

LỜI MỞ ĐẦU

Trong điều kiện sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh phải có lãi. Để đạt được hiệu quả cao nhất trong kinh doanh thì các doanh nghiệp cần phải xác định phương hướng, mục tiêu trong đầu tư, biện pháp sử dụng các điều kiện có sẵn về nguồn lực. Muốn vậy các doanh nghiệp phải nắm vững được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng phát triển của từng nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh. Điều đó chỉ được thực hiện trên cơ sở của phân tích kinh doanh.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp, qua thời gian thực tập tốt nghiệp tại Công ty Cổ phần Đúc 19-5 cùng sự hướng dẫn của cô giáo – Th.s Cao Thị Thu em đã mạnh dạn đi sâu vào nghiên cứu và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài: “ Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Đúc 19-5”.

Mục đích cần đạt được là vận dụng những kiến thức hoạt động kinh doanh, tài chính và các môn học liên quan khác để phân tích, nhận dạng những điểm mạnh, yếu, thuận lợi, khó khăn về thực trạng của Công ty CP đúc 19-5. tìm hiểu nguyên nhân đứng sau thực trạng đó, để từ đó đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả động sản xuất kinh doanh tại Công ty.

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

- ❖ *Phần 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh*
- ❖ *Phần 2: Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP Đúc 19-5*
- ❖ *Phần 3: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP đúc 19-5.*

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu hạn chế nên bài viết em không tránh khỏi sai sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo và các anh chị trong Công ty CP Đúc 19-5 để bài khóa luận của em được hoàn thiện.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn của Th.s Cao Thị Thu là người trực tiếp hướng dẫn và các thầy cô giáo trong khoa Quản Trị Doanh Nghiệp – Trường Đại học Dân lập Hải Phòng, cùng tập thể ban lãnh đạo và các phong ban của Công ty CO Đức 19-5 đã chỉ dẫn, tạo điều kiện và giúp đỡ em trong suốt quá trình thực hiện đề tài

PHẦN MỘT:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh

Trong điều kiện kinh tế xã hội hiện nay, hiệu quả luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp và toàn xã hội quan tâm. Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực có sẵn của doanh nghiệp cũng như của nền kinh tế để thực hiện mục tiêu đề ra.

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

Hiệu quả chính là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu. Hiệu quả kinh doanh là kết quả “đầu ra” tối đa trên chi phí tối thiểu “đầu vào”.

Vậy hiệu quả kinh doanh là toàn bộ quá trình doanh nghiệp sử dụng hợp lý các nguồn lực sẵn có của mình: vốn, lao động, kỹ thuật... trong hoạt động kinh doanh để đạt được những kết quả mong muốn, cụ thể là tối đa lợi nhuận.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả là thể hiện mục tiêu phát triển kinh tế và hoạt động sản xuất kinh doanh là đảm bảo thỏa mãn tốt hơn nhu cầu của thị trường ngày càng cao. Vì vậy khi nói đến hiệu quả là nói đến mức độ thỏa mãn nhu cầu về việc lựa chọn và sử dụng các nguồn lực có giới hạn, tức là nói đến hiệu quả kinh tế trong việc thỏa mãn nhu cầu.

Tóm lại, vấn đề đặt ra là phải nâng cao hiệu quả kinh tế của sản xuất xã hội cũng như toàn hoạt động sản xuất kinh doanh khác là một yêu cầu cơ bản nhất của sự phát triển với chủ trương thực hiện công nghiệp hóa-hiện đại hóa thì việc thực chất của chúng ta thực hiện quy trình nâng cao hoạt động của toàn xã hội trước hết là hiệu quả kinh tế.

1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

** Đối với doanh nghiệp:*

Hiệu quả là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. hiệu quả giữ một vị trí hết sức quan trọng trong điều kiện hạch toán kinh tế theo cơ chế “lấy thu bù chi và đảm bảo có lãi” thì doanh nghiệp có tồn tại và phát triển được hay không điều đó phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận và nhiều lợi nhuận hay không? Hiệu quả có tác động đến tất cả các hoạt động, quyết định trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả của quá trình hoạt động 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 doanh nghiệp củng cố được vị trí, cải thiện điều kiện làm việc 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 làm ăn không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp khó đứng vững, tất yếu dẫn đến phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, đạt được thành quả to lớn.

** Đối với kinh tế xã hội*

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng đối 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 đối với xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp chỉ là một cá thể, nhiều các cá thể vững mạnh và phát triển cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế xã hội phát triển bền vững.

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì doanh nghiệp mang lại lợi ích cho nền kinh tế xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, trình độ dân trí được đẩy mạnh, tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Khi doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả thì phần thuế đóng vào ngân sách nhà nước tăng giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân tài, mở rộng quan hệ quốc tế. Điều này không những tốt cho doanh nghiệp mà còn tốt

đối với sự phát triển kinh tế toàn xã hội

1.1.4 Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

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

Hiệu quả sản xuất kinh doanh càng được nâng cao thì quan hệ sản xuất ngày càng được củng cố , lực lượng sản xuất phát triển góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

**Đối với doanh nghiệp:*

Hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ là thước đo giá trị chất lượng, phản ánh trình độ tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh mà còn là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Ngoài ra, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là nhân tố thúc đẩy cạnh tranh và tự hoàn thiện bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để đảm bảo cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển lâu dài.

** Đối với người lao động:*

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động có việc làm ổn định, đời sống tinh thần vật chất cao, thu nhập cao và ngược lại. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tác động đến người lao động. Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích được người lao động làm việc hưng phấn hơn, hăng say hơn. Vì hiệu quả sản xuất kinh doanh ảnh hưởng rất nhiều đến tới thu nhập của người lao động, ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống vật chất tinh thần của người lao động.

1.1.5 Mục đích của phân tích hiệu quả kinh doanh:

Theo quá trình phân tích trên thì mục đích của quá trình phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Vì những thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hay bất kỳ tài liệu nào của doanh nghiệp mà phải qua quá trình phân tích mới thấy được.

Thông qua quá trình ta thấy được những mặt mạnh và mặt yếu của công ty đó và từ đó có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh đồng thời

khắc phục những mặt yếu, đề ra những phương án kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

1.1.6 Nội dung phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh:

Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ thông tin để điều hành kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Những thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hay bất kỳ tài liệu nào của doanh nghiệp. Để có được những thông tin này phải qua phân tích các bước sau:

Bước 1: Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh qua bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh.

Bước 2: Phân tích bảng chi tiêu tổng hợp

Bước 3: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng

Bước 4: Nhận xét

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp phải thực hiện tốt các mối quan hệ sau:

+ Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng sản lượng hàng hóa. Trong đó phải tăng nhanh tốc độ tiêu thụ hàng hóa trên thị trường, giảm số lượng hàng hóa tồn kho và bán thành phẩm cùng số lượng tồn dở dang.

+ Mối quan hệ giữa tốc độ tăng trưởng kết quả kinh doanh và tăng các nguồn chi phí để đạt tới kết quả đó. Trong đó tốc độ tăng kết quả phải tăng nhanh hơn tốc độ tăng chi phí.

+ Mối quan hệ giữa kết quả lao động và chi phí bỏ ra để duy trì, phát triển sức lao động, phải tăng nhanh tốc độ tăng tiền lương bình quân.

1.2 Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể chia làm 2 nhóm đó là nhân tố bên trong và nhân tố bên ngoài. Mục đích của quá trình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm mục đích lựa chọn các phương án kinh doanh phù hợp. Tuy nhiên nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phải thực hiện dựa trên tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường.

1.2.1 Nhóm nhân tố thuộc môi trường bên ngoài

** Đối thủ cạnh tranh:*

Đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì nếu doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường cạnh tranh gay gắt, đối thủ cạnh tranh mạnh để tồn tại được thì doanh nghiệp phải ngày càng phát triển bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm, mẫu mã chủng loại đa dạng hay hạ giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay của vốn...

** Thị trường:*

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

** Tập quán dân cư, mức thu nhập dân cư*

Đây là một nhân tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Nó quyết định mức độ chất lượng, chủng loại sản phẩm. Doanh nghiệp cần phải nắm bắt và nghiên cứu làm sao cho phù hợp với sức mua, thói quen tiêu dùng, mức thu nhập bình quân của tầng lớp dân cư.

** Mối quan hệ và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường*

Đây chính là tiềm lực vô hình của doanh nghiệp tạo nên sức mạnh của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Một hình ảnh, một uy tín tốt về danh nghiệp liên quan đến hàng hóa, dịch vụ, chất lượng sản phẩm, giá cả... là cơ sở tạo sự quan tâm của khách hàng đến sản phẩm của doanh nghiệp. Mặt khác tạo ra cho doanh nghiệp một ưu thế trong việc tạo nguồn lực hay mối quan hệ với bạn hàng. Với mối quan hệ mở rộng sẽ tạo cho doanh

nghiệp nhiều cơ hội phương án kinh doanh tốt nhất cho doanh nghiệp.

** Môi trường tự nhiên*

Môi trường tự nhiên bao gồm các nhân tố như khí hậu, thời tiết, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý.. Những nhân tố này ảnh hưởng rất lớn tới quy trình công nghệ, tiến độ thực hiện sản xuất kinh doanh, đặc biệt là những doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng mang tính mùa vụ hay trong lĩnh vực khai thác.

** Môi trường chính trị pháp luật*

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng đến việc hoạch định, tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

** Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng*

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện, nước... đều là nhân tố tác động mạnh đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh ở nơi có hệ thống giao thông thuận lợi, điện nước đầy đủ, dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao có điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng danh thu giảm chi phí kinh doanh... do đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình và ngược lại

1.2.2. Các nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp

** Nhân tố vốn*

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

Vốn là yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

** Nhân tố con người*

Trong sản xuất kinh doanh con người là yếu tố quan trọng hàng đầu để đảm bảo thành công. Bởi con người có thể sáng tạo ra công nghệ mới, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

** Nhân tố trình độ kỹ thuật – công nghệ*

Trình độ kỹ thuật tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hóa, năng suất lao động, giá cả cạnh tranh, đặc điểm của sản phẩm. Nhờ vậy mà doanh nghiệp có thể tăng khả năng cạnh tranh của mình trên thị trường, tăng vòng quay vốn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng. Ngược lại, trình độ kỹ thuật lạc hậu sẽ kìm hãm khả năng phát triển của doanh nghiệp khiến cho doanh nghiệp bị tụt hậu trong quá trình cạnh tranh với doanh nghiệp khác.

** Nhân tố quản trị doanh nghiệp*

Nhân tố này đóng góp vai trò quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

** Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp*

Đây là yếu tố quan trọng quyết định khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu về đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Bất cứ mọi hoạt động đầu tư mua sắm trang thiết bị nguyên vật liệu hay phân phối, quảng cáo... đều phải được tính toán dựa trên khả năng tài chính của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh sẽ có khả năng trang bị dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại, có thể hạ giá thành sản phẩm nếu cần, tổ chức các hoạt động quảng cáo

, khuyến mại mạnh mẽ nhằm nâng cao sức cạnh tranh.

** Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin*

Để đạt được thành công trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp cần nhiều thông tin chính xác về cung cầu thị trường hàng hóa, về công nghệ kỹ thuật, về đối thủ cạnh tranh, sự thay đổi trong chính sách kinh tế của nhà nước và các nước có liên quan...

Những thông tin chính xác được cung cấp kịp thời sẽ là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định được phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn.

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

1.3.1. Phương pháp số chênh lệch

** Mục đích và điều kiện áp dụng:*

- Mục đích: 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 tổng đại số với chỉ tiêu phân tích.

** Nội dung phương pháp:*

Bước 1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích bằng chênh lệch giữa các giá trị số kỳ phân tích và kỳ khác của bản thân nhân tố đó.

Bước 3: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố bằng đối tượng cụ thể của phân tích.

1.3.2. 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 và điều kiện áp dụng:*

- Mục đích: 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 hàm mục tiêu nào đó cùng với các điều kiện ràng buộc của nó.

* *Nội dung:*

Bước 1: Xác định hàm mục tiêu dựa vào mối quan hệ vốn có của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế với hàm mục tiêu phân tích đề ra.

Bước 2: 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.

Bước 3: Rút ra những thông tin cần thiết để dự đoán, dự báo phục vụ công tác quản lý.

1.4. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

Kết quả kinh doanh

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả kinh doanh}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

Trong đó:

- Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: Giá trị tổng sản lượng, doanh thu thuần, lợi nhuận thuần, lợi nhuận gộp.

- Yếu tố đầu ra: Lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay.

Công thức trên phản ánh sức sản xuất (hay sức sinh lời) của các chỉ tiêu đầu vào được tính cho tổng số và cho riêng phần gia tăng.

Hiệu quả kinh doanh cũng được tính bằng cách so sánh nghịch đảo:

Yếu tố đầu vào

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Yếu tố đầu vào}}{\text{Yếu tố đầu ra}}$$

Công thức này phản ánh suất hao phí của các chỉ tiêu đầu vào nghĩa là để có một đơn vị kết quả đầu ra thì hao phí hết mấy đơn vị chi phí (hoặc vốn) ở đầu

vào.

1.4.1. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp trong doanh nghiệp

Nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, được dùng để phản ánh chính xác hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp và dùng để so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau và so sánh doanh nghiệp qua thời kỳ để xem xét các thời kỳ hoạt động có hiệu quả hơn hay không.

* *Tỷ suất sử dụng tài sản (ROA)*

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

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

Tỷ suất thu hồi tài sản cho biết: Một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp bỏ ra vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

* *Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)*

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này càng lớn biểu thị xu hướng tích cực. Nó đo lường lợi nhuận đạt được trên vốn góp của chủ sở hữu.

Những nhà đầu tư quan tâm đến chỉ tiêu này vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận so với số vốn họ đã bỏ ra.

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

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, đòi hỏi các doanh nghiệp phải có một lượng vốn nhất định bao gồm vốn cố định, vốn lưu động. doanh nghiệp có nhiệm vụ tổ chức, huy động các loại vốn cần thiết cho nhu cầu kinh doanh của mình. Đồng thời, tiến hành phân phối, quản lý và sử dụng số vốn hiện có một

cách hợp lý, có hiệu quả nhất trên cơ sở chấp hành chế độ chính sách quản lý kinh tế tài chính và kỷ luật thanh toán của Nhà nước.

Hiệu quả sử dụng vốn là nhân tố quyết định cho sự tồn tại và tăng trưởng của mỗi doanh nghiệp. Tính hiệu quả của việc sử dụng vốn mới chung là tạo ra nhiều sản phẩm tăng thêm lợi nhuận nhưng không tăng vốn hoặc đầu tư thêm vốn một cách hợp lý nhằm mở rộng quy mô sản xuất để tăng doanh thu nhưng vẫn đảm bảo yêu cầu tốc độ tăng lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng vốn.

Để nắm được hiệu quả sử dụng vốn, người phân tích phải sử dụng rất nhiều tài liệu khác nhau, trong đó chủ yếu là các báo cáo tài chính của doanh nghiệp gồm có:

- Bảng cân đối kế toán bao gồm hai phần: Tài sản và Nguồn vốn:

+ Phần Tài sản cho phép đánh giá tổng quát năng lực và trình độ sử dụng Tài sản. Nó thể hiện số nguồn lực mà doanh nghiệp có quyền quản lý, sử dụng lâu dài gắn với mục đích thu được các khoản lợi ích trong tương lai.

+ Phần Nguồn vốn Cho ta thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Nó thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp về tổng số vốn đã đăng ký kinh doanh với Nhà nước.

- Báo cáo kết quả kinh doanh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

* *Sức sản xuất vốn kinh doanh*: Là tỷ số giữa doanh thu và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$\text{Sức sản xuất vốn kinh doanh} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn kinh doanh bq} = \frac{\text{Vốn kinh doanh đầu kỳ} + \text{Vốn kinh doanh cuối kỳ}}{2}$$

* *Sức sinh lời vốn kinh doanh*: đo lường mức sinh lời của đồng vốn kinh doanh bỏ ra trong kỳ

$$\text{Sức sinh lời vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

Vốn kinh doanh bình quân

1.4.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định biểu hiện giá trị bằng tiền của các loại tài sản cố định ở doanh nghiệp, thể hiện quy mô của doanh nghiệp. Tài sản cố định nhiều hay ít, chất lượng hay không chất lượng, sử dụng có hiệu quả hay không đều ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Một số chỉ tiêu cần phân tích để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định.

* *Hiệu quả sử dụng vốn cố định*: chỉ tiêu này phản ánh với một đồng vốn cố định bình quân tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

* *Mức sinh lời vốn cố định*: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế

$$\text{Mức sinh lời vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

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

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

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

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh hay chậm nói lên tình hình tổ chức các hoạt động của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hợp lý hay không, các vật tư dự trữ có hiệu quả hay không.

Hiệu suất luân chuyển vốn lưu động là một trong những chỉ tiêu tổng hợp, nó được dùng để đánh giá chất lượng công tác quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Để đánh giá hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp có thể

dùng các chỉ tiêu sau:

* *Sức sản xuất của vốn lưu động*: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động vốn lưu động bình quân tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Sức sản xuất của vốn lưu động} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

* *Sức sinh lời của vốn lưu động*: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động bình quân tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

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

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn lưu động thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình sản xuất (dự trữ - sản xuất – tiêu thụ). Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn cho doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp. Để xác định tốc độ luân chuyển của vốn lưu động ta có thể sử dụng các chỉ tiêu sau:

* *Số vòng quay vốn lưu động*: Chỉ tiêu này cho biết tốc độ luân chuyển vốn lưu động trong kỳ (thường là một năm).

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

* *Kỳ luân chuyển bình quân vốn lưu động*: Chỉ tiêu này cho biết số ngày bình quân cần thiết để vốn lưu động thực hiện được một vòng quay trong kỳ.

$$\text{Kỳ luân chuyển bq vốn lưu động} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

1.4.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp

Số lượng và chất lượng lao động là một trong những nhân tố cơ bản quyết định quy mô kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sử dụng tốt nguồn lao động, biểu hiện trên các mặt số lượng và thời gian lao động, tận dụng hết khả

năng lao động kỹ thuật của người lao động là một yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Bởi vậy, việc phân tích hiệu quả sử dụng lao động tức là xác định mức tiết kiệm hay lãng phí trong việc sử dụng lao động. Trên cơ sở đó tìm mọi biện pháp để sử dụng lao động một cách tốt nhất.

Việc phân tích hiệu quả sử dụng lao động có rất nhiều chỉ tiêu tính toán, nhưng các chỉ tiêu chủ yếu bao gồm:

* *Năng suất lao động bình quân*: Chỉ tiêu này cho biết một lao động làm ra bao nhiêu tiền trong kỳ.

$$\text{Năng suất lao động bq} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Số lao động bình quân}}$$

* *Lương bình quân*: Chỉ tiêu này cho biết bình quân một người lao động nhận được bao nhiêu.

$$\text{Lương bình quân} = \frac{\text{Tổng quỹ lương}}{12 \times \text{Số lao động bình quân}}$$

* *Hiệu quả sử dụng tiền lương*: Chỉ tiêu này cho thấy chi phí một đồng tiền lương cho người lao động tạo ra bao nhiêu lợi nhuận.

$$\text{Hiệu quả sử dụng tiền lương} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng quỹ lương}} \times 100\%$$

1.4.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm. Ngoài ra doanh nghiệp còn phải trả thuế gián thu theo luật thuế đã quy định: Thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu, thuế tiêu thu đặc biệt.

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

* *Hiệu quả sử dụng chi phí*: Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao càng tốt.

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

* *Tỷ suất lợi nhuận chi phí*: Chỉ tiêu này nói lên rằng một đồng chi phí bỏ ra sản xuất kinh doanh thì thu lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả.

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

1.4.7. 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 (tổng tài sản) và nhu cầu thanh toán (nợ phải trả). Đây chính là các chỉ tiêu được rất nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, các tổ chức tín dụng, nhà cung cấp Họ luôn đặt ra câu hỏi: Hiện doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ tới hạn hay không?

+ *Hệ số thanh toán tổng quát (Htq)*

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

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng nợ phải trả thì có mấy đồng tài sản đảm bảo.

Nếu $Htq > 1$ thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt. Song nếu $Htq < 1$ qua nhiều cubngx không tốt và điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận

dụng tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu $Htq < 1$ thì đây là tín hiệu cho sự phá sản của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu bị mất hầu như toàn bộ, tổng số tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

+ *Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn (Hnh)*

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng và sở hữu, chỉ có tài sản lưu động trong kỳ có khả năng chuyển đổi thành tiền. Do đó hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định bằng công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Tính hợp lý của hệ số thanh toán nợ ngắn hạn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Ngành nghề nào mà tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản như ngành thương mại thì hệ số này lớn và ngược lại.

+ *Hệ số thanh toán nợ dài hạn (Hdh)*

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời hạn đáo hạn trên một năm, doanh nghiệp đi vay dài hạn đầu tư hình thành tài sản cố định. Số dư nợ dài hạn thể hiện số nợ dài hạn mà doanh nghiệp còn phải trả cho chủ nợ. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là giá trị tài sản cố định được hình thành từ nguồn vốn đi vay chưa thu hồi. Vì vậy người ta thường so sánh giữa giá trị còn lại của tài sản cố định được hình thành bằng vốn vay với số dư nợ dài hạn để xác định khả năng thanh toán nợ dài hạn.

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Tổng tài sản dài hạn}}{\text{Tổng nợ dài hạn}}$$

+ *Hệ số thanh toán nhanh (Hn)*

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

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Nếu $H_n = 1$ là hợp lý nhất vì vậy nghĩ là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa có những cơ hội do khả năng thanh toán mang lại.

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

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

+ *Hệ số thanh toán lãi vay (Hlv)*

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

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

1.5. Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty:

BẢNG 1.1: CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH DOANH

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Δ	$\% \Delta$
1. Tổng hợp				
* ROA				
* ROE				
2. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh				
* Sức sản xuất kinh doanh				
* Sức sinh lời vốn kinh doanh				
3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định				
* Hiệu quả sử dụng vốn cố định				
* Mức sinh lời vốn cố định				
4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động				
* Sức sản xuất của vốn lưu động				
* Sức sản xuất của vốn lưu động				
* Số vòng quay vốn lưu động				
* Kỳ luân chuyển bình quân vốn lưu động				
5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp				
* Năng suất lao động bình quân				
* Lương bình quân				
6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí				
* Hiệu quả sử dụng chi phí				
* Tỷ suất lợi nhuận chi phí				
7. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp				
* Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán tổng quát				
+ Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn				
+ Hệ số thanh toán nợ dài hạn				
+ Hệ số thanh toán nhanh				
+ Hệ số thanh toán lãi vay				

PHẦN II:

PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÚC 19-5

2.1. Giới thiệu về doanh nghiệp

2.1.1. Giới thiệu doanh nghiệp

+ Tên doanh nghiệp: CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÚC 19 - 5

+ Trụ sở chính: Km 13 - quốc lộ 10 - Kênh Giang – Thủy Nguyên – Hải Phòng.

- Điện thoại: 031 3574857; Fax: 031 3874029
- Email: 19-5@JSC.com.vn;
- Diện tích đất sử dụng: 32 ha
- Vốn điều lệ: 5.500.000.00 đồng

Công ty cổ phần Đúc 19-5 có quy mô lớn, được tổ chức và hoạt động theo hướng kinh doanh đa ngành nghề, công nghiệp đóng mới và sửa chữa tàu thủy là ngành kinh doanh chính, kết hợp với việc mở rộng, phát triển ngành công nghiệp phụ trợ, kinh doanh vận tải biển và các ngành kinh doanh khác.

2.1.2. Quá trình phát triển của doanh nghiệp

Công ty cổ phần Đúc 19-5 là một trong những cơ sở quan trọng bậc ra đời khá sớm trong ngành đúc của Hải Phòng cũng như của Việt Nam, phục vụ phát triển ngành công nghiệp phụ trợ cho các ngành công nghiệp quan trọng của đất nước như đóng tàu, than...

Công ty cổ phần Đúc 19-5 tiền thân là Xí nghiệp 19-5 được thành lập ngày 19-5-1960 trên dải đất rộng 5 ha nằm trên Km 13- quốc lộ 10-Kênh Giang -Thủy Nguyên.

Trong buổi lễ cắt băng khánh thành xí nghiệp có sự tham gia chứng kiến của: đồng chí Vũ Anh – Thứ trưởng bộ công nghiệp nhẹ, đồng chí Hoàng Hữu Nhân – Bí thư Thành uỷ- thay mặt cho Thành uỷ, UBND thành phố đọc quyết

định đặt tên cho Công ty là “Xí nghiệp 19-5”

Xí nghiệp 19/5 mang tên theo ngày sinh nhật Bác.

Trong 10 năm từ 1965-1975, Nhà máy đã góp phần to lớn và quan trọng đánh bại hai cuộc chiến tranh phá hoại miền Bắc (trong đó có Hải Phòng). Công ty đã cung cấp một khối lượng lớn các linh kiện, thiết bị góp phần đảm bảo làm việc liên tục phục vụ cho chiến tranh giải phóng đất nước.

Những năm 1986 – 1991, đứng trước những khó khăn to lớn về kinh tế - xã hội, Xí nghiệp 19/5 không dừng lại ở đó, hầu như tại các công trình của các ngành kinh tế trọng điểm trong cả nước đều có sự đóng góp của những kỹ sư và người thợ Đúc 19-5 : sản xuất các sản phẩm đúc quan trọng giúp nhà máy đóng tàu Bạch Đằng đã đóng thành công các loại tàu đi biển pha sông, tàu đi biển xa trọng tải 1125T, 1410T và tàu 3850T đầu tiên do Việt Nam tự thiết kế sản xuất; gia công lắp ráp toàn bộ dây chuyền 2 cho Xi Măng Hoàng Thạch; nhiều hạng mục cơ khí cho khu công nghiệp NOMURA và đường dây 35 KV.

Từ năm 1992 đến nay, Nhà máy đã mở rộng các mối quan hệ, tăng cường tìm kiếm những hợp đồng mới gia công và sửa và thiết kế các linh kiện, phụ tùng cho khách hàng xa hơn như Cty TNHH đóng và sửa chữa Hải Ninh – TP Hồ Chí Minh.

Thực hiện theo lộ trình chuyển đổi hằng năm các công ty nhà nước thành lập theo quy định của Luật doanh nghiệp nhà nước năm 2003 phải chuyển đổi thành công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần theo quy định. Xí nghiệp 19-5 được cổ phần hóa đổi tên thành Công ty cổ phần Đúc 19-5 theo Quyết định 1613/QĐ-UB ngày 07 tháng 06 năm 2004 của UBND Thành phố Hải Phòng.

Cuối năm 2008, công ty đã hoàn thành quá trình cổ phần hóa.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của công ty

** Chức năng*

Chức năng chính của công ty là đúc gang, đúc thép và thương mại đáp

ứng phần nào cho nhu cầu sản xuất cho ngành công nghiệp và thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Ngoài ra công ty còn sản xuất vật liệu xây dựng và một số sản phẩm khác theo yêu cầu của thị trường nhằm bảo toàn và phát huy nguồn vốn cũng như nâng cao thu nhập cải thiện đời sống cho cán bộ công nhân viên của công ty.

** Nhiệm vụ*

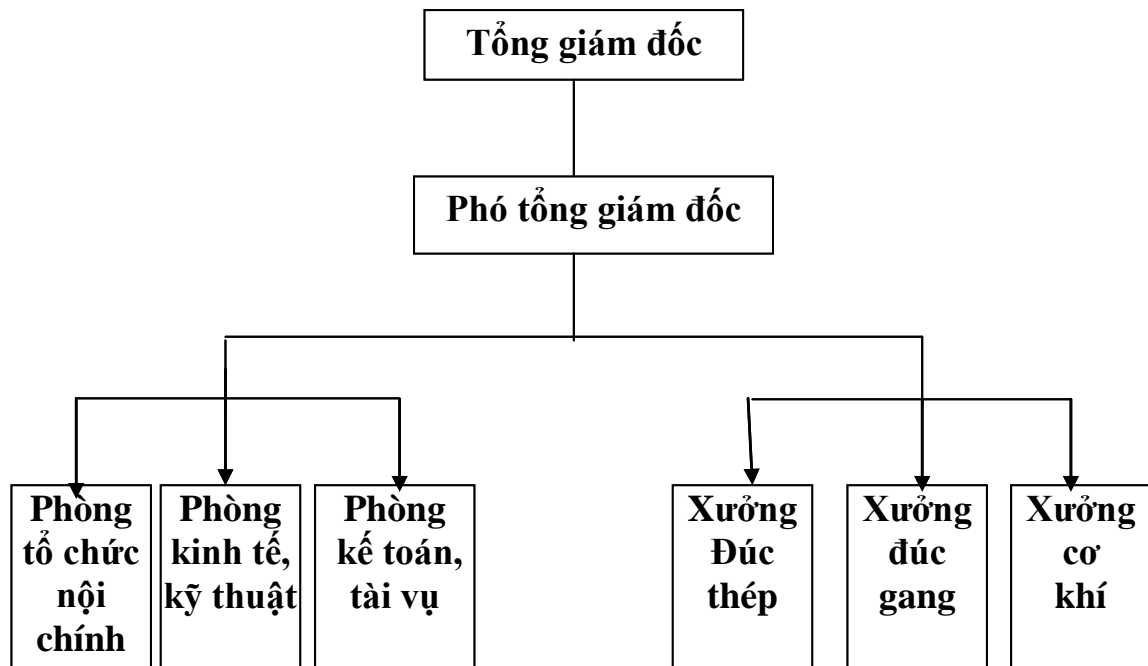
Thực hiện nghiêm túc pháp luật của nhà nước, nghĩa vụ với nhà nước, bảo vệ tài sản, lao động sản xuất, giữ gìn an ninh trật tự và an toàn xã hội trong nội bộ công ty, làm nghĩa vụ quốc phòng và có các biện pháp bảo vệ môi trường xung quanh công ty.

Công ty tự chủ thiết lập các mối quan hệ kinh tế. Thiết lập các mối liên doanh, liên kết nhằm tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty

Công ty cổ phần Đúc 19-5 tổ chức bộ máy theo mô hình trực tuyến, chức năng gồm có: Ban giám đốc, các phòng ban chức năng hoạt động một cách linh hoạt trong nền kinh tế thị trường.

Sơ đồ 2.1: CƠ CẤU TỔ CHỨC QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY



(Nguồn: Phòng tổ chức - nội chính)

a. Tổng giám đốc:

Là chủ tài khoản, là người có thẩm quyền cao nhất điều hành và quản lý mọi hoạt động của công ty, chịu trách nhiệm chung về vốn đã nhận và kết quả kinh doanh hàng năm, chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính pháp lý trong các hợp đồng kinh tế. Là người điều phối công việc của các phó giám đốc, trực tiếp phụ trách và lãnh đạo các công tác như: Công tác tổ chức, cán bộ, lao động tiền lương, kế toán thống kê tài chính, công tác thi đua – khen thưởng, kỷ luật, công tác kinh tế xã hội, an ninh quốc phòng... của công ty.

b. Phó tổng giám đốc

Giúp Giám đốc trong việc điều hành các hoạt động và sản xuất kinh doanh, chỉ đạo công tác kỹ thuật, công tác hành chính quản trị và thay mặt Giám đốc điều hành công ty khi có sự ủy quyền của Giám đốc.

c. Nhiệm vụ chức năng của phòng tổ chức hành chính nội chính

Phụ trách công tác cán bộ, công tác dân sự, công tác tiền lương, quản trị hành chính, chăm lo công tác nội chính, đời sống của cán bộ công nhân viên, đào tạo cán bộ công nhân viên (đào tạo nhân lực), tuyển dụng nhân lực.

d. Nhiệm vụ chức năng của phòng kinh tế kỹ thuật:

Hợp đồng kinh tế (theo dõi hợp đồng, thanh lý hợp đồng), tính giá thành kế hoạch, làm công nghệ sản xuất, định mức kinh tế kỹ thuật, điều hành sản xuất, hiện trường kỹ thuật, kiểm tra chất lượng sản phẩm. Mua vật tư, chế biến vật tư, cấp phát vật tư, bán hàng, quản lý thiết bị. Đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất, nghiên cứu sản phẩm mới.

e. Nhiệm vụ, chức năng của phòng kế toán – tài chính:

Tổ chức công tác hạch toán kế toán trong đơn vị theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành. Theo dõi sự hình thành, sử dụng vốn, sử dụng tài sản vào các hoạt động của đơn vị. Đồng thời lập các báo cáo tài chính để tổng hợp cân đối tài sản của công ty sau từng kỳ hoạt động. Xác định kết quả tài chính và thực hiện nghĩa vụ của công ty với cấp trên.

2.1.5. Thuận lợi và khó khăn của Công ty Cổ phần Đúc 19-5

** Thuận lợi:*

+ Công ty CP đúc 19-5 nằm trên quốc lộ số 10 nên việc vận chuyển hàng hoá, sản phẩm, nguyên liệu..... được thuận lợi hơn, việc liên kết với khách hàng thuận lợi có điều kiện mở rộng thêm thị trường.

+ Ngành cơ khí là một ngành mũi nhọn được Nhà nước chú trọng phát triển đó là một điều kiện thuận lợi để Công ty phát triển cơ khí truyền thống của mình.

+ Hơn 40 năm xây dựng và phát triển, Công ty đã xây dựng cho mình quan hệ với hơn 400 bạn hàng trên toàn quốc và ký rất nhiều hợp đồng kinh tế có giá trị lớn.

** Khó khăn:*

+ Công ty là đơn vị sản xuất những mặt hàng truyền thống song thị trường mặt hàng truyền thống rất bấp bênh. Bên cạnh đó, máy móc thiết bị và công nghệ sản xuất đã lạc hậu. Nhiều nhà xưởng hiện nay đã xuống cấp, quy mô sản xuất còn nhỏ hẹp chưa phát huy được hết tiềm năng, thế mạnh của mình.

+ Việc bố trí, sắp xếp lao động còn chưa hợp lý, chưa phát huy được hết khả năng của người lao động

+ Thị trường đầu ra thì bấp bênh nhưng giá nguyên vật liệu mua vào ngày càng lúc càng tăng khiến cho sản xuất gặp nhiều khó khăn hơn cho việc định giá thành sản phẩm đầu ra.

2.2. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

2.2.1. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Ra nhập ngành hơn 40 năm, Công ty đã có chỗ đứng và xây dựng được hình ảnh của mình với các sản phẩm truyền thống sau:

+ Đúc neo thép: chủng loại từ 75kg đến 1.500kg

+ Các chi tiết phục vụ sản xuất vật liệu và khai thác mỏ như: Băng tải liệu, chóp lò, tấm lót máy nghiền, ru lô cuốn cáp, đầu nghiền, bi nghiền, vỏ hộp giảm tốc, gông chống lò, thanh gạt măng cào, xe goòng các loại.

+ Gia công các sản phẩm cơ khí cắt gọt, các sản phẩm sắt hình liên kết

như: Hoa văn tường rào, thoáng cửa, lan can, khung nhà thép.

2.2.1.1. Phân tích doanh thu

Bất cứ một doanh nghiệp nào trong quá trình SXKD đều đặt ra mục tiêu cuối cùng là đạt được doanh thu cao nhất với chi phí thấp nhất. Doanh thu được xem là một trong những chỉ tiêu quan trọng phản ánh hiệu quả SXKD của doanh nghiệp thông qua việc so sánh với các chỉ tiêu khác. Vì vậy, doanh thu là một mục tiêu mà bất cứ một doanh nghiệp nào cũng phải quan tâm, nó quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp trên con đường kinh doanh của mình. Đồng thời, doanh thu còn là tác nhân đầu tiên tác động đến lợi nhuận. Thông qua việc phân tích các chỉ tiêu trong doanh thu ta có thể đánh giá được quy mô, hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Để hiểu rõ hơn về doanh thu của Công ty ta phân tích kết cấu tổng doanh thu thông qua bảng 1.

BẢNG 2.1: TÌNH HÌNH DOANH THU CỦA CÔNG TY NĂM 2008 – 2010

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh			
	GT	%	GT	%	GT	%	2009/2008		2010/2009	
							Δ	Δ%	Δ	Δ%
Tổng doanh thu	42,733	100	40,528	100%	45,948	100%	2,205	-5%	5,420	13%
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	41,892	98	39,625	98%	45,057	98%	2,267	-5%	5,432	14%
2.Doanh thu từ hoạt động tài chính	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.Doanh thu khác	841	2%	903	2%	891	1%	62	7%	-12	-1%

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là nguồn thu chủ yếu và thường xuyên của công ty. Trong tổng doanh thu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (năm 2008

chiếm 99,2%; năm 2009 chiếm 99,6%; năm 2010 chiếm 98,9%), bên cạnh đó là sự đóng góp của các khoản thu nhập khác với tỷ trọng khiêm tốn: năm 2008 chiếm 0,8%; năm 2009 chiếm 0,4%; năm 2010 chiếm 1,1%

Trong 3 năm ta thấy, doanh thu có sự biến động khá lớn, cụ thể năm 2009 doanh thu giảm 2.454 triệu đồng, trong đó doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 giảm 2.266.660 triệu đồng so với 2008 nhưng sang năm 2010 doanh thu lại tăng lên 5.769.288 triệu đồng với doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 5.431 triệu đồng so với năm 2009. Nó cho thấy sự biến động của nền kinh tế trong giai đoạn 2008-2010: Có sự khủng hoảng kinh tế trong năm 2009 đã ảnh hưởng lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cùng với sự làm ăn yếu kém của tập đoàn Vinashin trong khi đó đây là khách hàng truyền thống của Công ty. Sang năm 2010, với sự phục hồi của nền kinh tế đã mang lại sự khởi sắc trong kinh doanh, bên cạnh đó là, chính sách đa dạng hóa sản phẩm để có thể đáp ứng nhu cầu của nhiều khách hàng khác nhau.

Đối với doanh thu từ các hoạt động khác cũng theo chiều hướng biến động chung của tổng doanh thu nhưng sự biến động với cường độ mạnh hơn năm 2009 giảm 122% so với năm 2008 trong đó doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chỉ giảm 6%; còn năm 2010 tăng 69% so với 2009 và doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 12%. Nhưng với tỷ trọng quá nhỏ nên tuy có sự biến động lớn, nó cũng không ảnh hưởng lớn tới tổng doanh thu. Trong năm 2010 ta thấy khoản mục thu nhập khác tăng lên đáng kể hầu hết là do thu nhập từ thanh lý một số tài sản cố định đã khấu hao hết.

Nhìn lại, ta thấy trong năm 2010 hoạt động kinh doanh của Công ty đã có những bước tiến triển tốt so với năm 2009 nhưng mức tăng trưởng 13% của tổng doanh thu là còn khá khiêm tốn. Điều này xuất phát từ sự quản lý thiếu hiệu quả trong công tác tổ chức quản lý gây lãng phí tại các phòng ban, bên cạnh đó là dây chuyền sản xuất lạc hậu dẫn đến năng suất sản xuất giảm. Trong năm 2011 và những năm tiếp theo doanh nghiệp cần có những kế hoạch kinh doanh mới để tiếp tục tăng trưởng, đứng vững trong sự hội nhập kinh tế quốc tế.

2.2.1.2. Phân tích chi phí

Chi phí là một phạm trù kinh tế quan trọng và gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hóa. Đó là những hao phí lao động xã hội được biểu hiện bằng tiền qua các quá trình sản xuất kinh doanh, chi phí của doanh nghiệp là tất cả những chi phí phát sinh gắn liền với doanh nghiệp từ quá trình hình thành tồn tại và phát triển, từ khâu mua nguyên vật liệu đến khi tiêu thụ sản phẩm. Do đó, sau mỗi chu kỳ SXKD doanh nghiệp cần phải tiến hành phân tích tình hình biến động chi phí SXKD, qua đó doanh nghiệp sẽ có cái nhìn sâu sắc hơn về tình trạng sử dụng các khoản chi phí. Mặt khác, việc đánh giá chi phí cũng góp phần quan trọng trong việc quyết định tái sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp, là mục tiêu quan trọng ảnh hưởng tới lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được, mức chi phí càng thấp thì mức lợi nhuận càng cao.

BẢNG 2.2: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU CHI PHÍ

Đơn vị: triệu đồng

S T T	Chỉ tiêu	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
					2009/2008		2010/2009	
					Δ	Δ%	Δ	Δ%
1	Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh	39,687	37,546	42,692	-2,141	-5%	5,146	14%
	Giá vốn hàng bán	38,443	36,245	41,125	-2,198	-6%	4,880	13%
	Chi phí bán hàng	410	400	434	(10)	-2%	34	9%
	Chi phí quản lý doanh nghiệp	834	901	1,133	67	8%	232	26%
2	Chi phí hoạt động tài chính	774	874	829	100	13%	-45	-5%
	Chi phí lãi vay	774	874	829	100	13%	-45	-5%
	Chi phí khác ngoài lãi vay	-	-	-	-	-	-	-
3	Chi phí khác	-	-	-	-	-	-	-
4	Tổng chi phí	40,461	38,420	43,521	-2,041	-5%	5,101	13%

Qua bảng số liệu trên ta thấy trong giai đoạn 2008-2010 ta thấy cũng giống như doanh thu, Tổng chi phí của Công ty cũng biến động theo chiều hướng: Năm 2009 tổng chi phí giảm **2,490** triệu đồng so với năm 2008 nhưng

năm 2010 tổng chi phí tăng **5,550** triệu đồng so với năm 2009.

Trong tổng chi phí của doanh nghiệp hầu hết là chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó sự biến động của tổng chi phí hầu hết bị chi phối bởi chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh cụ thể: Năm 2008 chiếm 99,56%, năm 2009 chiếm 98,91%, năm 2010 chiếm 98.97%. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm: giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

+ Năm 2009, hầu hết các loại chi phí đều sụt giảm: Giá vốn hàng bán giảm 2,197,976 triệu đồng, chi phí bán hàng giảm 59 triệu đồng.

+ Năm 2010, giá vốn hàng bán tăng 4,879 triệu đồng, chi phí bán hàng tăng 34,510 triệu đồng, chi quản lý doanh nghiệp tăng 381 triệu đồng.

Ta đặc biệt chú ý chi phí quản lý doanh nghiệp: trong năm 2009 khi tất cả các loại chi phí đều giảm thì tốc độ giảm của nó chậm nhất 4%, sang năm 2010 thì tốc độ tăng của nó lại nhanh nhất 48%. Ở đây ta thấy có dấu hiệu của việc sử dụng lãng phí chi phí quản lý doanh nghiệp.

Cũng là một bộ phận trong tổng chi phí của doanh nghiệp đó là chi phí tài chính. Năm 2009, với tình hình kinh tế ảm đạm việc đi vay cũng gặp rất nhiều khó khăn, cộng thêm vào đó là các khoản vay của năm 2008 tất cả là vay ngắn hạn, chi phí lãi vay giảm mạnh 42% so với năm 2008. Sang năm 2010, cùng với kế hoạch thay đổi công nghệ, Công ty gia tăng các nguồn huy động vốn từ bên ngoài nên chi phí lãi vay tăng đột biến 92% so với năm 2009.

Để tìm hiểu kỹ về việc sử dụng hiệu quả chi phí, ta có bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí sau:

BẢNG 2.3: BẢNG CHỈ TIÊU PHẢN ÁNH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG CHI PHÍ

Đơn vị: triệu đồng

S T T	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch			
					2009/2008		2010/2009	
					Δ	$\Delta\%$	Δ	$\Delta\%$
1	Tổng doanh thu trong kỳ	42,733	40,528	45,948	(2,205)	-5%	5,420	13%
2	Tổng chi phí trong kỳ	40,461	38,420	43,521	(2,041)	-5%	5,101	13%
3	Tổng lợi nhuận trước thuế	2,272	2,108	2,427	(164)	-7%	319	15%
4	Hiệu suất sử dụng chi phí	1.056	1.055	1.056	(0.001)	-0.1%	0.001	0.1%
5	Hiệu quả sử dụng chi phí	0.056	0.055	0.056	(0.001)	-2%	0.001	2%

+ *Hiệu suất sử dụng chi phí*: Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

Ta thấy xu hướng trong giai đoạn 2008-2010 hiệu suất sử dụng chi phí có xu hướng giảm và cường độ giảm ngày càng lớn hơn.

- Năm 2009, hiệu suất sử dụng chi phí là 1.056 giảm 0.001, tức là một đồng chi phí bỏ ra Công ty chỉ thu về 1.056 đồng doanh thu giảm 0.001 đồng doanh thu.

- Năm 2010, hiệu suất sử dụng chi phí là 1.054 giảm 0.002, tức là một đồng chi phí bỏ ra Công ty chỉ thu về 1.054 đồng doanh thu giảm 0.002 đồng doanh thu.

Từ thực trạng trên ta có thể thấy rằng việc sử dụng chi phí ở Công ty Cổ phần Đúc 19-5 chưa hiệu quả dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh chưa tốt.

+ *Hiệu quả sử dụng chi phí*: Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Năm 2009, hiệu suất sử dụng chi phí là 0.056 giảm 0.001, tức là một đồng chi phí bỏ ra Công ty chỉ thu về 0.056 đồng lợi nhuận giảm 0.001 đồng lợi nhuận.

- Năm 2010, hiệu suất sử dụng chi phí là 0.054 giảm 0.002, tức là một đồng chi phí bỏ ra Công ty chỉ thu về 0.054 đồng lợi nhuận giảm 0.002 đồng lợi

nhuận.

Qua phân tích trên ta thấy Công ty bỏ chi phí vào kinh doanh nhưng không mang lại hiệu quả, một đồng chi phí bỏ ra qua các năm mang lại số đồng lợi nhuận ít hơn. Đây là dấu hiệu cho thấy việc sử dụng chưa tiết kiệm chi phí, Công ty tổn thất tương đối lớn. Công ty cần có biện pháp để sử dụng chi phí hiệu quả và tiết kiệm hơn.

2.2.1.3. Phân tích tình hình thực hiện lợi nhuận

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một trong những chỉ tiêu đánh giá hoạt động của doanh nghiệp, nó cho biết doanh nghiệp đó hoạt động có hiệu quả hay không, bởi kết quả SXKD phản ánh năng lực hoạt động của công ty, khả năng phát triển của công ty trong tương lai. Lợi nhuận sau thuế là chỉ tiêu quan trọng phản ánh kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Để thấy rõ tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận ta cùng nghiên cứu bảng sau:

Cùng với sự biến động của doanh thu thì lợi nhuận của Công ty cũng biến động theo: Năm 2008, lợi nhuận đạt được 2,271,637 triệu đồng, sang năm 2009 giảm 164,180 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 7%. Công ty Cổ phần Đúc 19-5 đã chuyển sang hoạt động kinh doanh theo hình thức công ty cổ phần từ ngày 01/05/2007, do đó Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 2 năm hoạt động đầu tiên sau khi thực hiện cổ phần hóa là năm 2008, 2009. Sang năm 2010, Công ty không được miễn thuế thu nhập nữa, do đó Công ty đã phải chịu thêm chi phí thuế TNDN làm cho lợi nhuận sau thuế giảm 362,449 triệu đồng.

Bảng 2.4: Đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu sinh lời

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Doanh thu thuần	41,892	39,625	45,057	(2,267)	-5%	5,432	14%
Lợi nhuận sau thuế	2,272	2,108	1,820	(164)	-7%	(288)	-14%
Tổng tài sản bình quân	29,882	32,024	34,528	2,142	7%	2,504	8%
Vốn chủ sở hữu bình quân	9,940	11,343	12,083	1,403	14%	740	7%
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu(2/1)	0.054	0.053	0.040	(0.001)	-2%	(0.013)	-24%
Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản(2/3)	0.076	0.066	0.053	(0.010)	13%	(0.013)	-20%
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu(2/4)	0.229	0.186	0.151	(0.043)	19%	(0.035)	-19%

Ta đi vào các chỉ tiêu sinh lời để thấy rõ tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận:

+ *Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:*

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện được có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2008: 0.054 **lần**
- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2009: 0.053 **lần**
- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2010: 0.039 **lần**

Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu có xu hướng giảm, cụ thể năm 2008 trong 100 đồng doanh thu thực hiện được có 5,4 đồng lợi nhuận, sang năm 2009 chỉ có 5,3 đồng, năm 2010 là 3,9 đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp giảm mạnh qua các năm.

+ *Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản:*

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đưa vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2008: 0.076 lần
- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2009: 0.066 lần
- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2010: 0.051 lần

Chỉ tiêu này giảm nhanh hơn qua 3 năm 2008 – 2010: Năm 2009 giảm 10% so với năm 2008 tương ứng giảm 0.01 lần, năm 2010 tiếp tục giảm 15% so với năm 2009 tương ứng với giảm 0.015 lần. Cho thấy doanh nghiệp sử dụng tài sản vào sản xuất kinh doanh chưa hiệu quả, sức sinh lời của tài sản ngày càng giảm.

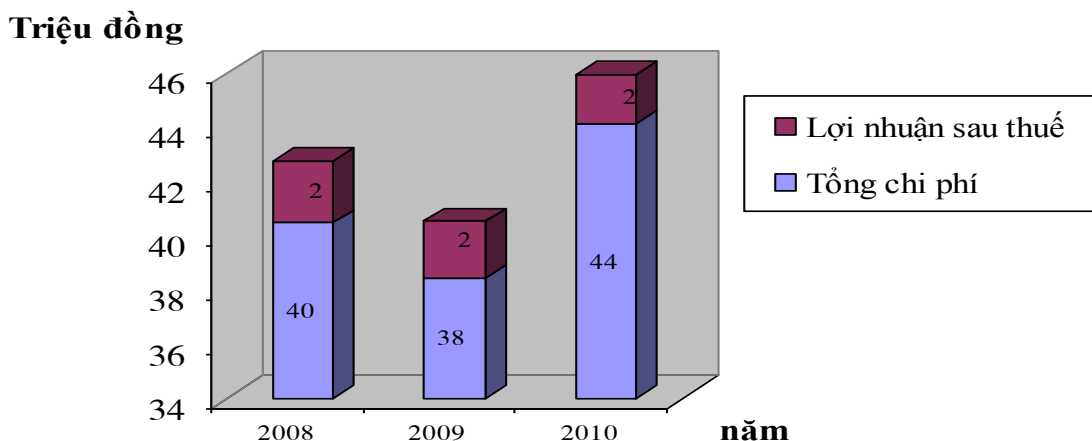
+ *Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu:*

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị vốn chủ sở hữu đầu tư vào sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm 2008: 0.228 lần
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm 2009: 0.186 lần
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu năm 2010: 0.144 lần

Năm 2008, 100 đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào sản xuất kinh doanh mang lại 22.8 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2009 chỉ mang lại 18.6 đồng lợi nhuận, năm 2010 mang lại 14.4 nghìn đôn. Trong khi đó năm 2009 và 2010 chủ sở hữu liên tục đầu tư thêm: vốn chủ sở hữu 2009 tăng thêm 1,403 triệu đồng so với năm 2008; năm 2010 tăng thêm 738 triệu đồng. Cho thấy việc sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu chưa hợp lý, không hiệu quả, chưa mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Kết quả hoạt động kinh doanh



Biểu đồ 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2008-2010

2.2.2. Khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 2.5: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị tính: triệu đồng

TÀI SẢN		NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
					2009/2008		2010/2009	
					Δ	Δ%	Δ	Δ%
A -	TÀI SẢN NGẮN HẠN	24,170	27,003	28,559	2,833	12%	1,556	6%
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	1,973	2,254	3,370	281	14%	1,116	50%
1.	Tiền	383	132	748	(251)	-66%	616	467%
2.	Các khoản tương đương tiền	1,590	2,122	2,622	532	33%	500	24%
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	-
III.	Các khoản phải thu ngắn hạn	8,611	9,826	10,212	1,215	14%	386	4%
1.	Phải thu khách hàng	7,675	9,379	7,951	1,704	22%	(1,428)	-15%
2.	Trả trước cho người bán	-	-	840	-	-	(840)	-
3.	Phải thu nội bộ ngắn hạn	123	-	-	(123)	100%	-	-
4.	Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-	-	-	-	-	-
5.	Các khoản phải thu khác	813	447	1,421	(366)	-45%	974	218%
6.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	-	-	-	-	-	-	-
IV.	Hàng tồn kho	7,522	7,763	8,200	241	3%	437	6%
1.	Hàng tồn kho	7,522	7,763	8,200	241	3%	437	6%
2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	-	-	-	-	-	-
V.	Tài sản ngắn hạn khác	6,064	7,160	6,777	1,096	18%	(383)	-5%
1.	Chi phí trả trước ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	-
2.	Thuế GTGT được khấu trừ	-	-	-	-	-	-	-
3.	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	557	470	970	(87)	-16%	500	106%

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả SXKD tại Công ty CP đúc 19 - 5

4.	Tài sản ngắn hạn khác	5,507	6,690	5,807	1,183	21%	(883)	-13%
B -	TÀI SẢN DÀI HẠN	5,712	5,021	5,969	(691)	-12%	948	19%
I.	Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-	-	-	-
II.	Tài sản cố định	3,013	2,672	2,575	(341)	-11%	(97)	-4%
1.	Tài sản cố định hữu hình	3,013	2,672	2,575	(341)	-11%	(97)	-4%
	<i>Nguyên giá</i>	6,054	6,462	7,416	408	7%	954	15%
	<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	(3,041)	(3,790)	(4,841)	(749)	25%	(1,051)	28%
2.	Tài sản cố định thuê tài chính	-	-	-	-	-	-	-
3.	Tài sản cố định vô hình	-	-	-	-	-	-	-
4.	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-	-	-	-	-
III.	Bất động sản đầu tư	-	-	-	-	-	-	-
IV.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	2,699	2,349	3,394	(350)	-13%	1,045	44%
1.	Đầu tư vào công ty con	-	-	500	-	500	(500)	500
2.	Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	350	500	375	150	43%	(225)	(150)
3.	Đầu tư dài hạn khác	2,349	1,849	2,519	(500)	-21%	670	36%
4.	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	-	-	-	-	-	-	-
V.	Tài sản dài hạn khác	-	-	-	-	-	-	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	29,882	32,024	34,528	2,142	7%	2,504	8%
	NGUỒN VỐN							
A -	NỢ PHẢI TRẢ	19,886	20,608	22,361	722	4%	1,753	9%
I.	Nợ ngắn hạn	18,035	18,038	17,708	3	0%	(330)	-2%
1.	Vay và nợ ngắn hạn	7,571	5,871	8,108	(1,700)	-22%	2,237	38%
2.	Phải trả người bán	8,401	9,997	7,504	1,596	19%	(2,493)	-25%
3.	Người mua trả tiền trước	873	359	473	(514)	-59%	114	32%

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả SXKD tại Công ty CP đúc 19 - 5

4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	566	573	641	7	1%	68	12%
5.	Phải trả người lao động	141	227	181	86	61%	(46)	-20%
6.	Chi phí phải trả	379	861	679	482	127%	(182)	-21%
7.	Phải trả nội bộ	2	2	-	-	(2)	(2)	-
8.	Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	-	-	-	-	-	-	-
9.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	102	148	122	46	45%	(26)	-18%
10.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-	-	-	-	-	-
II.	Nợ dài hạn	1,851	2,570	4,653	719	39%	2,083	81%
1.	Phải trả dài hạn người bán	-	-	-	-	-	-	-
2.	Phải trả dài hạn nội bộ	-	-	-	-	-	-	-
3.	Phải trả dài hạn khác (344)	-	-	-	-	-	-	-
4.	Vay và nợ dài hạn	1,800	2,500	4,500	700		2,000	80%
5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-	-	-	-	-	-
6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	51	70	153	19	37%	83	119%
7.	Dự phòng phải trả dài hạn	-	-	-	-	-	-	-
B -	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	9,996	11,416	12,167	1,420	14%	751	7%
I.	Vốn chủ sở hữu	9,940	11,343	12,083	1,403	14%	740	7%
1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	8,096	9,900	9,900	1,804	22%	-	0%
2.	Thặng dư vốn cổ phần	180	300	404	120	67%	104	35%
3.	Vốn khác của chủ sở hữu	-	-	-	-	-	-	-
4.	Cổ phiếu quỹ	-	-	-	-	-	-	-
5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	-	-	-	-	-	-	-
6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-	-	-	-	-	-
7.	Quỹ đầu tư phát triển	247	118	452	(129)	-52%	334	283%
8.	Quỹ dự phòng tài	238				17%		59%

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả SXKD tại Công ty CP đúc 19 - 5

	chính		278	442	40		164	
9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-	-	-	-	-	-
10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1,179	747	885	(432)	-37%	138	18%
11.	Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	-	-	-	-	-	-	-
II.	Nguồn kinh phí và quỹ khác	56	73	84	17	-	11	15%
1	Quỹ khen thưởng phúc lợi	56	73	84	17	-	11	15%
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	29,882	32,024	34,528	2,142	7%	2,504	8%

(Nguồn dẫn : Phòng kế toán tài chính)

Nhìn vào Bảng cân đối kế toán của Công ty ta nhận thấy:

+ **Tài sản:** Trong giai đoạn 2008-2010 tổng tài sản có xu hướng tăng lên: Năm 2009 tăng 1,842 triệu đồng so với năm 2008; năm 2010 tăng 2,806 triệu đồng so với năm 2009.

- Năm 2009, Tổng tài sản tăng lên chủ yếu là do tài sản ngắn hạn tăng lên 2,834 triệu đồng, trong khi đó tài sản dài hạn chỉ giảm 991 triệu đồng so với năm 2008.

Các khoản phải thu tăng lên 14% so với năm 2008, trong đó phải thu khách hàng tăng nhanh nhất 22% nguyên nhân do tình hình khủng hoảng kinh tế khiến cho khách hàng của Công ty gặp khó khăn trong vấn đề thanh toán. Bên cạnh đó, là do Công ty có đầu tư thêm vào các tài sản ngắn hạn khác với số tiền 1,095 triệu đồng; tăng tiền và các khoản tương đương tiền 282 triệu đồng so với năm 2008 và hàng tồn kho lại tăng 241 triệu đồng.

Đối với tài sản cố định Công ty có đầu tư thêm với giá trị tăng lên là 408,045 triệu đồng. Nhưng giá trị tài sản cố định giảm 640 triệu đồng

- Năm 2010, chủ yếu là sự tăng lên tài sản ngắn hạn chỉ tăng lên 1,555 triệu đồng, còn tài sản dài hạn chỉ tăng lên 951 triệu đồng .

Sự ổn định của nền kinh tế trong năm 2010, công ty làm giảm các khoản phải thu so với năm 2009 1,453 triệu đồng, tránh được tình trạng chiếm dụng vốn của khách hàng đối với công ty. Do công ty có một số đơn hàng lớn chưa hoàn thành. Nên hàng tồn kho tăng 436 triệu đồng Công ty cần đẩy nhanh quá trình sản xuất hoàn thành các đơn đặt hàng trên, đồng thời cần quan tâm đến

công tác bảo quản để tránh giảm chất lượng hàng tồn kho.

Nguyên giá tài sản cố định tăng 956 triệu đồng tương ứng với 15%, nhưng hao mòn lũy kế lại tăng 1,050 triệu đồng làm cho tài sản cố định giảm 94 triệu đồng cho thấy có nhiều tài sản cố định đã cũ sắp đến lúc cần thanh lý. Công ty cần đầu tư lại công nghệ và máy móc thiết bị để có thể nâng cao hiệu quả sản xuất, tăng năng suất lao động, từng bước làm tăng chất lượng sản phẩm, đồng thời giúp hạ giá thành sản phẩm để cải thiện vị trí cạnh tranh trên thị trường.

+ Nguồn vốn:

Ta thấy nguồn vốn của công ty tăng qua các năm: Năm 2009 tăng 2,142 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 7%; năm 2010 tăng 2,506 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 8%. Cho thấy Công ty đang chú trọng đầu tư mở rộng sản xuất. Để thực hiện mục tiêu trên công ty tập trung huy động nguồn vốn bên ngoài, nguồn vốn này chiếm 64% tổng nguồn vốn, đồng thời Công ty cũng huy động thêm từ vốn chủ sở hữu .

Nợ phải trả trong 3 năm 2008-2009-2010 tăng lên nhưng tốc độ tăng dần: Năm 2009 tăng 3% so với năm 2008, năm 2010 tăng 9% so với năm 2009. Có sự chuyển dịch cơ cấu nợ ngắn hạn và nợ dài hạn: Năm 2008 hầu hết nợ phải trả là nợ ngắn hạn, năm 2009 nợ ngắn hạn chiếm 90% tổng nợ phải trả, sang năm 2010 tỷ trọng của nó trong nợ phải trả là 81%.

Nguồn vốn chủ sở hữu cũng có xu hướng tăng và tăng mạnh ở năm 2009 để tung sự vững chắc về tài chính trong thời kỳ khủng hoảng công ty đã bổ sung thêm 1,803 triệu đồng vốn đầu tư của chủ sở hữu. Năm 2010 chủ sở hữu không đầu tư thêm, nhưng vốn chủ sở hữu và quỹ đầu tư phát triển tăng là do công ty đã dành một phần lợi nhuận sau thuế để lại mở rộng sản xuất chiếm khoảng 20% tổng nguồn vốn. Đây là một biểu hiện rất tốt làm ra tăng tính ổn định trong cơ cấu nguồn vốn , đảm bảo tài chính doanh nghiệp và làm tăng giá trị công.

Nhìn chung đối với một doanh nghiệp sản xuất, thì cơ cấu giữa tài sản ngắn hạn và tài sản như trên là chưa hợp lý, tỷ trọng tài sản dài hạn quá nhỏ so với tài sản ngắn hạn. Bên cạnh đó công ty cần đầu tư công nghệ và máy móc sản xuất mới thay cho máy móc đã cũ để nâng cao năng suất lao động . Đồng thời

Công ty cần huy động thêm vốn từ nợ dài hạn để đầu tư cho tài sản dài hạn trong thời gian tới.

Bảng 2.6: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2010

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	41,892	39,625	45,057	(2,267)	-5%	5,432	14%
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-	-	-	-
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (1-2)	41,892	39,625	45,057	(2,267)	-5%	5,432	14%
4. Giá vốn hàng bán	38,443	36,245	41,125	(2,198)	-6%	4,880	13%
5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3,449	3,380	3,932	(69)	-2%	552	16%
6.Doanh thu hoạt động tài chính	-	-	-	-	-	-	-
7.Chi phí tài chính	774	874	829	100	13%	(45)	-5%
Trong đó: Chi phí lãi vay	774	874	829	100	13%	(45)	-5%
8.Chi phí bán hàng	410	400	434	(10)	-2%	34	9%
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	834	901	1,133	67	8%	232	26%
10.lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	1,431	1,205	1,536	(226)	-16%	331	27%
11. Thu nhập khác	841	903	891	62	7%	(12)	-1%
12. Chi phí khác	-	-	-	-	-	-	-
13.lợi nhuận khác	841	903	891	62	7%	(12)	-1%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2,272	2,108	2,427	(164)	-7%	319	15%
15.Chi phí thuế thu nhập hiện hành	-	-	607	-	-	607	-
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,272	2,108	1,820	(164)	-7%	(288)	-14%

(Nguồn dẫn : Phòng kế toán tài chính)

Căn cứ vào số liệu trên bảng 4, ta có nhận xét sau:

+ Doanh thu thuần từ bán hàng và ung cấp dịch vụ năm 2009 giảm 5% và năm 2010 tăng 14%, điều này khá hợp lý với hoàn cảnh kinh tế trong giai đoạn này. Sự giảm sút doanh thu trong năm 2009 không quá lớn, và sang năm 2010 Công ty đã tăng trưởng khá nhanh với tốc độ 14%. Cho thấy công ty có chính sách sản xuất và tiêu thụ phù hợp. kết hợp với tiền mặt tồn quỹ tăng, phải thu của khách hàng giảm thu thì đây là sự tăng trưởng hoàn toàn vững chắc.

+ Giá vốn hàng bán năm 2009 giảm 6% nhanh hơn tốc độ giảm của doanh thu là 5% và năm 2010 giá vốn hàng bán tăng 13% còn doanh thu là 14%. Cho thấy Công ty đang thực hiện chính sách tiết kiệm giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm để tăng doanh thu bán ra.

+ Với chính sách trên năm 2009 lợi nhuận thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ chỉ giảm 2% với số tiền là 68 triệu đồng và sang năm 2010 tăng nhanh với 551 triệu đồng tương đương 16%.

+ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh: Như phân tích ở trên ta thấy hầu hết các chỉ tiêu trong năm 2009 đều giảm nhưng năm 2010 lại tăng và chỉ tiêu này cũng không nằm ngoài, cụ thể: Năm 2009 giảm 76 triệu đồng so với năm 2008; năm 2010 tăng 181 triệu đồng so với năm 2009.

Ta thấy tốc độ tăng của lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh chậm hơn tốc độ của lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ: Năm 2009 lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh giảm 4% còn lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm 2%; năm 2010 lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tăng 11% còn lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 16%. Nguyên nhân dẫn tới hiện tượng này chính là do chi phí quản lý doanh nghiệp với tỷ trọng lớn hơn 50% tổng chi phí sau khi trừ đi giá vốn hàng bán có tốc độ tăng nhanh chóng qua các năm: Năm 2009 hầu hết các chỉ tiêu đều giảm chỉ có chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 66 triệu đồng, năm 2010 tăng 231 nghìn đồng với tỷ lệ 26% tăng nhanh nhất trong các loại chi phí.

+ Lợi nhuận khác năm 2009 giảm 88 triệu đồng, năm 2010 do thu hồi được một số khoản phải thu đã xử lý trong năm 2009 nên lợi nhuận khác tăng 38

triệu đồng.

Với hoạt động kinh doanh như đã phân tích nên ta có tổng lợi nhuận trước thuế năm 2009 là 2,107 triệu đồng giảm 164 triệu đồng, năm 2010 là 2,326 triệu đồng tăng 219 triệu đồng và lợi nhuận sau thuế năm là 1,580 triệu đồng giảm 123 triệu đồng; năm 2010 là 1,745 triệu đồng tăng 164 nghìn đồng

2.2.3. Phân tích kết quả kinh doanh của công ty

2.2.3.1. Đánh giá hiệu quả kinh tế tổng hợp

Với sự ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, lợi nhuận của Công ty năm 2009 giảm 123 triệu đồng so với năm 2008, nhưng nó cũng cho thấy sự phản ứng chậm chạp của công ty với khủng hoảng. Sang năm 2010, tình hình kinh tế đã khá hơn cùng một số biện pháp của công ty, lợi nhuận đã tăng thêm 164 triệu đồng.

Tổng tài sản của Công ty tăng qua các năm nhưng tốc độ giảm dần cụ thể: năm 2009 tăng 64% so với năm 2008, năm 2010 tăng 3% so với năm 2009.

Năm 2009 số vốn chủ sở hữu đã được bổ sung tương đối lớn 2,303 triệu đồng. Năm 2010 vốn chủ sở hữu lại tiếp tục tăng thêm 738 triệu đồng.

Để có một cái nhìn chung nhất về hiệu quả kinh doanh của Công ty ta cần đi vào phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp thông qua hai chỉ tiêu: Tỷ suất sinh lời tài sản (ROA) và tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE):

Bảng 2.7: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH TẾ TỔNG HỢP

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Tổng tài sản	29,882	32,024	34,528	2,142	7%	2,504	8%
Vốn chủ sở hữu	9,940	11,343	12,083	1,403	14%	740	7%
Lợi nhuận sau thuế	2,272	2,108	1,820	-164	-7%	-288	-14%
ROA	0.08	0.07	0.05	-0.01	-13%	-0.01	-20%

ROE	0.23	0.19	0.15	-0.04	-19%	-0.04	-19%
------------	------	------	------	-------	------	-------	------

+ *Tỷ suất sinh lời tài sản (ROA):* đo lường hiệu quả hoạt động của một công ty trong việc sử dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận sau khi đã trừ đi thuế, không phân biệt được hình thành bởi nguồn vốn vay hay vốn chủ sở hữu.

Qua bảng trên ta thấy ROA có xu hướng giảm qua các năm với tốc độ nhanh hơn:

Năm 2008, ROA là 0.08 lần, nó phản ánh cứ 100 đồng tài sản được sử dụng vào hoạt động kinh doanh thì thu được 8 đồng lợi nhuận sau thuế.

Năm 2009, ROA giảm 0.01 lần tương đương với tỷ lệ giảm 13% so với năm 2008.

Năm 2010, ROA tiếp tục giảm 0.02 lần tương đương với tỷ lệ giảm 23% so với năm 2009

Với số liệu như trên ta thấy việc đầu tư tài sản vào sản xuất kinh doanh chưa đem lại hiệu quả . Ta đi phân tích những yếu tố tác động đến ROA:

Bảng 2.8: PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN ROA

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu	0.054	0.053	0.039	-0.001	-2%	-0.014	-27%
Doanh thu / Tổng tài sản	1.402	1.237	1.305	-0.165	-12%	0.067	5%
ROA (1*2)	0.08	0.07	0.05	-0.010	-13%	-0.02	-23%

Năm 2009 ROA giảm 0.01 lần là do hiệu quả sử dụng vốn giảm, vòng quay vốn giảm 0.165 vòng, bên cạnh đó hiệu quả tiết kiệm chi phí giảm làm cho tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giảm 0.001 lần.

Năm 2010, Công ty đã có nỗ lực trong việc nâng cao hiệu quả tiết kiệm chi phí nên vòng quay vốn tăng 0.067 vòng, nhưng Công ty chưa có biện pháp trong việc sử dụng chi phí làm cho tỷ suất lợi nhuận tiếp tục giảm 0.014 lần. Do

đó, ROA giảm 0.02 lần so với năm 2009

+ *Tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu*: Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn đầu tư của chủ sở hữu vào Công ty đem lại cho chủ sở hữu bao nhiêu đồng lợi nhuận sau khi trừ thuế thu nhập doanh nghiệp.

Giống như ROA, ROE cũng liên tục giảm trong giai đoạn 2008 – 2010, cụ thể:

Năm 2008, ROE là 0.23 lần, tức là với 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào sản xuất kinh doanh thì sẽ đem lại cho Chủ sở hữu 23 đồng.

Năm 2009, ROE giảm 0.04 lần tương đương với tỷ lệ giảm 19% so với năm 2008.

Năm 2010, ROE tiếp tục giảm 0.04 lần tương đương với tỷ lệ giảm 22% so với năm 2009

Ta thấy, trong 3 năm 2008, 2009, 2010 Chủ sở hữu liên tục đầu tư thêm vốn vào sản xuất kinh doanh, nó càng chứng tỏ việc đầu tư thêm vốn vào sản xuất kinh doanh của chủ sở hữu là chưa hợp lý. Để hiểu rõ hơn, ta phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới ROE dưới đây:

Bảng 2.9: PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN ROE

Đơn vị: triệu

đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Nợ phải trả	19,886	20,608	22,361	722	4%	1,753	9%
Tổng vốn	29,882	32,024	34,528	2,142	7%	2,504	8%
Hệ số nợ(1/2)	66.5%	64.4%	64.8%	-2.2%	-3%	0.4%	1%
H/s đòn bẩy tài chính (1/(1-h/s nợ))	299%	281%	284%	-18.4%	-6%	3.3%	1%

Qua bảng phân tích trên, ta thấy ROE giảm là do ROA giảm, đồng thời đòn bẩy tài chính giảm. Cụ thể:

Năm 2009, nguyên nhân chủ yếu dẫn đến ROE giảm 0.04 lần là do ROA giảm 0.01 lần, đồng thời hệ số đòn bẩy tài chính cũng giảm 301% .

Năm 2010, Công ty đã nâng cao hệ số tài chính bằng việc cải thiện hệ số nợ lên 64.8% tăng 0.4 % so với năm 2009, con số này là quá nhỏ trong khi ROA tiếp tục giảm 0.01 lần so với năm 2009. Do đó ROE tiếp tục giảm 0.03 lần tương đương với 19% so với năm 2009.

2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Hoạt động kinh doanh đòi hỏi phải có vốn đầu tư. Có thể nói rằng, vốn là tiền đề cho mọi hoạt động của công ty.

Vốn kinh doanh phải có trước khi diễn ra các hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong điều kiện hiện nay, doanh nghiệp có thể vận dụng các hình thức huy động và đầu tư vốn khác nhau để đạt mức sinh lời cao nhất nhưng vẫn làm trong khuôn khổ của pháp luật.

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp được biểu hiện bằng toàn bộ tài sản của doanh nghiệp bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lời. Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh ta sử dụng bảng sau:

Bảng 2.10: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	$\Delta\%$	Δ	$\Delta\%$
Lợi nhuận trước thuế	2,272	2,108	2,427	-164	-7%	319	15%
Doanh thu thuần	41,892	39,625	45,057	-2,267	-5%	5,432	14%
Vốn kinh doanh bình quân	29,882	30,953	33,276	1,071	4%	2,323	8%
Sức sản xuất vốn kinh doanh(2/3)	1.40	1.28	1.35	-0.122	-9%	0.074	6%
Sức sinh lời vốn kinh doanh(1/3)	0.076	0.068	0.073	-0.008	-10%	0.005	7%

Qua bảng phân tích trên ta thấy doanh nghiệp đã sử dụng vốn kinh doanh

chưa hiệu quả vào sản xuất kinh doanh, đồng thời sức sinh lời của vốn kinh doanh cũng giảm. Cụ thể:

+ Sức sản xuất vốn kinh doanh

Năm 2008, Sức sản xuất VKD là 1.40 lần. tức là cứ 100 đồng vốn kinh doanh bỏ ra Công ty sẽ thu về 140 đồng doanh thu

Năm 2009, sức sản xuất VKD giảm 0.12 lần so với năm 2008, nguyên nhân là doanh thu thuần thu được trong năm 2009 giảm 2,266 nghìn đồng cho dù Công ty đã bơm thêm 1,071 triệu đồng VKD.

Năm 2010, sức sản xuất VKD đã có cải thiện tăng lên 0.073 lần tăng 10% so với năm 2009. Đó là do doanh thu thuần năm 2010 tăng 14% và vốn kinh doanh cũng tăng 8% so với năm 2009.

+ Sức sinh lời vốn kinh doanh

Phản ánh cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Giống như doanh thu thuần, lợi nhuận trước thuế năm 2009 giảm 5% so với năm 2008 nhưng sang năm 2010 lại tăng 15% so với năm 2009. Do đó, sức sinh lời VKD trong giai đoạn 2008-2010 diễn biến như sau:

Năm 2008, sức sinh lời VKD là 0.076 lần

Năm 2009, Sức sinh lời VKD là 0.068 lần. giảm 0.008 lần so với năm 2008.

Năm 2010, sức sinh lời VKD là 0.073 lần, tăng 0.005 lần so với năm 2009.

Như vậy, Công ty đã có những cố gắng để cải thiện hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh, Công ty cần tiếp tục phát huy để nâng cao sức sản xuất VKD và Sức sinh lời VKD.

2.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định và tài sản cố định

Vốn cố định là số vốn đầu tư để mua sắm, xây dựng hay lắp đặt tài sản cố định hữu hình và vô hình. Số vốn này nếu được sử dụng hiệu quả thì sẽ không mất đi mà doanh nghiệp sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ sản phẩm hay dịch vụ của mình

Đặc biệt đối với các doanh nghiệp sản xuất thì vốn cố định nói chung, tài sản cố định nói riêng có ý nghĩa rất quan trọng trong quá trình sản xuất. Để đánh giá tình hình sử dụng vốn cố định và tài sản cố định ta sẽ sử dụng bảng sau:

Bảng 2.11: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VCD VÀ TSCĐ

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Doanh thu thuần	41,892	39,625	45,057	(2,267)	-5%	5,432	14%
VCD bình quân	5,712	5,367	5,495	(346)	-6%	129	2.4%
Lợi nhuận sau thuế	2,272	2,108	1,820	(164)	-7%	-288	-14%
Nguyên giá bình quân TSCĐ	6,054	6,258	6,939	204	3%	681	11%
Hiệu suất sử dụng VCD	7.33	7.38	8.20	0.05	1%	0.82	11.0%
Tỷ suất lợi nhuận VCD	40%	39%	33%	0%	-1%	-6%	-16%
Hiệu suất sử dụng TSCĐ	6.92	6.33	6.49	(0.59)	-8%	0.16	2.5%
Sức sinh lời của TSCĐ	38%	34%	26%	-4%	-10%	-7%	-22%
Suất hao phí TSCĐ	14%	16%	15%	1%	9%	0%	-2%
Tỷ suất đầu tư TSCĐ	20.3%	20.2%	20.9%	-0.04%	0.21%	0.64%	3.14%

Dựa vào bảng tình hình sử dụng vốn cố định (VCD) và tài sản cố định (TSCĐ) ta thấy có nhận xét sau:

+ *Hiệu suất sử dụng VCD:*

Qua 3 năm hiệu suất sử dụng VCD của Công ty cổ phần Đúc 19-5 có sự biến động theo chiều hướng tăng, nhưng tốc độ giảm dần. Năm 2008, hiệu suất sử dụng VCD là 7,33 lần. Sang năm 2009, 2010 tiếp tục tăng, tương ứng là 0.26 lần và 0.83 lần.

Với hiệu suất sử dụng VCD của năm 2008 là 7.33 lần và giá trị VCD bình quân năm 2009 là 5,216 triệu đồng thì doanh thu đạt được là:

$$7.33 \times 5,216 = 38,257 \text{ (triệu đồng)}$$

Tuy nhiên, trong thực tế năm 2008 doanh thu của Công ty đạt được là 39,625 triệu đồng, như vậy sự tăng lên của hiệu suất sử dụng VCD đã làm tăng doanh thu của Công ty một lượng là 1,368 triệu đồng

Tương tự, năm 2010 với hiệu suất sử dụng VCD tăng lên 0.83 lần đã làm cho doanh thu năm 2010 tăng lên 4 triệu đồng so với doanh thu lý thuyết nếu hiệu suất sử dụng VCD của năm 2009 và số VCD bình quân của năm 2010.

Ta thấy với hiệu suất sử dụng VCD tăng lên cho thấy Công ty có sự quan tâm đến việc sử dụng hiệu quả VCD vào sản xuất kinh doanh, cần tiếp tục phát huy.

+ Sức sinh lời của vốn cố định:

Năm 2009 nếu Công ty bỏ vào quá trình sản xuất kinh doanh 100 đồng vốn cố định bình quân thì sẽ đem lại 31 đồng lợi nhuận, còn năm 2010 số đồng lợi nhuận mà Công ty nhận được là 32 đồng. Tức là sức sinh lời của vốn cố định đã tăng 1 đồng.

Như vậy công ty đã sử dụng hiệu quả vốn cố định vào sản xuất kinh doanh đem mang lại ngày càng nhiều lợi nhuận.

+ Hiệu suất sử dụng tài sản cố định:

Với 100 đồng TSCĐ bỏ ra năm 2008 thu về 692 đồng doanh thu; năm 2009 công ty chỉ thu được 633 đồng; năm 2010 là 627 đồng. Ta thấy hiệu suất sử dụng TSCĐ liên tục giảm qua các năm: năm 2009 so với năm 2008 giảm 59 đồng; năm 2010 so với năm 2009 giảm 6 đồng, nhưng tốc độ có xu hướng giảm cho thấy công ty cũng đã có sự quan tâm đến việc sử dụng TSCĐ.

+ Sức sinh lời tài sản cố định:

Giống như hiệu suất sử dụng tài sản cố định, sức sinh lời tài sản cố định cũng giảm qua các năm: năm 2008 là 28%; năm 2009 là 25%; năm 2010 là 24%.

Tuy doanh thu và lợi nhuận năm 2010 đều tăng so với năm 2009 nhưng hiệu suất và sức sinh lời TSCĐ vẫn giảm, đó là tốc độ tăng của chúng chậm hơn tốc độ tăng của TSCĐ. Cho thấy sự đầu tư tài sản cố định của công ty chưa mang lại hiệu quả.

Với tỷ trọng hơn 60% trong vốn cố định sự tăng giảm của tài sản cố định có ý nghĩa rất lớn, nhìn vào bảng cân đối kế toán ta thấy tài sản cố định năm 2010 đã giảm 640 triệu đồng do đó vốn cố định bình quân giảm 20 triệu đồng. Ta nhận thấy nguyên giá tài sản cố định tăng mà tài sản cố định lại giảm, đó là do số tài sản cố định mà công ty có đầu tư dung cho khối văn phòng có giá trị nhỏ, còn tài sản cố định có giá trị lớn lại nằm ở bộ phận sản xuất đã lạc hậu và sắp khấu hao hết. Đây chính là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến hiệu suất và sức sinh lời tài sản cố định giảm. Công ty cần đầu tư thay đổi công nghệ để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đem lại lợi nhuận cao.

2.2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là số vốn cần thiết đảm bảo cho doanh nghiệp dự trữ các loại tài sản lưu động nhằm đáp ứng mọi nhu cầu cơ bản của doanh nghiệp. Trong quá trình sản xuất kinh doanh VLD là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, mỗi doanh nghiệp cần phải xác định nhu cầu VLD sao cho phù hợp với tính chất và quy mô sản xuất kinh doanh để hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả.

Để phân tích hiệu quả sử dụng VLD của Công ty ta sử dụng các chỉ tiêu: Số vòng quay VLD, mức đảm nhiệm VLD, mức doanh lợi VLD, độ dài vòng quay VLD

Bảng 2.12: TÌNH HÌNH SỬ VỐN LƯU ĐỘNG

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Doanh thu thuần	41,892	39,625	45,057	,267)	-5%	5,432	14%
Lợi nhuận trước thuế	2,272	2,108	2,427	(164)	-7%	319	15%
Vốn lưu động bq	24,170	25,587	27,781	1,417	6%	2,195	9%
Tiền	1,973	2,254	3,370	281	14%	1,116	50%
Các khoản phải thu	8,611	9,826	10,212	1,215	14%	386	4%
Hàng tồn kho	7,522	7,763	8,200	241	3%	437	6%
Sức sinh lời vốn lưu động	0.09	0.08	0.09	(0.012)	-12%	0.005	6%

Số vòng quay vốn lưu động	1.73	1.55	1.62	(0.185)	-11%	0.073	5%
Thời gian luân chuyển VLD	208	232	222	25	12%	-10	-5%

+ *Số vòng quay vốn lưu động:*

Qua bảng số liệu, ta thấy số vòng quay vốn lưu động của Công ty có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2008 số vòng quay vốn lưu động là 1.64 vòng, thì sang năm 2009 là 1.51 vòng, giảm 0.13 vòng tương ứng là 8%. Nếu năm 2008 cứ 100 VLD tạo ra được 164 đồng doanh thu thì sang năm 2009 là 151 đồng. Để đạt được doanh thu năm 2009 và với số vòng quay VLD của năm 2008 cần một lượng VLD là:

$$39,625 : 1.64 = 22,864 \text{ (triệu đồng)}$$

Nhưng trong thực tế công ty đã sử dụng 25,589 triệu đồng VLD, như vậy Công ty sử dụng lãng phí được một lượng VLD là 2,724 triệu đồng .

Năm 2010, số vòng quay VLD của Công ty là 1.62 vòng, giảm tăng 0,11 vòng tương ứng với tỷ lệ 8% so với năm 2009. Với số vòng quay VLD năm 2008 để đạt được doanh thu năm 2009 cần lượng VLD là:

$$45,057 : 1.51 = 29,097 \text{ (triệu đồng)}$$

Nhưng trong thực tế công ty đã sử dụng 27,784 triệu đồng VLD, như vậy Công ty đã tiết kiệm được một lượng VLD là 1,312 triệu đồng .

Ta thấy rằng trong năm 2009 với số VLD đầu tư thêm vào sản xuất kinh doanh là 1,417 triệu đồng chưa mang lại hiệu quả, sang năm 2010 công lại tiếp tục đầu tư thêm 2,194 triệu đồng và cùng với những chính sách sử dụng VLD hợp lý, dần mang lại hiệu quả cao, cho thấy sự nỗ lực của Công ty trong công tác quản lý VLD.

+ *Sức sinh lời vốn lưu động:*

Năm 2008, mức doanh lợi VLD là 0,10 lần, nghĩa là khi đầu tư 100 đồng VLD sẽ thu được 10 đồng lợi nhuận. Sang năm 2009, mức doanh lợi VLD của Công ty có giảm so với năm 2008, giảm 0.02 lần hay giảm 14%. Năm 2010 thì mức doanh lợi VLD của Công ty tiếp tục giảm 0.01 lần hay giảm 5% so với năm 2008 và đạt 0,07 lần, có nghĩa là Công ty đầu tư 100 đồng VLD sẽ tạo ra 8 đồng lợi nhuận.

2.2.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Để tiến hành nghiên cứu phân tích hiệu quả sử dụng lao động của Công ty, chúng ta cần xem xét trên ba yếu tố đó là “năng suất lao động”, “sức sản xuất của lao động”, “sức sinh lợi của lao động”. Các chỉ tiêu này cho phép chúng ta biết được khả năng sản xuất và khả năng sinh lợi của lực lượng lao động sống của doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh thông qua mối liên hệ giá trị thu được trên từng lao động.

Trong 3 năm 2008-2009-2010 số lượng lao động có sự biến động như sau: Năm 2008 số lượng lao động là 187 người nhưng sang năm 2009 do có một số lao động đến tuổi về hưu đồng thời do việc làm ít nên số lượng lao động chỉ còn 180 người; năm 2010 đã tăng thêm 10 người so với năm 2009 do số lượng đơn đặt hàng tăng đòi hỏi cần bổ sung thêm lao động.

Chúng ta đi sâu vào phân tích bảng sau để thấy rõ tình hình sử dụng lao động tại Công ty Cổ phần Đúc 19-5:

Bảng 2.13: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG
Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Số lượng LĐ	115	110	118	(5)	-4%	8	7%
DTThuần	41,892	39,625	45,057	(2,267)	-5%	5,432	14%
LNTT	2,272	2,108	2,427	(164)	-7%	319	15%
TSCĐ	3,013	2,672	2,575	(341)	-11%	(97)	-4%
Quỹ lương	2,653	2,491	3,010	(162)	-6%	519	21%
Doanh lợi LĐ (3/1)	20	19	21	(1)	-3%	1	7%
Năng suất LĐ (2/1)	364	360	382	(4)	-1%	22	6%
H/s cơ giới hóa (4/1)	26	24	22	(2)	-7%	(2)	-10%
DT/quỹ lương	15.79	15.91	14.97	0.12	1%	(0.94)	-6%
Hiệu quả sử dụng tiền lương (3/5)	0.86	0.85	0.81	(0.01)	-1%	(0.04)	-5%

+ *Doanh lợi lao động:*

Trong năm 2008 cứ mỗi lao động tạo ra 20 triệu đồng lợi nhuận trước thuế.

Năm 2009, doanh lợi lao động là: 19 triệu đồng, giảm 1 triệu đồng so với năm 2008. Nguyên nhân là do tốc độ giảm của lợi nhuận trước thuế là 7% nhanh hơn tốc độ giảm của số lượng lao động là 4% .

Năm 2010 doanh lợi lao động lại tăng 2 trăm đồng, như vậy mỗi lao động đã đem lại thêm cho công ty 2 triệu đồng so với năm 2009.

+ *Năng suất lao động:* là chỉ tiêu chất lượng thể hiện hiệu quả hoạt động có ích của người lao động được đo bằng số lượng sản phẩm sản xuất ra trong một đơn vị thời gian hay lượng thời gian hao phí để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm.

Năm 2008, năng suất lao động là 364 triệu đồng.

Năm 2009 năng suất lao động của Công ty giảm 3% so với so với năm 2008 , mỗi lao động chỉ tạo ra 360 triệu đồng. nguyên nhân chủ yếu là do đơn đặt hàng ít dẫn đến công việc ít .năm 2010 doanh thu bình quân một lao động của Công ty tăng 8% so với năm 2001 và tăng thêm 23,7% so với năm 2001.

Năm 2010, do khối lượng công việc tăng lên đã làm cho năng suất lao động tăng lên 21 triệu đồng.

Qua thống kê các số liệu trên ta thấy trong 3 năm 2008, 2009 và 2010. Năm 2009 do yếu tố khách quan cùng việc điều chỉnh, phân bố cơ cấu lao động chưa hợp lý nên doanh lợi và doanh thu trên một lao động giảm nhưng năm 2010 công ty đã có biện pháp cụ thể để giải quyết việc làm và sử dụng lao động có hiệu quả.

+ *Doanh thu/ quỹ lương:* có nghĩa là nếu bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

Trong 3 năm, doanh thu/ chi phí tiền lương của Công ty có sự biến động:

Năm 2008 là 15.91 lần, tăng 0.12 lần hay tăng 2% so với năm 2008, có sự tăng lên của chỉ tiêu này là do tốc độ tăng của doanh thu cao hơn tốc độ tăng của chi phí tiền lương;

Nhưng sang năm 2010 chỉ tiêu này lại giảm xuống 0.94 lần hay giảm 10% so với năm 2009 và đạt 14.97 lần, có nghĩa là khi Công ty bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu được 14.97 đồng doanh thu. Nguyên nhân của sự giảm sút này là do tốc độ tăng của doanh thu năm 2010 thấp hơn tốc độ tăng chi phí tiền lương. Vì vậy, Công ty cần có biện pháp đẩy mạnh tiêu thụ để làm tăng doanh thu, đảm bảo cho chỉ tiêu doanh thu/ chi phí tiền lương ổn định qua các năm.

+ Hiệu quả sử dụng tiền lương: Chỉ tiêu này cho thấy chi phí một đồng tiền lương cho người lao động tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Năm 2008, lợi nhuận/ chi phí tiền lương của Công ty là 0,86 lần, có nghĩa là khi Công ty bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu được 0,86 đồng lợi nhuận.

Năm 2009, chỉ tiêu này tăng 0,01 lần hay tăng 1% so với năm 2008. Tuy nhiên, sang năm 2010 đã giảm xuống 0,04 lần hay giảm 5%, đó là do tốc độ tăng của chi phí tiền lương cao hơn tốc độ tăng của lợi nhuận.

2.2.3.6. Phân tích khả năng thanh toán

Bảng 2.14: BẢNG PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA CÔNG TY

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Tài sản ngắn hạn	24,170	27,003	28,559	2,833	12%	1,556	6%
Hàng tồn kho	7,522	7,763	8,200	241	3%	437	6%
Nợ ngắn hạn	18,035	18,038	17,708	3	0%	(330)	-2%
Lãi vay	774	874	829	100	13%	(45)	-5%
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	3,046	2,982	3,256	(64)	-2%	274	9%
Hệ số thanh toán hiện hành(1/3)	1.34	1.50	1.61	0.16	12%	0.12	8%
Hệ số thanh toán nhanh ((1-2)/3)	0.92	1.07	1.15	0.14	16%	0.08	8%
Hệ số thanh toán lãi vay (5/4)	3.94	3.41	3.93	(0.52)	-13%	0.52	15%

Chúng ta cùng phân tích các chỉ số về thanh toán để thấy rõ khả năng tài chính của Công ty:

+ Hệ số thanh toán hiện thời:

Qua các năm hệ số thanh toán hiện thời của Công ty có sự biến động và luôn luôn lớn hơn 1 rất nhiều, điều này thể hiện thể mạnh của Công ty có khả năng đáp ứng các khoản nợ đến hạn là rất tốt, đồng thời còn phản ánh được khả năng tự chủ về tài chính của Công ty, đảm bảo đáp ứng cho chu kỳ SXKD.

- Năm 2008, hệ số thanh toán hiện thời của Công ty là 1.34 lần, có nghĩa là Công ty có 1.34 đồng vốn lưu động có khả năng chuyển đổi thành tiền mặt để thanh toán một đồng nợ ngắn hạn.

- Năm 2009, các khoản nợ ngắn hạn của Công ty giảm xuống nhưng tài sản ngắn hạn lại tăng nên khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty tăng lên, đạt 1.50 lần. Điều này cho thấy khả năng tài chính của Công ty có xu hướng tốt lên, có thể đảm bảo thanh toán được các khoản nợ khi đến hạn.

- Năm 2009, khả năng thanh toán hiện thời của Công ty tiếp tục tăng 0,11 lần tương đương với tỷ lệ 8% so với năm 2008.

Trong thời gian tới Công ty cần duy trì và nâng cao hơn nữa tốc độ tăng của chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện thời để nâng cao khả năng tài chính đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn đồng thời nâng cao uy tín của Công ty trên thương trường.

+ Hệ số thanh toán nhanh:

Hệ số này sẽ cho biết chính xác khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của Công ty.

- Hệ số thanh toán nhanh của Công ty là 0.92 năm 2008 nhỏ hơn 1 cho thấy doanh nghiệp không có khả năng trang trải các khoản nợ đến hạn. sẵn sàng để trả cho một đồng nợ ngắn hạn.

- Năm 2009 công ty đã có sự cân đối giữa hàng tồn kho và các tài sản ngắn hạn khác để đảm bảo khả năng thanh toán nhanh của Công ty, giúp cho hệ số này tăng lên 0.15 lần tức là Công ty có 1.05 đồng tài sản có tính thanh khoản cao để trang trải cho nợ ngắn hạn.

- Năm 2010, hệ số thanh toán nhanh tiếp tục tăng lên 1.15 lần, cho thấy Công ty muốn đảm bảo hơn việc thanh toán các khoản nợ tới hạn.

+ *Hệ số thanh toán lãi vay:*

- Năm 2008, để đảm bảo cho một đồng lãi vay phải trả Công ty có 5.79 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

- Năm 2009, tốc độ tăng của lợi nhuận trước thuế và lãi vay giảm 8% và chậm hơn tốc độ giảm của lãi vay là 10 % so với năm 2008 nên càng giúp đảm bảo hơn cho việc thanh toán các khoản trả lãi từ lợi nhuận là 5.96 lần

- Năm 2010, với việc sử dụng công ty sử dụng đòn bẩy tài chính cao, tỷ số nợ cao làm tăng chi phí lãi vay phải trả đã làm tăng thêm phần rủi ro tài chính cho Công ty và hệ số thanh toán lãi vay giảm 0.56 lần so với năm 2009.

2.3. Đánh giá chung thực trạng của Công ty:

Bảng 2.15: BẢNG ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG CỦA CÔNG TY

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Tổng hợp							
1. ROA	0.05	0.04	0.03	-0.01	-21%	0.00	-11%
2. ROE	0.14	0.11	0.10	-0.04	-26%	-0.01	-10%
Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh (VKD)							
1. Sức sản xuất VKD	1.40	1.28	1.35	-0.12	-9%	0.07	6%
2. Sức sinh lợi VKD	0.048	0.039	0.046	-0.01	-19%	0.01	19%
Hiệu quả sử dụng vốn cố định							
1. Hiệu suất sử dụng VCFĐ	7.33	7.38	8.20	0.05	1%	0.82	11%
2. Sức sinh lợi VCFĐ	0.25	0.22	0.21	-0.026	-10%	-0.01	-7%

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định (VCD)							
1. Sức sản xuất TSCĐ	6.92	6.33	6.49	-0.59	-8%	0.16	3%
2. Sức sinh lời TSCĐ	0.24	0.19	0.17	-0.04	-19%	-0.03	-14%
Hiệu quả sử dụng vốn lưu động (VLĐ)							
1. Sức sinh lời VLĐ	0.06	0.05	0.06	-0.01	-20%	0.008	17%
2. Số vòng quay VLĐ	1.73	1.55	1.62	-0.18	-11%	0.07	5%
3. Thời gian luân chuyển VLĐ	208	232	222	24.75	12%	-10.49	-5%
Hiệu quả sử dụng lao động							
1. Doanh lợi lao động	12	11	13	-1.49	-12%	2.06	19%
2. Năng suất lao động	364	360	382	-4.05	-1%	21.61	6%
3. H/s cơ giới hóa	26	24	22	-1.91	-7%	-2.47	-10%
4. Doanh thu / quỹ lương	15.79	15.91	14.97	0.12	1%	-0.94	-6%
5. Hiệu quả sử dụng tiền lương	0.54	0.48	0.51	-0.06	-10%	0.03	5%
Hệ số thanh toán							
Hệ số thanh toán hiện hành	1.34	1.50	1.61	0.16	12%	0.12	8%
Hệ số thanh toán nhanh	0.92	1.07	1.15	0.14	16%	0.08	8%
Hệ số thanh toán lãi vay	2.85	2.38	2.85	(0.47)	-17%	0.47	20%

2.3.1. Ưu điểm:

Hiệu quả sử dụng và sức sinh lời vốn lưu động tăng trong năm 2010, cho thấy doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả vốn lưu động vào sản xuất kinh doanh.

Doanh nghiệp đã cải thiện tương đối mạnh mẽ tình hình chiếm dụng vốn của khách hàng, khoản phải thu khách hàng đã giảm dần trong năm 2010.

Trong giai đoạn 2008-2010, Công ty liên tục đầu tư thêm tài sản cố định mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh như giá trị tài sản cố định năm 2009 tăng 408,045 triệu đồng, năm 2010 tăng 1,456,266 triệu đồng.

Trong năm 2009-2010, Công ty đã có sự cân đối giữa nợ ngắn hạn và nợ dài hạn, tăng tỷ trọng nợ dài hạn trong tổng nợ để mua sắm tài sản cố định. Với chính sách này đã giúp cho hệ số thanh toán lãi vay tăng lên 0.52 lần.

Công đã có chính sách nhân sự khá phù hợp với số lượng lao động tăng giảm phù hợp, cộng với người lao động làm việc tương đối hiệu quả đem lại doanh lợi và năng suất lao động liên tục tăng qua các năm.

Hệ số thanh toán của Công ty tương đối tốt và liên tục tăng, cho thấy khả năng thanh toán của Công ty luôn có các tài sản đảm bảo vững chắc.

Ta thấy, quỹ lương của Công ty ngày càng tăng trong khi số lượng lao động tăng không đáng kể cho thấy lương bình quân một lao động ngày càng tăng, giúp người lao động luôn đảm bảo đời sống để công tác tốt.

2.3.2. Những hạn chế của công ty:

Bên cạnh những ưu điểm đạt được công ty còn có một số hạn chế sau:

Tỷ suất sinh lợi nhuận trên tài sản ROA liên tục giảm phản ánh việc sử dụng tài sản vào hoạt động kinh doanh không mang lại hiệu quả.

Công ty đã tăng việc sử dụng vốn chủ sở hữu vào sản xuất kinh doanh tương đương với việc giảm mức độ tác động của đòn bẩy kinh doanh đã làm cho ROE giảm trong năm 2009 và 2010.

Sức sinh lời vốn cố định và tài sản cố định của doanh nghiệp thấp và giảm mạnh cụ thể, năm 2010 giảm 0.06 lần; còn sức sinh lời TSCĐ tương tự giảm 0.04 lần và 0.07 lần qua 2 năm 2009-2010. Cho dù Công ty đã tập trung đầu tư thêm tài sản cố định. Nguyên nhân là do Công ty đầu tư chưa đúng chỗ không đem lại hiệu quả.

Nhìn lại bảng cân đối kế toán ta thấy , nguyên giá tài sản cố định tăng nhưng giá trị tài sản cố định lại giảm, cho thấy hầu hết các tài sản cố định lớn đã cũ hầu hao sắp hết . Doanh nghiệp cần đầu tư cho các tài sản cố định này. Hệ số cơ giới hóa giảm càng nhấn mạnh cho việc đầu tư máy móc thiết bị là cần thiết.

Hiệu quả sử dụng chi phí vẫn chưa cao. Vẫn diễn ra tình trạng sử dụng lãng phí chi phí tại doanh nghiệp, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp: tốc độ tăng của nó nhanh chóng mặt. Năm 2009, trong khi tất cả các loại chi phí và doanh thu, lợi nhuận đều giảm thì chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 8% so với năm 2008; năm 2010 tốc độ tăng nhanh hơn 26% so với năm 2009 nhanh hơn tốc độ tăng của doanh thu và lợi nhuận.

Tóm lại trong những năm tới doanh nghiệp cần đẩy mạnh mọi hoạt động của mình để tăng doanh thu, dẫn đến tăng lợi nhuận, tăng thu nhập cho người lao động... như vậy sẽ tạo niềm tin cho người lao động cũng như khách hàng và các tổ chức tài chính nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

PHẦN III:

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÚC 19-5

3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công ty:

Muốn nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng và hiệu quả kinh tế xã hội nói chung luôn luôn là mục tiêu của mọi doanh nghiệp. Đó là một vấn đề cấp bách đối với bất kì một doanh nghiệp nào hoạt động trong cơ chế thị trường hiện nay.

Đối mặt với những khó khăn khi mới cổ phần hóa, với những cạnh tranh mạnh mẽ của cơ chế thị trường, nhưng công ty cũng đã đứng vững và dần khẳng định mình. Với đội ngũ lãnh đạo giàu kinh nghiệm, cộng với sự thừa kế về lịch sử hoạt động sản xuất kinh doanh trên 40 năm của Công ty Cổ phần Đúc 19-5, do đó Công ty đã phát huy tốt ưu thế của mình, sản xuất và cung cấp sản phẩm đúc các chi tiết bằng gang, thép và kim loại khác với chất lượng đúc tốt, độ chính xác cao cho khách hàng.

Tuy có những ưu thế như vậy, nhưng Công ty vẫn phải đang đối mặt với những khó khăn về sự biến động của nền kinh tế cùng với tốc độ thay đổi khoa học công nghệ đã làm ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất cũng như hiệu quả kinh doanh của Công ty.

3.1.1. Mục tiêu của Công ty:

- Thường xuyên nâng cao chất lượng sản phẩm
- Luôn tạo lòng tin và chữ tín với khách hàng.
- Mở rộng thị trường ra nước ngoài.
- Phục vụ kịp thời nhu cầu của khách hàng.
- Giải quyết công ăn việc làm ổn định cho người lao động
- Thân thiết với môi trường.

3.1.2. Những định hướng thực hiện mục tiêu của Công ty:

- Giữ chân khách hàng truyền thống có khối lượng lớn, bên cạnh đó luôn tìm kiếm những khách hàng mới.
- Đầu tư máy móc thiết bị mới tiên tiến phù hợp với trình độ sản xuất
- Chăm lo, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, ổn định đời sống và thu nhập cho người lao động.
- Cải thiện môi trường làm việc, điều kiện cho cán bộ công nhân viên.

Qua quá trình tìm hiểu và phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, em đề xuất hai biện pháp sau:

❖ *Biện pháp I: Ứng dụng công nghệ Đúc Furan vào sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao công suất và tiết kiệm chi phí.*

❖ *Biện pháp II: Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp.*

❖ *Biện pháp III: Tăng số giờ làm việc thực tế nhằm tăng năng suất lao động.*

3.2. Ứng dụng công nghệ Đúc Furan vào sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao công suất và tiết kiệm chi phí.

3.2.1. Cơ sở của giải pháp

Năm 2009 và 2010 công ty liên tục đầu tư tài sản cố định, ta có thể nhận thấy qua bảng cân đối kế toán ta nhận thấy nguyên giá tài sản cố định: Năm 2009 tăng 408 triệu đồng; năm 2010 tiếp tục tăng 956 triệu đồng. Nhưng tốc độ tăng của nó chậm hơn tốc độ tăng của hao mòn lũy kế, vậy nguyên nhân do đâu? Dưới đây là bảng theo dõi tình hình sử dụng tài sản cố định tại các bộ phận của Công ty:

Bảng 3.1: BẢNG KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				2009/2008	2010/2009
1. Bộ phận sản xuất:					
- Nguyên giá	5221	5340	5732	119	392
- Hao mòn lũy kế	-2414	-3314	-4215	-900	-901
2. Bộ phận quản lý doanh nghiệp:					
- Nguyên giá	481	752	1045	271	293
- Hao mòn lũy kế	-371	-182	-354	189	-172
3. Bộ phận bán hàng:					
- Nguyên giá	352	370	642	18.045	271.266
- Hao mòn lũy kế	-257	-295	-273	-38.04	22.04

Ta có thể nhận thấy, giá trị tài sản cố định mà Công ty đầu tư thêm đều tập trung ở bộ phận quản lý doanh nghiệp và bán hàng, còn bộ phận sản xuất tài sản cố định khấu hao gần hết, cần đầu tư mới.

Với ngành nghề kinh doanh chính là đúc gang, đúc thép đáp ứng phần nào cho nhu cầu sản xuất cho ngành công nghiệp. Do vậy công nghệ đúc chính là yếu tố quyết định để tạo ra sự thành công cho Công ty. Hiện nay, công nghệ đúc mà công ty đang sử dụng là công nghệ đúc khuôn khô, khá phổ biến ở Việt Nam vì nó có chi phí đầu tư thấp. nhưng hiện nay chúng có rất nhiều nhược điểm:

- Độ dư gia công lớn, bề mặt xấu
- Khó phá khuôn do có độ toi kém, cơ giới hóa thấp => Tốn nhân công, chi phí tiền lương tăng.
- Độ bền hỗn hợp thấp => Chất lượng sản phẩm thấp, giá bán không cao.
- Phù hợp đúc sản phẩm với số lượng nhỏ, trọng lượng SP lớn => không đa dạng sản phẩm.
- Chi phí môi trường (do không tái sinh được nên chi phí đổ thải cao)

• Chi phí cho 1 tấn cát làm khuôn: 961.000VND/tấn (7% nước thủy tinh, 20kg CO₂ cho 1 T cát)

Với tình hình như vậy, Em xin đưa ra giải pháp thay đổi công nghệ và đổi mới dây chuyền sản xuất. Công nghệ mà em đưa ra là Công nghệ đúc Furan:

Trong các công nghệ làm khuôn tự đông cứng, nhựa Furan đóng vai trò quan trọng nhất hiện nay trên thế giới. Dùng làm khuôn và lõi để đúc đơn chiếc và hàng loạt các phôi gang, gang cầu, thép, thép hợp kim có trọng lượng từ vài kg đến trên 200 tấn.

Phôi có kích thước chính xác cao, bề mặt sản phẩm đẹp, khuôn có độ ổn định về nhiệt cao, khả năng thoát khí tốt, khuôn có thể để rất lâu, kỹ năng thao tác đơn giản, linh hoạt trong sản xuất, năng suất cao.

3.2.2. Nội dung của giải pháp:

Để có thể giảm thiểu các chi phí và rủi ro trong các hoạt động giao dịch mua - bán công nghệ, chúng tôi đã tìm đến Cesti.com – Mạng thông tin khoa học và công nghệ TP. HCM cùng với sự hỗ trợ của Cesti và qua nghiên cứu, tìm hiểu chúng tôi lựa chọn dây chuyền công nghệ của hãng Omega Foundry Machinery (Anh Quốc).

- Phương thức thực hiện: Chuyển giao công nghệ toàn phần với sự hỗ trợ của chuyên gia của Anh Quốc.

1/ Vốn đầu tư ban đầu:

a. Tài sản cố định:

Chuyển giao công nghệ (CGCN) sẽ được thực hiện ở các mặt sau đây:

+ *Máy móc thiết bị:*

- Máy trộn cát liên tục = 700 triệu đồng
- Bàn rung nén cát = 400 triệu đồng
- Hệ thống vận chuyển khuôn = 800 triệu đồng
- Hệ thống tái chế cát = 1000 triệu đồng
- => Tổng = 2900 triệu đồng

+ *Chi phí lắp đặt và chạy thử*: 300 triệu đồng

+ *Chi phí chuyển giao công nghệ*:

Hợp đồng chuyển giao công nghệ sẽ thực hiện một lần. Giá thanh toán cho việc chuyển giao công nghệ bao gồm cả quyền hạn và trách nhiệm của các bên trong việc chuyển giao công nghệ bằng 20% lợi nhuận sau thuế thu được từ việc tiêu thụ sản phẩm được sản xuất ra sử dụng công nghệ được chuyển giao. Nếu lợi nhuận sau thuế tăng khoảng 25% năm với lợi nhuận sau thuế năm 2010 là 1,820 triệu đồng, ta có giá thanh toán việc CGCN sẽ là:

$$20\% * (1,820 * 25\%) = 91 \text{ triệu đồng}$$

Bên cạnh, đó Công ty sẽ phải chi trả phí cung cấp thông tin tư vấn CGCN bằng 3% trị giá trị thiết bị công nghệ chuyển giao công nghệ:

$$3\% * 2900 \text{ triệu đồng} = 87 \text{ triệu đồng.}$$

+ *Chi phí thuê chuyên gia*:

Thuê 2 chuyên gia từ Anh Quốc sang giám sát và hướng dẫn công nhân cách thức vận hành trong thời gian 3 tháng. Chi phí dự trù cho 1 người bao gồm:

- Lương theo hợp đồng lao động = 60 triệu đồng * 2 * 3
- => Tổng = 360 triệu đồng

+ *Chi phí đào tạo nhân viên*:

Đối với công tác đào tạo công nhân làm việc với công nghệ mới, Công ty đồng thời đào tạo trong công việc và ngoài công việc, chúng được triển khai như sau:

Mở lớp huấn luyện cho công nhân thuộc phân xưởng đúc của Công ty trong thời gian một tháng. Số lượng lao động tham gia đào tạo là 20 người, đối tượng là kỹ sư, quản đốc, tổ trưởng và những lao động có kinh nghiệm lâu năm.

Vậy chi phí đào tạo bao gồm:

- Chi phí bồi dưỡng cho công nhân = 20 * 50,000 đồng * 24
- Chi phí thuê giáo viên hướng dẫn = 5h * 150,000 đồng * 24
- Chi phí khác phục vụ cho việc đào tạo = 2 triệu đồng

=> Tổng = 44 triệu đồng

Các công nhân đã tham gia khóa đào tạo của Công ty có trách nhiệm hướng dẫn những người còn lại. Đồng thời, chúng ta phải tận dụng những kiến thức mà các chuyên gia hướng dẫn trong công việc.

b, Vốn lưu động ròng:

Công ty dự kiến vốn lưu động ròng bằng 15% giá trị vốn cố định:

$$15\% * 3782 = 567 \text{ triệu đồng}$$

Bảng 3.2: BẢNG THỐNG KÊ VỐN ĐẦU TƯ BAN ĐẦU

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Số tiền
1, Tài sản cố định	3782
- Máy móc thiết bị	2900
- Chi phí lắp đặt và chạy thử	300
- Chi phí chuyển giao công nghệ	178
- Thuê chuyên gia nước ngoài	360
- Công tác đào tạo nhân viên	44
2, Vốn lưu động ròng	567
3, Tổng	4349

- Máy móc thiết bị hầu hết có tuổi thọ dưới 10 năm, do đó khi sử dụng cách tính khấu hao theo ACRS thì máy móc thiết bị có thời gian khấu hao là 5 năm.

- Công ty sẽ áp dụng phương pháp tính khấu hao đều cho tài sản cố định.

- Sau 5 năm sử dụng tài sản cố định dự kiến sẽ được thanh lý với giá là 1200 triệu đồng.

2/ Chi phí hoạt động:

Số lượng lao động cần thiết để vận hành máy móc thiết bị là 45 người
Nguyên liệu chính là cát làm khuôn gồm nhựa Furan và axit.

Máy móc, thiết bị hoạt động sử dụng điện năng và dây chuyền hoạt động liên

tục. Một phần điện năng sử dụng để duy trì hoạt động của máy móc, một phần sẽ biến đổi theo sản lượng.

Do đó, chi phí hoạt động bao gồm:

+ *Chi phí biến đổi:*

- Chi phí tiền lương = 0.67 triệu đồng/ tấn sản phẩm

- Chi phí cát làm khuôn (nhựa Furan và axit) cho 1 tấn sản phẩm là 5 tấn cát,

Chi phí cho 1 tấn cát làm khuôn: 540,000 đồng/tấn.

$$5 * 0.540 \text{ triệu đồng} = 2.700 \text{ (triệu đồng)}$$

- Chi phí điện năng/ tấn sản phẩm:

THIẾT BỊ	CÔNG SUẤT
Phần làm khuôn:	
1. Mô tơ chính	4 kw
2. Mô tơ bơm	0.43 kw
Tải trọng	995kg
Phần xử lý và tái chế cát:	4.6 kW
Tải trọng	500kg

(Nguồn: Hãng Omega Foundry Machinery - Anh Quốc)

Điện năng sản xuất 1 tấn sản phẩm là:

$$(4 + 0.43) / 0.995 + 4.6 / 0.5 = 13.65 \text{ kw/ tấn}$$

Chi phí điện năng, với giá điện sản xuất áp dụng cho công ty ở mức công suất 6kw – 12 kw là 1,883 đồng/ kwh.

$$13.65 * 24 * 1,883 = 617,000 \text{ đồng} = 0.617 \text{ triệu đồng.}$$

+ *Chi phí cố định* (chi phí bảo trì, bảo dưỡng..) dự kiến là 150 triệu đồng.

Bảng 3.3: BẢNG THỐNG KÊ CHI PHÍ ĐỂ ĐÚC 1 TẤN SẢN PHẨM

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Số tiền
1, Chi phí biến đổi (1 tấn sp)	3,977
- Chi phí tiền lương	0,66
- Chi phí cát làm khuôn	2,700
- Chi phí điện năng	0,617
2, Chi phí cố định/ năm	150

3/ Dự tính doanh thu:

- Công suất thực tế của dây chuyền này là 2500 tấn / năm. Công ty dự tính sẽ chỉ sản xuất 80% công suất vào năm đầu, năm 2 hoạt động với 90%, những năm còn lại duy trì với công suất 95%.

- Sau khi áp dụng công nghệ mới này doanh thu sẽ đúng bằng công suất kế hoạch mà công ty đã đề ra. Và tỷ lệ cấu thành của khâu đúc trong giá trị sản phẩm là 20%

Bảng 3.4: DỰ TÍNH DOANH THU SAU KHI THAY ĐỔI CÔNG NGHỆ

Đơn vị: triệu đồng

Năm	Doanh thu	Doanh thu tăng lên do công nghệ mới
Năm 1	48000	9600
Năm 2	54000	10800
Năm 3	57000	11400
Năm 4	57000	11400
Năm 5	57000	11400

4/ Dự kiến nguồn huy động vốn:

Công ty sẽ huy động vốn theo 2 cách:

+ Huy động 60% tổng vốn đầu tư là vốn chủ sở hữu. Dựa vào lãi suất ngân hàng là 23%/ năm, cũng với lãi suất yêu cầu của chủ sở hữu nên lãi suất chiết khấu được lựa chọn là 28%/ năm.

+ Huy động số vốn còn lại bằng cách đi vay ngân hàng với lãi suất là 23%/năm, với gốc vay trả đều hàng năm. Vậy ta có bảng tính trả gốc và lãi vay:

Bảng 3.5: BẢNG TÍNH TRẢ GỐC VÀ LÃI VAY

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	Dư nợ đầu kỳ	Trả lãi vay	Trả gốc vay	Tổng trả	Dư nợ cuối kỳ
1	1740	400	348	748	1392
2	1392	320	348	668	1044
3	1044	240	348	588	696
4	696	160	348	508	348
5	348	80	348	428	0

3.2.3. Kết quả của giải pháp:

Bảng 3.6: BẢNG TÍNH DÒNG TIỀN CỦA DỰ ÁN

Đơn vị: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	Gốc vay trả hàng năm bằng nhau				
	Năm1	Năm2	Năm3	Năm4	Năm5
DT bán hàng	10560	11880	12540	12540	12540
VAT đầu ra	960	1080	1140	1140	1140
DT thuần	9600	10800	11400	11400	11400
Chi phí trực tiếp (Gbh)	7954	9095	9557	9557	9557
Lãi gộp	1646	1705	1843	1843	1843
Khấu hao TSCĐ	680.8	680.8	680.8	680.8	680.8
Chi phí cố định	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
EBIT	915.2	974.2	1112.2	1112.2	1112.2
Lãi vay	400	320	240	160	80
Lãi trước thuế từ kinh doanh	515.1	654.1	872.2	952.2	1032.2
Giá trị thanh lý ròng TSCĐ	0	0	0	0	1200
Lãi trước thuế	515.1	654.1	872.2	952.2	2232.2
Thuế thu nhập	128.8	163.5	218.0	238.0	558.1
Lãi sau thuế	386.3	490.6	654.1	714.1	1674.2
Thu hồi giá trị còn lại TSCĐ	0	0	0	0	378.2
Thu hồi vốn lưu động ròng	0	0	0	0	567
Khấu hao TSCĐ	680.8	680.8	680.8	680.8	680.8
Hoàn trả vốn vay	315	315	315	315	315
Thu nhập ròng	752.1	856.4	1019.9	1079.9	2985.4
Thu nhập ròng hiện tại (i=28%)	587.6	522.7	486.3	402.3	868.9

⇒ NPV = 285.15 triệu đồng > 0 : Dự án mang lại hiệu quả, lựa chọn dự án

⇒ IRR = 32.7% > i = 28% : Lựa chọn dự án

⇒ Thời gian thu hồi vốn là 4 năm 8 tháng.

Kết luận: Như vậy tổng hợp 3 chỉ tiêu trên đều thấy giải pháp trên mang lại hiệu quả về mặt tài chính, như vậy ta lựa chọn giải pháp

3.2.4. So sánh hiệu quả sản xuất kinh doanh trước và sau giải pháp:

Như vậy nếu triển khai giải pháp thì ta sẽ thanh lý dây chuyền cũ với giá là 700 triệu đồng và giá trị còn lại của tài sản trên là 455 triệu đồng. Bên cạnh, những tính toán trước đó có ta có bảng so sánh sau:

Bảng 3.7: BẢNG SO SÁNH HIỆU QUẢ SXKD TRƯỚC VÀ SAU GIẢI PHÁP

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Trước giải pháp	Chênh lệch	Sau giải pháp
Lợi nhuận sau thuế	1,820.3	1,267.2	3,087.4
Tổng tài sản	34,528.0	3,894.3	38,422.3
Vốn cố định	5,969.0	2,646.2	8,615.2
Vốn chủ sở hữu	9,900.0	2,154.6	12,054.6
Tỷ suất sinh lời tài sản	5.27%	2.76%	8.04%
Tỷ suất sinh lời VCD	30%	5%	36%
Tỷ suất sinh lời VCSH	18%	7%	26%

Như ta thấy, với việc đầu tư công nghệ mới hiệu quả sản xuất kinh doanh có sự thay đổi như sau:

- Lợi nhuận đã tăng 1,267.2 triệu đồng,
 - Tổng tài sản tăng 3,894.3 triệu đồng,
 - Vốn cố định tăng 2,646.2 triệu đồng,
 - Vốn chủ sở hữu tăng 2,154.6 triệu đồng.
- ⇒ Dẫn đến tỷ suất sinh lời tài sản tăng 2.76% ; tỷ suất sinh lời VCD tăng 5% và tỷ suất sinh lời VCSH tăng 7%.

Như vậy, việc đầu tư công nghệ mới đã làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty.

3.3. Giải pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp

3.3.1. Cơ sở của giải pháp:

Ta cùng nhìn lại tình hình thực hiện chi phí để thấy sự phân bổ cho chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty cổ phần Đúc 19-5:

BẢNG 3.8: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU CHI PHÍ

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch	
			Δ	Δ%
1. Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh	37,547	42,693	5,146	14%
Giá vốn hàng bán	36,245	41,125	4,879	13%
Chi phí bán hàng	400	434	34	9%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	901	1,133	231	26%
2. Chi phí hoạt động tài chính	795	829	34	4%
Chi phí lãi vay	795	829	34	4%
Chi phí khác ngoài lãi vay	-	-	-	-
3. Chi phí khác	-	-	-	-
Tổng chi phí	38,342	43,522	5,180	14%

Qua bảng trên, ta thấy chi phí quản lý doanh nghiệp: trong năm 2009 khi tất cả các loại chi phí đều giảm thì nó lại tăng 8%, sang năm 2010 thì nó lại tiếp tục tăng 24% so với năm 2009 nhanh nhất trong các loại chi phí. Ở đây ta thấy có dấu hiệu của việc sử dụng lãng phí chi phí quản lý doanh nghiệp.

Ta tiếp tục nhìn lại báo cáo kết quả kinh doanh:

Bảng 3.9: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2010

Đơn vị tính: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch	
			Δ	Δ%
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	39,626	45,057	5,431	14%
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (1-2)	39,626	45,057	5,431	14%
4. Giá vốn hàng bán	36,246	41,125	4,880	13%
5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3,380	3,932	552	16%
6.Doanh thu hoạt động tài chính	-	-	-	-
7.Chi phí tài chính	875	829	-46	-5%
Trong đó: Chi phí lãi vay	875	829	-46	-5%
8.Chi phí bán hàng	400	435	35	9%
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	901	1,133	232	26%
10.lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	1,204	1,535	331	28%

Với tốc độ tăng như đã nói thì đây chính là nguyên nhân chính dẫn tới lợi nhuận từ hoạt động năm 2009 giảm 226 triệu đồng, sang năm 2010 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 232 triệu đồng làm cho lợi nhuận từ HDSXKD chỉ tăng 331 triệu đồng.

Như vậy để tăng lợi nhuận mang lại hiệu quả cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì cần phải có các biện pháp làm giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.3.2. Nội dung giải pháp:

Đầu tiên chúng ta sẽ tìm hiểu các yếu tố cấu thành lên chi phí quản lý doanh nghiệp. Dưới đây là bảng phân tích tính hình thực hiện chi phí QLDN:

Bảng 3.10: BẢNG PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHI PHÍ QLDN

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	Chênh lệch			
				2009/2008		2010/2009	
				Δ	Δ%	Δ	Δ%
Tiền lương và BHXH	335	315	374	(20)	-6%	59	19%
Chi phí đồ dùng văn phòng	63	61	70	(1)	-2%	9	15%
Chi phí khấu hao TSCĐ	153	163	194	10	7%	31	19%
Thuế, phí và lệ phí	52	43	53	(9)	-17%	10	23%
Chi phí dịch vụ mua ngoài	200	288	408	88	44%	120	41%
Chi phí bằng tiền khác	31	30	34	(1)	-5%	4	14%
Tổng	834	901	1.133	67	8%	232	26%

Theo điều tra của Công ty cũng như kết quả thu được ở bảng trên ta thấy chi phí quản lý doanh nghiệp tăng liên tục trong năm 2009 và 2010 là do ảnh hưởng chủ yếu của chi phí dịch vụ mua ngoài. Chi phí dịch vụ mua ngoài năm 2009 đã tăng 88 triệu đồng tương đương tỷ lệ 44% cho dù hầu hết các chi phí còn lại đều giảm do tình hình kinh doanh khó khăn. Năm 2010, chi phí dịch vụ mua ngoài lại tiếp tục tăng nhanh hơn các chi phí còn lại và tăng 120 triệu đồng. Vậy vì sao chi phí dịch vụ mua ngoài lại tăng nhanh như vậy? Chúng ta đi sâu vào nghiên cứu để tìm ra nguyên nhân:

Bảng 3.11: BẢNG PHÂN TÍCH CHI PHÍ DỊCH VỤ MUA NGOÀI

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		So sánh			
							2009/2008		2010/2009	
	GT	%	GT	%	GT	%	Δ	Δ%	Δ	Δ%
Tiền điện	85	43%	144	50%	212	52%	59	8%	68	2%
Tiền nước	57	29%	55	19%	57	14%	-2	-10%	2	-5%
Tiền điện thoại	42	21%	69	24%	110	27%	28	3%	41	3%
Dịch vụ mua ngoài khác	16	8%	20	7%	29	7%	4	-1%	8	0%
Tổng	200	100%	288	100%	408	100%	88		120	

Nhìn vào bảng phân tích trên, ta thấy với tỷ trọng lớn trong chi phí dịch vụ mua ngoài thì tiền điện và tiền điện thoại chính là điểm mà chúng ta cần quan tâm. Tiền điện năm 2009 tăng 59 triệu đồng, năm 2010 tăng 68 triệu đồng; tương tự tiền điện thoại năm 2009 tăng 28 triệu đồng và năm 2010 tăng 41 triệu đồng. Do đó, chúng ta cần xem xét lần lượt cụ thể tình hình sử dụng điện và điện thoại của Công ty

(1) Chi phí sử dụng điện:

Bảng 3.12: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG ĐIỆN NĂNG CỦA KHỐI VĂN PHÒNG

Tên thiết bị	Số lượng	Công suất (w)	Tiêu thụ (kw)	Thành tiền (triệu đồng)
Máy in HP	7	1000	16520	31
Máy photocopy Canon	6	1000	14160	27
Máy vi tính	16	500	18880	35
Máy điều hòa	8	3000	63720	115
Đèn	16	45	1699	3
Quạt	5	50	550	1
Tổng				212

Thông qua bảng kê ta thấy chi phí sử dụng điện trong chi phí quản lý doanh của doanh nghiệp chủ yếu là sử dụng máy điều hòa. Vì vậy để giảm chi phí sử dụng điện thì ta cần có biện pháp giảm chi phí sử dụng điều hòa như sau:

Qua điều tra và tìm hiểu thì Công ty trong giờ nghỉ trưa từ 12h đến 13h, mọi công nhân viên trong công ty đều xuống căn-tin ăn trưa, vì vậy công ty có sử dụng điều hòa lãng phí tại các văn phòng . Do đó, ta có thể đưa ra biện pháp là mọi nhân viên khi đi ăn trưa thì tắt điều hòa. Bên cạnh đó, nên tắt cả đèn và máy vi tính trong khoảng thời gian đó.

Giả sử, nếu như mọi điều hòa, đèn và máy vi tính được tắt 1h khi ăn trưa thì một ngày doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được:

$$(16*500 + 8*3000 + 16*45) / 1000 = 32.72 \text{ kw/ngày.}$$

Trong 1 năm với số ngày làm thực tế là 295 ngày và giá điện sản xuất là 1880 đồng/ kw, công ty sẽ tiết kiệm được:

$$32.72 * 295 * 1880 / 1,000,000 = 1,814 \text{ (triệu đồng)}$$

Như vậy, công ty đã tiết kiệm được 1,814.64 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ 9% tổng chi phí sử dụng điện trong năm 2010.

(2) Chi phí sử dụng điện thoại:

Bên cạnh, việc tiết kiệm điện, công ty cũng cần có những biện pháp để tiết kiệm chi phí sử dụng điện thoại. Ta xem xét tình hình sử dụng điện thoại của công ty trong năm 2010:

Bảng 3.13: BẢNG CƯỚC VIỄN THÔNG CỦA CÔNG TY NĂM 2010

Đơn vị: triệu đồng		
STT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Cước thuê bao mạng cố định	54
2	Cước thông tin nội hạt	16
3	Cước thông tin gọi di động	26
4	Cước thông tin gọi đường dài	14
5	Tổng	110

Qua điều tra nghiên cứu cũng như thông qua thống kê trên ta thấy cước viễn thông gọi thuê bao cố định và di động rất cao.

Do đó, ta sử dụng biện pháp giảm khoản chi phí viễn thông tại các văn phòng. Công ty có tất cả 8 phòng, như vậy năm 2010, mỗi phòng sử dụng trung bình tiền điện thoại là: $110 / 8 = 13.75$ triệu đồng.

Giả sử doanh nghiệp giảm 10% tiền điện thoại hàng tháng, tương đương với tiền điện thoại trung bình cho mỗi phòng là:

$$13.75 * 90\% = 12.375 \text{ triệu đồng}$$

Như vậy, mỗi năm công ty sẽ tiết kiệm được khoản tiền là:

$$110 * 10\% = 12.1 \text{ triệu đồng}$$

Bên cạnh đó, công ty vẫn cần chú ý theo dõi mức chi phí sau khi áp dụng định mức khoảng 3 tháng liên tục để có sự điều chỉnh kịp thời.

3.3.3. Kết quả của giải pháp:

Sau khi sử dụng biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp thông qua giảm tiền điện và tiền điện thoại của chi phí dịch vụ mua ngoài, ta có bảng ước tính như sau:

Bảng 3.14: CHI PHÍ TIẾT KIỆM SAU KHI THỰC HIỆN GIẢI PHÁP

Đơn vị: triệu đồng

Chi phí dịch vụ mua ngoài		Mức ước tính giảm	Số tiền giảm
1	Tiền điện	9%	1.84
2	Tiền điện thoại	10%	12.1
Tổng			13.94

Từ bảng trên, ta có bảng phân tích tình hình sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp sau giải pháp

Bảng 3.15: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CP QLDN SAU GIẢI PHÁP
Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Trước giải pháp	Sau giải pháp	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỷ lệ
Tiền lương và BHXH	374	374	-	-
Chi phí đồ dùng văn phòng	70	70	-	-
Chi phí khấu hao TSCĐ	194	194	-	-
Thuế, phí và lệ phí	53	53	-	-
Chi phí dịch vụ mua ngoài	408	375	(33)	-8%
Chi phí bằng tiền khác	34	34	-	-
Tổng	1.133	1.100	(33)	-3%

3.4. Tăng số ngày làm việc thực tế nhằm tăng năng suất lao động.

3.4.1. Cơ sở của giải pháp:

Qua phân tích hiệu quả sử dụng lao động cho thấy, đặc thù của Công ty là đúc các sản phẩm bằng gang, thép và các loại kim loại khác nên khói bụi từ xưởng nấu chảy gang và xưởng rót gang, đánh via sản phẩm là rất lớn. Hầu hết, khói bụi có hàm lượng cacbon cao rất có hại cho sức khỏe và môi trường xung quanh. Mặc dù công ty có một diện tích cây xanh và vườn hoa lớn và có một cột khói hút từ lò gang nhưng cũng không thể làm giảm sự ô nhiễm cho những các bộ phận công nhân viên và các bộ phận liên quan đến lò gang.

Những cán bộ công nhân viên tiếp xúc với lò gang đa phần bị mắc bệnh liên quan đến dương hô hấp. Do đó, trong tình trạng công nhân tại xưởng đúc nghỉ ốm, nghỉ phép nhiều nên cán bộ quản lý phân xưởng phải xin điều động một số công nhân ở các phân xưởng khác để phụ trợ cho xưởng này. Do không phải chuyên môn nên sẽ có sự thiếu đồng bộ trong sự tác nghiệp, làm giảm tiến độ sản xuất.

3.4.2. Nội dung của giải pháp:

(1) Chi phí dự kiến:

Qua tham khảo ý kiến của các chuyên gia về an toàn vệ sinh lao động, một số tài liệu về bảo hộ lao động tại Website của Bộ Lao Động và Thương Binh Xã Hội (<http://www.molisa.gov.vn>) thì cần tăng cường một số trang thiết bị để cải thiện vệ sinh an toàn lao động cho các cán bộ công nhân viên tại phân xưởng đúc gang, tổng số công nhân viên tại xưởng này là 50 người.

- Đầu tư lắp đặt 4 quạt thông gió cho phân xưởng: loại quả cầu hút gió đường kính 80cm, giá 1,000,000 đồng:

$$4 \times 1,000,000 = 4,000,000 \text{ đồng.}$$

- Lắp đặt thêm 5 bóng đèn huỳnh quang xoắn, giá 80.000 đồng:

$$5 \times 80.000 = 400.000 \text{ đồng}$$

- Trang bị cho công nhân tại xưởng khẩu trang bịt mặt loại bông dày, có nẹp kim loại, giá 12,000 đồng, mỗi người 6 chiếc:

$$50 \times 6 \times 12,000 = 3,600,000 \text{ đồng}$$

- Mua thêm 2 quạt công nghiệp dùng trong xưởng:

$$2 \times 1,200,000 = 2,400,000 \text{ đồng}$$

- Tăng thêm định kỳ khám sức khỏe hàng năm thêm một lần, chi phí một lần là 50,000 đồng, tiền thuốc men như bổ phế và vitamin theo chỉ định của bác sỹ là 80,000 đồng/người:

$$50 \times (50,000 + 80,000) = 6,500,000 \text{ đồng}$$

Bảng 3.16: CHI PHÍ BỔ SUNG KHI THỰC HIỆN GIẢI PHÁP

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1. Quạt thông gió	4	1.000.000	4.000.000
2. Đèn huỳnh quang	5	80.000	320.000
3. Khẩu trang có nẹp sắt	300	12.000	60.000
4. Quạt công nghiệp	2	12.000	3.600.000
5. Khám định kỳ	50	50.000	100.000
6. Thuốc bổ	50	70.000	3.500.000
TỔNG			11.580.000

Như vậy, nếu Công ty áp dụng biện pháp này thì sẽ mang lại hiệu quả không chỉ về mặt kinh tế mà còn mang lại hiệu quả về mặt xã hội: sức khỏe công nhân được đảm bảo, cải thiện được môi trường làm việc.

(2) Xét về hiệu quả kinh tế:

Qua bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động, trong năm 2009, số ngày lao động bình quân là 292 ngày, thì năm 2010 là 285 ngày, giảm 7 ngày. Mà trong quy trình sản xuất của Công ty thì bộ phận xưởng đúc gang là đầu mối của quá trình sản xuất, nếu công việc tại đây bị chậm tiến độ thì sẽ gây ảnh hưởng đến các phân xưởng khác. Do vậy làm giảm năng suất giờ lao động của công nhân, sẽ dẫn đến giảm năng suất chung của cả Công ty.

Khi môi trường làm việc được cải thiện, số công nhân ở xưởng đúc đi làm việc đầy đủ, sẽ làm tăng tiến độ sản xuất, như vậy sẽ đáp ứng được nhiều khối lượng công việc hơn nếu như trong trường hợp Công ty tăng sản lượng sản phẩm. Nếu năng suất lao động ngày bình quân năm 2010 giữ nguyên, khi áp dụng biện pháp tăng số ngày làm việc thực tế ta có bảng sau:

Bảng 3.17: NĂNG SUẤT SAU GIẢI PHÁP

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Biện pháp mới	Chênh lệch	
				Giá trị	Tỷ lệ (%)
Số công nhân bình quân	người	118	118	-	-
Số ngày lao động bq /	ngày	290	295	5	2%
NSLĐ bq ngày 1 cn	triệu đồng	1,32	1,32	-	-
NSLĐ bq năm	triệu đồng	45.057	45.834	777	2%

Như vậy, năng suất lao động bình quân năm tăng được khoảng 777 triệu đồng. với năng suất lao động sau giải pháp là 45,834 triệu đồng.

3.4.3. Kết quả của giải pháp:

Với việc cải thiện điều kiện làm việc cùng với sự chú ý tới sức khỏe của người lao động năng suất lao động của công ty đã tăng đáng kể và sau khi thực hiện giải pháp, kết quả thu được như sau:

Bảng 3.18: BẢNG SO SÁNH KẾT QUẢ SAU GIẢI PHÁP

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Biện pháp mới	So sánh	
				Δ	Δ %
Doanh thu	Triệu đồng	45.057	45.834	777	2%
Tổng chi phí	Triệu đồng	43.521	43.831	310	1%
Lợi nhuận thuần	Triệu đồng	1.536	2.003	467	30%
Sức sản xuất của lao	Đồng/người	382	388	7	2%
Sức sinh lợi của lao	Đồng/người	13	17	4	30%

Sau khi áp dụng biện pháp, sức sản xuất của lao động tăng 2% tương đương với 7 triệu đồng, sức sinh lợi của lao động tăng 30% tương đương với 4 triệu đồng, trong khi đó tổng chi phí tăng 310 triệu đồng tương đương với tỷ lệ .

KẾT LUẬN

Từ góc nhìn của một nhà quản lý trẻ trong tương lai, nhân thấy tầm quan trọng của sự phát triển kinh tế trong thời đại ngày nay, sau hơn 20 năm đổi mới cơ cấu nền kinh tế, Việt Nam đã có những bước phát triển dài. Những cải cách kinh tế đã giúp Việt Nam từ một nước nông nghiệp lạc hậu với vị trí nhỏ bé trên thị trường thế giới trở thành một quốc gia có vị trí tương đối trong nền kinh tế thế giới.

Để rút ngắn khoảng cách lạc hậu so với thế giới chỉ có con đường hội nhập, tham gia vào quá trình toàn cầu hóa. Đây cũng là cơ hội cho những doanh nghiệp, nhưng đồng thời lại là thách thức rất lớn. Làm sao có thể cạnh tranh được với hàng hóa nước ngoài, làm sao để doanh nghiệp trong nước tồn tại và phát triển trong quá trình hội nhập. Đây là câu hỏi lớn cho tất cả các doanh nghiệp.

Đối với Công ty CP đúc 19-5, tuy là doanh nghiệp thành lập theo chủ trương cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước của Đảng và Chính phủ nhưng cũng đã phát huy được ưu thế của mình nhờ vào đội ngũ cán bộ quản lý dày dặn kinh nghiệm, cho thấy rõ được đường lối đúng đắn của Đảng và Nhà nước, không chỉ Cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước làm ăn kém hiệu quả, mà còn tăng cường được sức cạnh tranh của những doanh nghiệp Nhà nước trong những lĩnh vực trọng điểm của quá trình Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa đất nước. Công ty CP Đúc 19-5 Cần phải cố gắng hơn nữa, vì nền kinh tế của chúng ta đang trong quá trình hội nhập với nền kinh tế thế giới, sự thay đổi về công nghệ của cuộc cách mạng khoa học hiện đại đã mang lại thách thức cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất thuần túy. Qua trình hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra mở ra cho các doanh nghiệp sự tiếp cận với những khoa học – công nghệ hiện đại để tạo ra những sản phẩm với chất lượng tốt và năng suất lao động cao đáp ứng được nhu cầu ngày càng lớn của khách hàng và mang lại môi trường làm việc tốt nhất cho người lao động, tạo ra hình ảnh tốt nhất về công ty trong lòng đối tác, cũng như người lao động.

Qua bài khóa luận này, em mong muốn đóng góp một phần quan điểm cũng như những kiến thức đã được học vào quá trình nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Đúc 19-5. Bài viết của em còn nhiều hạn chế về mặt kiến thức chuyên môn, hiểu biết xã hội, kiến thức thực tế, em mong nhận được những ý kiến phê bình sâu sắc của các thầy cô, đặc biệt là cô giáo hướng dẫn Th.s Cao Thị Thu cho bài khóa luận của em được hoàn thiện.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 4 tháng 7 năm 2011

Sinh viên

Nguyễn Lan Phương

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
PHẦN MỘT: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	3
1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	3
1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	3
1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	3
1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh	4
1.1.4. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:.....	5
1.1.5. Mục đích của phân tích hiệu quả kinh doanh:	5
1.1.6. Nội dung phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh:	6
1.2. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.....	6
1.2.1. Nhóm nhân tố thuộc môi trường bên ngoài	7
1.2.2. Các nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp.....	8
1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	10
1.3.1. Phương pháp số chênh lệch	10
1.3.2. Phương pháp tương quan	10
1.4. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	11
1.4.1. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp trong doanh nghiệp	12
1.4.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh	12
1.4.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định	14
1.4.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động	14
1.4.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp	15
1.4.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí	16
1.4.7. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp	17
1.5. Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty: ...	20
PHẦN II: PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÚC 19-5.....	21
2.1. Giới thiệu về doanh nghiệp.....	21
2.1.1. Giới thiệu doanh nghiệp.....	21
2.1.2. Quá trình phát triển của doanh nghiệp.....	21
2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của công ty	22
2.1.4. Cơ cấu tổ chức của Công ty	23
2.1.5. Thuận lợi và khó khăn của Công ty Cổ phần Đúc 19-5.....	25
2.2. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	25
2.2.1. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty	25
2.2.1.1. Phân tích doanh thu	26
2.2.1.2. Phân tích chi phí	27
2.2.1.3. Phân tích tình hình thực hiện lợi nhuận.....	31
2.2.2. Khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh	34
2.2.3. Phân tích kết quả kinh doanh của công ty.....	41
2.2.3.1. Đánh giá hiệu quả kinh tế tổng hợp.....	41
2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	44
2.2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định và tài sản cố định.....	45
2.2.3.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động	48
2.2.3.5. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.....	49

2.2.3.6. Phân tích khả năng thanh toán	53
2.3. Đánh giá chung thực trạng của Công ty:	54
2.3.1. Ưu điểm:	55
2.3.2. Những hạn chế của công ty:	56
PHẦN III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN	
XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÚC 19-5.....	58
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của Công ty:.....	58
3.1.1. Mục tiêu của Công ty:	58
3.1.2. Những định hướng thực hiện mục tiêu của Công ty:.....	59
3.2. Ứng dụng công nghệ Đúc Furan vào sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao công suất và tiết kiệm chi phí.	59
3.2.1. Cơ sở của giải pháp	59
3.2.2. Nội dung của giải pháp.....	61
3.2.3. Kết quả của giải pháp.....	67
3.2.4. So sánh hiệu quả sản xuất kinh doanh trước và sau giải pháp:.....	68
3.3. Giải pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp	69
3.3.1. Cơ sở của giải pháp:	69
3.3.2. Nội dung giải pháp:	70
3.3.3. Kết quả của giải pháp:	74
3.4. Tăng số ngày làm việc thực tế nhằm tăng năng suất lao động.....	75
3.4.1. Cơ sở của giải pháp:	75
3.4.2. Nội dung của giải pháp:69	76
3.4.3. Kết quả của giải pháp.....	78
KẾT LUẬN	79

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1: CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH DOANH.....	20
Sơ đồ 2.1: CƠ CẤU TỔ CHỨC QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY.....	23
Bảng 2.2: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU CHI PHÍ.....	28
Bảng 2.3: BẢNG CHỈ TIÊU PHẢN ẢNH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG CHI PHÍ.....	30
Bảng 2.4: ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CÁC CHỈ TIÊU SINH LỜI.....	32
Biểu đồ 2.1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2008-2010.....	33
Bảng 2.5: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN.....	34
Bảng 2.6: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2010	39
Bảng 2.7: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH TẾ TỔNG HỢP	41
Bảng 2.8: PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN ROA	42
Bảng 2.9: PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN ROE.....	43
Bảng 2.10: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH.....	44
Bảng 2.11: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN VÀ TSCĐ.....	46
Bảng 2.12: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG	48
Bảng 2.13: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG	50
Bảng 2.14: BẢNG PHÂN TÍCH KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA CTY.....	52
Bảng 2.15: BẢNG ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG CỦA CÔNG TY	54
Bảng 3.1: BẢNG KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH.....	60
Bảng 3.2: BẢNG THỐNG KÊ VỐN ĐẦU TƯ BAN ĐẦU	63
Bảng 3.3: BẢNG THỐNG KÊ CHI PHÍ ĐỀ ĐÚC 1 TẤN SẢN PHẨM.....	64
Bảng 3.4: DỰ TÍNH DOANH THU SAU KHI THAY ĐỔI CÔNG NGHỆ	65
Bảng 3.5: BẢNG TÍNH TRẢ GỐC VÀ LÃI VAY	66
Bảng 3.6: BẢNG TÍNH DÒNG TIỀN CỦA DỰ ÁN.....	67
Bảng 3.7: BẢNG SO SÁNH HIỆU QUẢ SXKD TRƯỚC VÀ SAU GIẢI PHÁP .	68
Bảng 3.8: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU CHI PHÍ.....	69
Bảng 3.9: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2010	70
Bảng 3.10: BẢNG PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHI PHÍ QLDN	71
Bảng 3.11: BẢNG PHÂN TÍCH CHI PHÍ DỊCH VỤ MUA NGOÀI.....	72
Bảng 3.12: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG ĐIỆN NĂNG CỦA KHỐI VĂN PHÒNG	72
Bảng 3.13: BẢNG CƯỚC VIỄN THÔNG CỦA CÔNG TY NĂM 2010	73
Bảng 3.14: CHI PHÍ TIẾT KIỆM SAU KHI THỰC HIỆN GIẢI PHÁP	74
Bảng 3.15: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CP QLDN SAU GIẢI PHÁP	75
Bảng 3.16: CHI PHÍ BỔ SUNG KHI THỰC HIỆN GIẢI PHÁP	77
Bảng 3.17: NĂNG SUẤT SAU GIẢI PHÁP	78
Bảng 3.18: BẢNG SO SÁNH KẾT QUẢ SAU GIẢI PHÁP	78

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình “Phân tích báo cáo tài chính” – PGS.TS Nguyễn Năng Phúc.
NXB Đại học kinh tế quốc dân.
2. Giáo trình “Phân tích tài chính doanh nghiệp”. Đồng chủ biên GS.TS.Ngô Thế Chi, PGS.TS. Nguyễn Trọng Cơ. NXB Tài chính Hà Nội năm 2008.
3. Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” – PGS.TS Phạm Thị Gái.
Trường Đại học kinh tế quốc dân. NXB Giáo dục năm 2004.
4. Giáo trình “Kế toán quản trị và phân tích kinh doanh”- TS. Phạm Quang Đước, Đặng Kim Cương. NXB Thống kê.
5. Trang webs và tài liệu trên mạng:
 - www.Tailieu.vn
 - www.Ebook.edu.vn
 - <http://www.molisa.gov.vn>
 - WWW.cesti.com
5. Những bài khóa luận của sinh viên các năm trước.
6. Một số tài liệu do Công ty Cổ phần Đúc 19-5 cung cấp.

