303.130}$	=	0,19
Số vòng quay VNH năm 2009	=	3,25	(vòng)	
Số ngày 1 vòng quay VNH năm 2009	=	$\frac{360}{3,25}$	=	110,7 (ngày)

Và cho đến năm 2010:

Sức sản xuất của VNH năm 2010	=	$\frac{4.919.599.304}{2.649.216.932}$	=	1,85
Sức sinh lời của VNH năm 2010	=	$\frac{415.421.942}{2.649.216.932}$	=	0,15

$$\begin{aligned} \text{Số vòng quay VNH năm 2010} &= 1,85 \quad (\text{vòng}) \\ \text{Số ngày 1 vòng quay VNH năm 2010} &= \frac{360}{1,85} = 194,6 \quad (\text{ngày}) \end{aligned}$$

Bảng 17. Bảng phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
Sức sản xuất của VNH		1,85	3,25	(1,4)	-43,1
Sức sinh lời VNH		0,15	0,19	(0,04)	-21
Số vòng quay VNH	Vòng	1,85	3,25	(1,4)	-43,1
Số ngày 1 vòng quay VNH	Ngày	194,6	110,7	83,9	75,8

Nhân xét:

Trước hết cần nhận xét qua sự biến động của chỉ tiêu tổng TSNH từ năm 2009 đến 2010. Ta thấy tổng TSNH năm 2010 đã tăng lên 14,03%, tương ứng với một lượng tài sản trị giá 694.441.573 (đồng). Đây là một con số bình thường đối với những công ty thương mại khác, nhưng với công ty tuổi đời còn non trẻ như Nam Hải lại là một nỗ lực lớn. Tuy nhiên việc gia tăng vốn ngắn hạn ở tỷ lệ tương đối như vậy chưa hẳn là công ty đang phát triển cân bằng.

Cụ thể sau một năm hoạt động sản xuất, chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tăng 31,62%, các khoản phải thu ngắn hạn tăng 7,41%, hàng tồn kho tăng 90,3% và tài sản ngắn hạn khác tăng 28,14%. Với việc xem xét các phân tích ở trên ta có thể thấy mặc dù công ty đã biết cách gia tăng tài sản bằng các hoạt động tài chính và thương mại nhưng vẫn chưa thực hiện tốt công tác đòi nợ, chưa thực hiện kiểm soát chặt chẽ biến động lượng hàng tồn kho...

Qua bảng số 17 ta thấy năm 2009, 1 đơn vị tổng vốn ngắn hạn bình quân cho ra 3,25 đơn vị doanh thu thuần và năm 2010, 1 đơn vị tổng tài sản ngắn hạn bình quân cho ra 1,85 đơn vị doanh thu thuần. Nhưng bên cạnh đó, giống như chỉ tiêu sức sinh lời của các phần khác, sức sinh lời của vốn lưu động năm 2010 đã giảm 21% so với năm 2009. Nguyên nhân chính vẫn là do sự giảm mạnh của doanh thu công ty, sự thâm hụt về lợi nhuận so với cùng kỳ năm trước trong khi vốn ngắn hạn bình quân vẫn gia tăng thêm dẫn đến sự không tương xứng giữa các tỷ lệ chỉ tiêu so sánh và xuất hiện chênh lệch trên khía cạnh giảm sút.

Bên cạnh đó số ngày một vòng quay vốn ngắn hạn tăng thêm 83,9 ngày, ứng với 75,8%, có thể nhận định năm 2010 công ty sử dụng hiệu quả vốn lưu động không cao.

2.7. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn dài hạn và tài sản cố định

❖ Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Để xác định hiệu quả sử dụng vốn cố định, ta xét 2 chỉ tiêu sau:

$$\begin{aligned}
 \checkmark \text{ Hiệu suất sử dụng VDH} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VDH bình quân trong kỳ}} \\
 \checkmark \text{ Tỷ suất lợi nhuận VDH} &= \frac{\text{LNST}}{\text{VDH bình quân trong kỳ}} \\
 \\
 \text{Hiệu suất sử dụng VDH năm 2009} &= \frac{7.593.966.840}{7.370.262.300} = 1,03 \\
 \text{Tỷ suất lợi nhuận VDH năm 2009} &= \frac{337.706.595}{7.370.262.300} = 0,045 \\
 \text{Hiệu suất sử dụng VDH năm 2010} &= \frac{4.919.599.304}{8.486.406.240} = 0,57
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận VDH năm 2010} &= \frac{316.066.456}{8.486.406.240} = 0,037 \end{aligned}$$

Bảng 18. Bảng chỉ tiêu phản ánh khả năng sử dụng vốn dài hạn

DVT

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Hiệu suất sử dụng VDH	0,57	1,03	(0,46)	-44,66
2	Tỷ suất lợi nhuận VDH	0,037	0,045	(0,008)	-17,78

Nhận xét:

Năm 2009 hiệu suất sử dụng vốn dài hạn của công ty là 1,03 đồng, năm 2010 là 0,57 đồng đã giảm 0,46 so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân vẫn là sự giảm trông thấy của doanh thu và lợi nhuận công ty không tương quan với tỷ lệ tăng cao của vốn lưu động bình quân sản xuất, làm cho hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty giảm xuống rõ rệt.

Thêm nữa là chính sách sử dụng TSCĐ của công ty chưa hợp lý do vậy hiệu quả mang lại còn thấp chưa cao, những hao phí trong việc sử dụng TSCĐ còn nhiều. Cụ thể nhìn vào bảng cân đối kế toán (trang 46) giá trị hao phí TSCĐ đã tăng 49.524.635 (đồng) tương ứng 12,36%, tỷ lệ tăng tương đối dẫn đến việc suy giảm nhiều hình thức chỉ tiêu trong khoản mục TSCĐ. Công ty Nam hải nên có những chính sách, biện pháp làm giảm các tỷ lệ trên để góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

❖ Hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Chỉ tiêu chất lượng được biểu hiện dưới hình thức giá trị về tình hình và kết quả sử dụng tài sản cố định trong một thời gian nhất định. Trong sản xuất kinh doanh, các chỉ tiêu này là mối quan hệ so sánh giữa giá trị sản lượng đã được tạo ra hoặc lợi nhuận với giá trị của tài sản cố định sử dụng bình quân trong kỳ. Nó chỉ ra

một đồng giá trị tài sản cố định làm ra được bao nhiêu đồng giá trị sản lượng hoặc lợi nhuận.

$$\begin{aligned} \checkmark \text{ Hiệu suất sử dụng TSCĐ} &= \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}} \\ \checkmark \text{ Sức sinh lợi của TSCĐ} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}} \\ \checkmark \text{ Suất hao phí của TSCĐ} &= \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}} \end{aligned}$$

Tại công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải năm 2009 :

$$\begin{aligned} \text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2009} &= \frac{7.593.966.840}{7.470.555.447} = 1,01 \\ \text{Sức sinh lợi của TSCĐ năm 2009} &= \frac{337.706.595}{7.470.555.447} = 0,045 \\ \text{Suất hao phí của TSCĐ năm 2009} &= \frac{7.470.555.447}{7.593.966.840} = 0,98 \end{aligned}$$

Và năm 2010 :

$$\begin{aligned} \text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2010} &= \frac{4.919.599.304}{8.911.590.969} = 0,55 \\ \text{Sức sinh lợi của TSCĐ năm 2010} &= \frac{316.066.456}{8.911.590.969} = 0,035 \\ \text{Suất hao phí của TSCĐ năm 2010} &= \frac{8.911.590.969}{4.919.599.304} = 1,81 \end{aligned}$$

Bảng 19. Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản cố định

ĐVT

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Hiệu suất sử dụng TSCĐ	0,55	1,01	(0,46)	-45,5
2	Sức sinh lời của TSCĐ	0,035	0,045	(0,01)	-22,3
3	Suất hao phí của TSCĐ	1,81	0,98	0,83	83

Nhận xét:

Thông qua bảng trên ta thấy hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty đã giảm xuống rõ rệt. Cụ thể:

Cuối năm 2009 cứ một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đưa vào sản xuất kinh doanh mang lại 1,01 đồng doanh thu thuần. Đến cuối năm 2010, chỉ tiêu này đã giảm xuống còn 0,55 đồng ứng với lượng giảm 45,5%. Như vậy sức sản xuất của TSCĐ cũng giống như các giá trị sức sản xuất của các chỉ tiêu khác đều giảm do tác động của doanh thu trong năm 2010. Cụ thể là doanh thu giảm 35,21% như đã phân tích từ đầu. Thêm vào đó cứ một đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định năm 2009 cho ra 0,045 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi đó tại năm 2010 chỉ cho ra 0,035 đồng. Sức sinh lời giảm sút vẫn là do sự hao hụt lợi nhuận thu về ở mức thấp của công ty không đáp ứng được nhu cầu mong đợi của doanh nghiệp.

Không chỉ có vậy. suất hao phí sau một năm kinh doanh cũng tăng lên 0,83 đơn vị, tương đương 83%. Điều này lại một lần nữa nói lên công tác quản lý sử dụng các nguồn cố định của công ty chưa khả quan, mặc dù công ty vẫn không ngừng đầu tư nâng cấp TSCĐ song mức đầu tư chưa cao, trong khi đó vẫn khai thác triệt để các phương tiện máy móc thiết bị cũ. Hầu hết các loại máy móc của Nam Hải đã qua một quá trình sử dụng khá lâu và liên tục 24/24 (nhất là trong các hợp đồng sản xuất

trong thời gian ngắn, số lượng nhiều) vì vậy hiệu quả kinh tế của nó ngày càng giảm sút. Công ty cần có các biện pháp phát triển nguồn lực này trong tương lai nhằm tạo thế mạnh để giúp công ty ngày càng lớn mạnh.

2.8. Các hệ số về khả năng thanh toán

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là nội dung quan trọng để đánh giá chất lượng tài chính và hiệu quả hoạt động. Đây cũng là những thông tin hữu ích mà các tổ chức tín dụng, nhà đầu tư, cơ quan kiểm toán thường hay quan tâm để đạt được các mục tiêu của mình trên thương trường kinh doanh. Khi đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp có nhiều cách tiếp cận và tùy theo những mục tiêu khác nhau. Đánh giá khả năng thanh toán thông qua số liệu trên Bảng cân đối kế toán và thuyết minh Báo cáo tài chính được thể hiện qua các chỉ tiêu như hệ số thanh toán tổng quát, hệ số thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán nhanh.... Nói một cách đơn giản, các hệ số về khả năng thanh toán là hệ số đo lường mức độ thanh toán của mỗi doanh nghiệp. Xét trên công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam hải, ta có bảng tổng quát sau :

Bảng 20. Hệ số thanh toán tổng hợp

DVT

TT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Tổng tài sản (đồng)	15.249.277.656	12.562.447.449	2.686.830.207	21,38
2	Tài sản ngắn hạn (đồng)	5.641.432.533	4.946.990.960	694.441.573	14,03
3	Hàng tồn kho (đồng)	689.483.944	362.130.208	327.353.736	90,3
4	Nợ phải trả (đồng)	2.877.049.530	2.812.940.100	64.109.430	2,27
5	Nợ ngắn hạn (đồng)	2.877.049.530	2.412.940.100	464.109.430	19,23
6	Hệ số thanh toán tổng quát (1/4)	5,3	4,46	0,84	18,83
7	Hệ số thanh toán ngắn hạn (2/5)	1,96	2,05	(0,09)	-4,4
8	Hệ số thanh toán nhanh ((2 - 3) / 5)	1,72	1,9	(0,18)	-9,47

(Nguồn : Phòng tài chính)

Nhận xét :

❖ ***Hệ số thanh toán tổng quát:***

Hệ số thanh toán tổng quát là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay công ty đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả.

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

Năm 2009, công ty cứ đi vay 1 đồng thì có 4,46 đồng tài sản để đảm bảo

Năm 2010, công ty cứ đi vay 1 đồng thì có 5,3 đồng tài sản để đảm bảo

Suy ra hệ số này ở năm 2010 cao hơn 2009 là 0,84 lần, trong khi công ty huy động thêm vốn từ bên ngoài một lượng sau một năm là 64.109.430 (đồng) thì tài sản cũng tăng lên 2.686.830.207 (đồng).

Ta thấy rằng hệ số khả năng thanh toán tổng quát ở 2 năm đều lớn hơn 1 và nhịp tăng ổn định, theo đánh giá chủ quan thì khả năng thanh toán tổng quát của công ty khá an toàn.

❖ ***Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn***

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Trong năm 2009 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 2,05 đồng tài sản lưu động đảm bảo và trong năm 2010 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì lại có tới 1,96 đồng tài sản lưu động đảm bảo. Ở đây ngược lại, năm 2010 hệ số thanh toán ngắn hạn lại thấp hơn năm trước, tuy khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty khá an toàn nhưng ban giám đốc nên có biện pháp điều chỉnh tỷ lệ này gia tăng, nếu năm sau cũng giảm như trên thì sẽ rất đáng lo ngại.

❖ **Khả năng thanh toán nhanh**

Là hệ số cho biết năng lực và mức độ thanh toán nhanh của công ty là như thế nào. Hệ số thanh toán nhanh của công ty cũng cao hơn năm ngoái, cho thấy tình hình thanh toán khá khả quan.

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSNH – Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Năm 2009 công ty có 1,9 đồng tiền và các khoản tương đương tiền để đảm bảo thanh toán nhanh cho 1 đồng nợ, còn đến năm 2010 thì cứ 1,72 đồng tiền và các khoản tương đương tiền để đảm bảo cho 1 đồng nợ. cả 2 năm hệ số thanh toán nhanh vẫn lớn hơn 1 và cho đến 2010 đã tăng giảm 0,18 lần cho thấy công ty rất linh hoạt trong công tác trả nợ nhanh và chưa có dấu hiệu vỡ nợ mặc dù vẫn ở quy mô nhỏ.

2.9. Một vài chỉ số về hoạt động

❖ **Số vòng quay hàng tồn kho:**

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

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

Xét số vòng quay hàng tồn kho của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải:

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho năm 2009} = \frac{6.390.806.900}{358.066.287} = 17,84 \text{ (vòng)}$$

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho năm 2010} = \frac{3.972.759.850}{525.807.076} = 7,59 \text{ (vòng)}$$

Bảng 21. Chỉ số vòng quay hàng tồn kho

ĐVT : Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Giá vốn hàng bán	3.972.759.850	6.390.806.900	(2.418.047.050)	-37,8
2	Hàng tồn kho bình quân	525.807.076	358.066.287	167.740.789	46,84
3	Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)	7,59	17,84	(10,25)	-57,5

Nhận xét :

Năm 2009, số vòng quay hàng tồn kho phản ánh trong kỳ của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải bình quân là 17,84 vòng và năm 2010 là 7,59 vòng. Số vòng quay hàng tồn kho này thể hiện hoạt động kinh doanh của công ty được đánh giá ở mức tương đối. Sau một năm số vòng quay hàng tồn kho đã giảm đi 57,5%, nguyên nhân chính là do số hàng tồn kho bình quân tăng cao (90,3%) nhưng giá vốn hàng bán lại giảm đi một lượng xác định.

Hàng tồn kho tăng lên là do công ty mua nhiều nguyên vật liệu phục vụ sản xuất kinh doanh, nhưng bên cạnh đó nó cũng còn tồn đọng nhiều, khả năng giải phóng hàng tồn kho của công ty cũng chậm hơn các năm trước. Do đó cần có các biện pháp đẩy nhanh quá trình này nữa tránh tình trạng hàng hóa ứ đọng gây khó khăn về vốn, làm tăng chi phí bảo quản hàng hóa.

❖ Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân :

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm được xác định như sau:

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

Xét số vòng quay các khoản phải thu của công ty TNHH Nam Hải:

$$\text{Vòng quay các KPT năm 2009} = \frac{7.593.966.840}{3.748.421.623} = 2,02 \text{ (vòng)}$$

$$\rightarrow \text{Kỳ thu tiền bình quân năm năm 2009} = \frac{360}{2,02} = 178,2 \text{ (ngày)}$$

$$\text{Vòng quay các KPT năm 2010} = \frac{4.919.599.304}{3.985.122.218} = 1,23 \text{ (vòng)}$$

$$\rightarrow \text{Kỳ thu tiền bình quân năm năm 2010} = \frac{360}{1,23} = 292,7 \text{ (ngày)}$$

Bảng 22. Chỉ số vòng quay các khoản phải thu

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	Vòng quay các khoản phải thu (vòng)	1,23	2,02	(0,79)	-39,1
2	Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	292,7	178,2	114,5	64,25

Nhận xét :

Số vòng quay các khoản phải thu năm 2009 là 2,02 (vòng), năm 2010 là 1,23 (vòng), đã giảm 0,79 (vòng) tương ứng với giảm 39,1%. Như vậy có thể thấy vòng quay các khoản phải thu giảm xuống đã làm cho kỳ thu tiền bình quân tăng lên khá mạnh là 114,5 (ngày) tương đương với 64,25%. Điều đó chứng minh các khoản phải thu của công ty đã chậm hơn rất nhiều so với các năm kinh doanh trước đó.

Công ty cần có những giải pháp hợp lý nhằm giảm hơn nữa các khoản phải thu. Cần tránh tình trạng bị chiếm dụng vốn và từng bước nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

. Ngoài ra việc áp dụng chiết khấu, kích thích khách hàng thanh toán sớm sẽ giúp công ty giảm phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi...

❖ *Vòng quay toàn bộ vốn*

$$\text{Vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VKD bình quân}}$$

Xét trên công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải ta tính toán như sau :

$$\text{Vòng quay toàn bộ vốn năm 2009} = \frac{7.593.966.840}{11.614.651.044} = 0,65 \text{ (vòng)}$$

$$\text{Vòng quay toàn bộ vốn năm 2010} = \frac{4.919.599.304}{13.905.862.553} = 0,35 \text{ (vòng)}$$

Vòng quay toàn bộ vốn (cũng giống chỉ tiêu sức sản xuất của vốn kinh doanh) đã giảm 0,3 (vòng) cho đến năm 2010, tương ứng với 46,1%. Chứng tỏ khả năng tái sản xuất của nguồn công ty Nam Hải đã có dấu hiệu đi xuống sau một năm sản xuất kinh doanh, trong năm tới ban quản lý của công ty nên tiến hành nghiên cứu các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả tổng hợp của chỉ tiêu này.

2.10. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Bảng 23. Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2009	Chênh lệch	
				Hiệu	%
<u>I. Tổng hợp</u>					
1. ROS	lần	0,085	0,044	0,041	93,2
2. ROA	lần	0,029	0,038	(0,009)	-23,7
3. ROE	lần	0,028	0,036	(0,008)	-22,3
<u>II. Hiệu quả sử dụng tài sản</u>					
1. Sức sản xuất của TSCĐ	lần	0,55	1,01	(0,46)	-45,5
2. Sức sinh lời của TSCĐ	lần	0,035	0,045	(0,01)	-22,3
<u>III. Hiệu quả sử dụng vốn</u>					
1. Hiệu suất sử dụng VDH	lần	0,57	1,03	(0,46)	-44,7
2. Sức sinh lời của VDH	lần	0,037	0,045	(0,008)	-17,8
3. Sức sản xuất VNH	lần	1,85	3,25	(1,4)	-43,1
4. Sức sinh lời VNH	lần	0,15	0,19	(0,04)	-21
5. Số vòng quay Vốn ngắn hạn	vòng	1,85	3,25	(1,4)	-43,1
6. Số ngày 1 vòng quay VNH	ngày	194,6	110,7	83,9	75,8
<u>IV. Hiệu quả sử dụng chi phí</u>					
1. Hiệu quả sử dụng chi phí	lần	1,091	1,062	0,029	2,73
2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí	lần	0,091	0,062	0,029	46,7
<u>V. Hiệu quả sử dụng lao động</u>					
1. Doanh thu bình quân một lao động	đồng	189.215.357,8	379.698.342	(190.482.984)	-50,1
2. Sức sinh lợi một lao động	đồng	12.156.402,1	16.885.329,7	(4.728.927,6)	-28
<u>VI. Các chỉ số tài chính</u>					
1. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát	lần	5,3	4,46	0,84	18,8
2. Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	lần	1,96	2,05	(0,09)	-4,4
3. Hệ số khả năng thanh toán nhanh	lần	1,72	1,9	(0,18)	-9,47
4. Số vòng quay hàng tồn kho	vòng	7,59	17,84	(10,25)	-57,5
5. Số ngày một vòng quay HTK	ngày	47,43	20,18	27,25	135
6. Số vòng quay các khoản phải thu	vòng	1,23	2,02	(0,79)	-39,1
7. Kỳ thu tiền bình quân	ngày	292,7	178,2	114,5	64,3

(Nguồn : Phòng kế toán – Hành chính)

Nhận xét:

✓ ***Những kết quả thu được***

Từ bảng số liệu trên ta có thể đánh giá được kết quả mà công ty TNHH sản xuất thương mại Nam Hải đã đạt được. Nhìn chung trong các năm 2009-2010, hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã thu được những kết quả nhất định.

Tổng doanh thu của công ty năm 2010 có xu hướng giảm sút rõ rệt dẫn đến việc lợi nhuận giảm theo, đa số các chỉ tiêu đều giảm. Đây có thể xem là dấu hiệu không khả quan trong kinh doanh của công ty, lượng đơn đặt hàng không còn được dồi dào như trước và nguyên nhân một phần là mất đi nhu cầu của các khách hàng truyền thống.

- Tỷ suất sinh lời ROA cao hơn tỷ suất sinh lời ROE, điều này chứng tỏ công ty sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu chưa hiệu quả triệt để.

- Trong năm qua công ty cũng bổ sung thêm nguồn vốn vào kinh doanh nhằm mở rộng quy mô doanh nghiệp.

- Bên cạnh đó chúng ta cũng thấy rằng khả năng thanh toán của công ty là khá cao. Công ty có khả năng thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

✓ ***Những hạn chế tồn tại***

Qua việc phân tích ở trên cho ta thấy mặc dù công ty đã có những kết quả tích cực trên nhiều mặt nhưng bên cạnh đó cũng có những chại sạn trong quá trình sản xuất kinh doanh, đó là những hạn chế trong việc sử dụng các nguồn kinh doanh đầu vào, sức sản xuất và sức sinh lời của nguồn vốn và tài sản giảm đi trông thấy, hiệu quả sử dụng các nguồn khác cũng tỏ ra chưa cao. Cùng với đó công ty chưa chú trọng quản lý chặt chẽ công tác sử lý hàng tồn kho, chi phí giảm chưa triệt để cộng với việc các khoản phải thu còn nhiều và có xu hướng gia tăng trong tương lai...

Năm 2010, công ty đã có những biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tuy có chút thành tích nhưng chưa thật sự hài lòng của ban lãnh đạo. Hiện nay doanh nghiệp Nam Hải đang quyết tâm phấn đấu đẩy mạnh tiến độ tăng trưởng

và cố gắng đạt được các kết quả cao hơn nữa trong những năm tiếp theo. Sau khi tìm hiểu và phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty mình, em xin đề ra một số giải pháp để góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, mang tính chất tham khảo và nghiên cứu sơ bộ.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI NAM HẢI

1. Mục tiêu phương hướng phát triển của công ty trong các năm tới

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đang ngày càng trở nên gay gắt và khốc liệt. Các doanh nghiệp muốn tồn tại chỉ có một con đường duy nhất là không ngừng phát triển. Luôn đặt ra cho mình những mục tiêu để phấn đấu trong tương lai. Đó là những động lực giúp doanh nghiệp vượt qua mọi khó khăn hiện nay.

Công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải cũng như các doanh nghiệp khác luôn đảm bảo việc kinh doanh có lãi và thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ của nhà nước theo quy định. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là mong muốn và là mục tiêu cơ bản của tất cả các doanh nghiệp. Đồng thời góp phần xây dựng đất nước ngày càng giàu mạnh và văn minh hơn nữa.

❖ Mục tiêu của công ty

- Đầu tư công nghệ mới nhằm mục tiêu đẩy mạnh phát triển sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ của công ty và hạ giá thành sản phẩm.
- Luôn tạo dựng được niềm tin và chữ tín đối với khách hàng.
- Liên tục thay đổi nhằm đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng cả về số lượng và chất lượng.
- Khai thác triệt để những thị trường sẵn có và phải có kế hoạch mở rộng thị trường hơn nữa.

Từ những mục tiêu trên công ty cố gắng phấn đấu, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tạo nguồn lực hỗ trợ đầu tư phát triển làm cơ sở huy động và tiếp nhận các nguồn lực khác nhau cho đầu tư thông qua việc thực hiện triệt để tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, nâng cao năng suất lao động.

❖ Các định hướng thực hiện mục tiêu

- Giữ được các khách hàng truyền thống có khối lượng tiêu thụ lớn đồng thời phải tích cực tìm khách hàng mới.
- Phát triển mạng lưới tiêu thụ giữ vững và ngày càng tăng tốc độ phát triển trên mọi chỉ tiêu: doanh số, thị phần, nhân lực, uy tín trên thị trường.
- Phát huy và nâng cao hơn nữa về cơ chế quản lý, nhân lực quy cách phục vụ... lên một tầm cao mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Xây dựng quy trình làm việc, quản lý doanh nghiệp theo tiêu chuẩn.
- Tích cực đẩy mạnh những loại hình dịch vụ mà công ty đã và đang thực hiện.
- Chăm lo cải thiện đời sống người lao động.
- Cải thiện điều kiện làm việc cũng như làm tốt các công tác xã hội khác.

2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp chính vì vậy doanh nghiệp cần có một hệ thống biện pháp đồng bộ, toàn diện. Những biện pháp có tính chất giải quyết tốt các nhân tố về nhu cầu đồng thời phải thực hiện chế độ tiết kiệm từ bên trong. Sau đây là các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải.

2.1. Giải pháp 1: Quản lý và sử dụng vốn lưu động có hiệu quả.

❖ Cơ sở của biện pháp

Thông qua việc phân tích thực trạng kinh doanh của công ty trong chương 2. Đặc biệt là kết quả phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động lưu động ta thấy hiệu quả mà nguồn vốn này mang lại là chưa cao. Cụ thể:

- Năm 2009 lượng vốn lưu động mà công ty sử dụng vào sản xuất kinh doanh là 2.534.050.860 đồng. Số vòng quay vốn lưu động trong năm này là 3,25 vòng.
- Năm 2010 công ty đã tăng lượng vốn này lên là 2.764.383.003 đồng. Tuy nhiên số vòng quay vốn lưu động trong năm chỉ đạt 1,85 vòng.

Điều này cho thấy số lượng vốn lưu động trong năm 2010 tăng lên 230.332.143 đồng ứng với 9,1%. Song số vòng quay lại giảm so với cùng kỳ năm 2009 là 1,4 vòng tương đương với mức giảm đáng kể là 43,1%.

❖ **Mục đích của biện pháp**

- Xác định được lượng vốn lưu động cần thiết cho một chu kỳ sản xuất kinh doanh.
- Tránh được tình trạng dư thừa hay thiếu hụt vốn trong quá trình sản xuất.
- Tăng tốc độ vòng quay hàng tồn kho → Giảm lượng hàng tồn kho.

❖ **Nội dung của biện pháp**

Để xác định đúng nhu cầu vốn lưu động cho kế hoạch, ta có thể áp dụng phương pháp xác định vốn lưu động gián tiếp vì phương pháp này tương đối đơn giản nhưng lại đem lại kết quả có độ chính xác cao. Giúp doanh nghiệp ước tính được nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động cho năm kế hoạch để có chính sách đầu tư tài trợ cho phù hợp với điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp mình, nhất là trong môi trường kinh doanh có nhiều biến động như hiện nay.

❖ **Phương pháp xác định**

Ta có công thức tính như sau:

$$V_{nc} = V_1 * \frac{M_1}{M_0} * (1+(-)t\%)$$

Trong đó:

V_{nc} : Nhu cầu vốn lưu động trong năm kế hoạch.

V_1 : Vốn lưu động năm thực hiện.

M_1 : Tổng mức luân chuyển vốn lưu động trong năm kế hoạch.

M_0 : Tổng mức luân chuyển vốn lưu động trong năm thực hiện.

$t\%$: Tỷ lệ tăng giảm số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch so với năm thực hiện. Với:

$$t\% = (K_1 - K_0)/K_0$$

K_1 : kỳ luân chuyển VLD năm kế hoạch

K_0 : kỳ luân chuyển VLD năm thực hiện

Từ công thức trên ta có thể tính được nhu cầu về VLD của công ty trong năm 2010 như sau:

Trong năm 2009 công ty có tổng vốn lưu động bình quân là 2.335.303.130 đồng, doanh thu đạt trong năm nay là 7.593.966.840 đồng. Nếu trong năm 2010 công ty vẫn tiếp tục giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn như trong năm 2009 ($t\% = 0$) và doanh thu năm 2010 là 4.919.599.304 đồng thì lượng vốn lưu động bình quân cần thiết trong năm 2010 là:

$$V_{nc} = 2.335.303.130 * \frac{4.919.599.304}{7.593.966.840} * (1 - 0) = 1.512.879.355 \text{ (đồng)}$$

Như vậy để đạt mức doanh thu là 4.919.599.304 đồng thì công ty chỉ cần lượng vốn lưu động là 1.512.879.355 đồng.

❖ Dự kiến hiệu quả đạt được

Từ giả thiết trên ta có thể dự kiến kết quả đạt được như sau:

Bảng 24. Dự kiến hiệu quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp

ĐVT : Đồng

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	VLD bình quân	2.649.216.932	1.512.879.355	(1.136.337.577)	-42,89
2	Số vòng quay VLD	1,85	3,25	1,4	75,67
3	Số ngày 1 vòng quay VLD	194,6	110,7	(83,9)	-43,1
4	Sức sinh lợi VLD	1,5	2,7	1,2	80

(Nguồn : Phòng kế toán hành chính)

Nhân xét:

Kết quả từ bảng trên cho thấy sau khi thực hiện biện pháp, hiệu quả sử dụng VLD của công ty Nam Hải đã khả quan hơn rất nhiều.

Cụ thể là khi giảm đi 42,89 tổng lượng vốn lưu động bình quân trong năm 2009 thì số vòng quay vốn lưu động đã tăng lên rất cao khoảng 75,67% tức là tăng lên 1,4 vòng so với trước đó, số ngày một vòng quay vốn lưu động giảm 43,1%, làm cho sức sinh lời cũng tăng lên 1,2 đồng trên một đồng VLD bình quân bỏ ra, tương đương với 80%. Điều này dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn cũng tăng cao, trong năm tới doanh nghiệp nên nghiên cứu kỹ càng và tiến hành để có được hiệu quả cho bản thân doanh nghiệp mình.

2.2. Giải pháp 2: Đẩy mạnh Marketing bằng cách lập trang web phục vụ công tác kinh doanh.

❖ Cơ sở của biện pháp

Thông qua việc xem xét và phân tích khái quát bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong 2 năm 2009 – 2010, chúng ta nhận thấy sự giảm sút rõ rệt, cụ thể doanh thu giảm 35,21% kéo theo lợi nhuận thuần giảm 7,7%. Việc doanh thu giảm nguyên nhân chính là số lượng đặt hàng trong năm 2010 đã giảm, một số đơn vị khách hàng đã giải thể kinh doanh làm mất đi tỷ lệ nhu cầu cung cấp của công ty Nam Hải.

Chính vì lẽ đó sức sản xuất và tỷ lệ sinh lời trên các chỉ tiêu của công ty đã suy giảm, ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp.

❖ Mục đích của biện pháp

Với cách thức là lập trang web cho công ty, mục đích chính là tiến hành đẩy mạnh marketing, tìm kiếm thêm thị trường và khách hàng mới, tăng lương hàng tiêu thụ và lợi nhuận cho công ty.

Công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải là công ty quy mô chưa lớn, lượng khách hàng còn hạn chế, cần tìm thêm khách hàng mới để mở rộng thị trường

và tăng doanh thu. Bên cạnh đó công ty chưa khai thác hoạt động quảng bá hình ảnh của mình qua internet mà chỉ sử dụng các phương tiện thông tin cấp thấp để giới thiệu sản phẩm của công ty mình. Đây là 1 thiếu sót lớn mà công ty cần khắc phục. Lập chi phí và duy trì 1 trang web là không lớn nhưng hiệu quả từ hoạt động này mang lại là rất cao.

- Trang web sẽ khiến nhiều người, nhiều tổ chức kinh doanh trên địa bàn hải phòng và trong nước biết đến công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải hơn. Cả về sản phẩm dịch vụ và thông tin cá nhân công ty.

- Thuận tiện cho việc bán hàng, thỏa thuận đặt hàng và mặc cả.

- Khách hàng và công ty có thể tiếp xúc mọi lúc mọi nơi , thuận tiện cho việc đáp ứng nhu cầu của bạn hàng một cách trực tiếp.

❖ Nội dung của biện pháp

Thuê công ty thiết kế website . Nội dung web bao gồm: trang chủ, trang giới thiệu, tin tức công ty, chuyên đề MATRACO....., trang vàng công ty, thư viện ảnh, trang giới thiệu sản phẩm, thông tin dịch vụ, liên hệ giữa khách hàng và công ty và các chức năng thường gặp....Tùy vào số lượng thông tin, hình ảnh và nội dung , hình thức mà công ty muốn thể hiện trên web đa dạng hay không.

Đăng ký tên miền là www.namhaimatraco.com.vn và các địa chỉ email có dạng tên_người_dùng@NamHai.com.vn.

Để công tác duy trì và phát triển Website chủ động và chuyên nghiệp hơn, công ty có thể cử nhân viên kỹ thuật của mình tham gia 1 khóa học ngắn hạn về các vấn đề liên quan đến bảo mật và quản trị mạng.

Sau khi lập trang web xong, công ty nên tăng cường giới thiệu sản phẩm khuôn in polymer hướng tới các doanh nghiệp in ấn bao bì:

+ Nhận đơn đặt hàng qua mạng để thuận tiện cho việc bán hàng.

+ Thường xuyên cập nhật các kết quả mà doanh nghiệp làm được, cung cấp đầy đủ các thông tin.

+ Công ty có thể quảng bá thông tin về công ty thông qua các trang web có lượng người truy cập nhiều như dantri.com, vnexpress.com.vn... bằng cách đặt banner hay các text ngắn hoặc logo công ty trên các trang web đó.

❖ Dự kiến chi phí thành lập Website

Ta có thể dự đoán các khoản chi phí thành lập Website như sau :

Bảng 25. Bảng dự tính chi phí (triệu đồng)

STT	Loại chi phí	Năm đầu	Năm cuối
1	Thiết kế Web	4	0
2	Tên miền (Domain)	0.5	0.56
3	Lưu trữ (Hosting)	0.6	0.6
4	Chi phí hoạt động, chi phí khác	15	14
Cộng		20,1	15,16

(Nguồn : Dự kiến)

Có thể thấy chi phí thực hiện và duy trì hình thức này là không cao, sẽ được rút ra sử dụng hàng năm từ quỹ đầu tư và phát triển của công ty.

❖ Dự kiến kết quả đạt được

Bảng 29. Dự kiến kết quả đạt được (đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Trước khi lập web	Sau khi lập web	Chênh lệch	
			Hiệu	%
Doanh thu thuần	4.919.599.304	6.901.944.250	1.982.344.946	40,3
Doanh thu từ hoạt động tài chính	20.559.176	20.559.176	0	0
Giá vốn	3.972.759.850	5.686.665.308	1.713.905.458	43,14
Chi phí tài chính	18.000.000	18.000.000	0	0
Chi phí bán hàng	200.346.100	290.658.992	90.312.892	45,07
Chi phí quản lí doanh nghiệp	333.630.588	348.430.588	15.000.000	4,5
Lợi nhuận trước thuế	415.421.942	596.748.134	181.326.192	43,7

(Nguồn : Dự kiến)

Dự kiến kết quả đạt được khi lập giải pháp trang web riêng, nếu vẫn giữ nguyên quay làm việc như năm 2010 thì sau khi thực hiện biện pháp ta dự đoán số lượng đơn đặt hàng làm doanh thu tăng 40,3%, LNTT tăng 43,7% so với trước đó. Trong đó chi phí bán hàng tăng 90.312.892 (đồng), chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 15.000.000 (đồng) giá vốn tăng lên 1.713.905.458 (đồng), tức 43,14%.

Việc tăng doanh thu và lợi nhuận là mục tiêu của hầu hết các công ty và doanh nghiệp kinh doanh, việc gia tăng doanh thu và lợi nhuận của Nam Hải sẽ làm tăng hiệu suất sử dụng và sức sinh lời của các nguồn. Ví dụ như:

Bảng 29. Dự kiến hiệu quả sản xuất sinh lợi tổng quát của công ty

ĐVT: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Hiệu	%
1	ROA	0,029	0,043	0,014	48,27
2	ROE	0,028	0,04	0,012	42,85
3	Sức sản xuất của tổng tài sản (tổng nguồn vốn)	0,35	0,49	0,14	40
4	Sức sinh lời của tổng tài sản (tổng nguồn vốn)	0,022	0,032	0,01	45,45
5	Doanh thu BQ một LĐ	189.215.357,8	264.882.471,2	75.667.113,4	39,98
6	Lợi nhuận BQ một LĐ	12.156.402,1	17.213.888,5	5.057.486,4	41,6

(Nguồn : Dự kiến)

Nhận xét:

Dự kiến sau khi doanh thu tăng 40,3 % kéo theo lợi nhuận tăng 43,7% đã khiến cho một số tỷ suất sinh lời gia tăng ở mức khả quan. Sức sản xuất của tài sản và nguồn vốn tăng cao và doanh thu, lợi nhuận trên lao động bình quân cũng được cải thiện đáng kể.

Tuy chỉ là biện pháp mang tính chất tham khảo và nghiên cứu sơ bộ nhưng khái quát mà nói nó cũng đem lại những dấu hiệu tốt trong công tác nâng cao quy mô

doanh nghiệp, nhất là những công ty tuổi đời non trẻ, đang trên đà phát triển như công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải.

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DTT	: Doanh thu thuần
ĐVT	: Đơn vị tính
HTK	: Hàng tồn kho
KPT	: Khoản phải thu
LĐ	: Lao động
LNST	: Lợi nhuận sau thuế
LNTT	: Lợi nhuận trước thuế
SXKD	: Sản xuất kinh doanh
TSCĐ	: Tài sản cố định
TSLĐ	: Tài sản lưu động
TSNH	: Tài sản ngắn hạn
TSDH	: Tài sản dài hạn
CSH	: Chủ sở hữu
VKD	: Vốn kinh doanh
BQ	: Bình quân

KẾT LUẬN

Hiện nay Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại quốc tế WTO. Thực tế đó đã đặt ra cho mỗi doanh nghiệp là phải phát huy mọi tiềm năng và thế mạnh để có thể chủ động nắm bắt thời cơ nhằm đứng vững và phát triển trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt và nhiều biến động như hiện nay.

Vì vậy nghiên cứu phân tích và có những biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là cần thiết và rất quan trọng. Sau quá trình tìm hiểu, phân tích và đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải, em đã bổ sung cho mình nhiều kiến thức thực tế cùng với sự giúp đỡ của ban quản lý công ty và đặc biệt dưới sự hướng dẫn nhiệt tình của thầy giáo – T.S Nguyễn Ngọc Điện đã giúp em hoàn thành bài khóa luận này.

Tuy nhiên, do còn có những hạn chế nhất định về trình độ và thời gian nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của và đóng góp ý kiến của các thầy cô để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Mạnh Hiếu

TÀI LIỆU TẠM KHẢO

1. Giáo trình quản trị tài chính_Nguyễn Hải Sản của NXB Tài Chính thành phố Hồ Chí Minh năm 2006.
2. Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh của Đại học công nghiệp thành phố Hồ Chí Minh.
3. Giáo trình phân tích báo cáo tài chính_Đại học kinh tế quốc dân.
4. Các tạp chí, báo chuyên ngành.
5. Báo cáo tài chính của công ty TNHH sản xuất và thương mại Nam Hải.
6. Các bài luận văn tốt nghiệp khóa trước.

	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
1	Tổng doanh thu	4.866.831.284	7632808560	4.940.158.480
2	Tổng chi phí	4.396.000.894	7.182.533.100	4.524.736.538
3	LNTT	330.830.390	450.275.460	415.421.942
4	LNST	264.664.312	337.706.595	316.066.456