

CHƯƠNG I:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1 KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1.1 Khái niệm:

Không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động nói chung và hiệu quả kinh doanh nói riêng không chỉ là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ xã hội nào mà còn là mối quan tâm của bất kỳ ai, bất kỳ doanh nghiệp nào khi làm bất kỳ việc gì. Nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng là vấn đề bao trùm và xuyên suốt mọi hoạt động kinh doanh, thể hiện chất lượng của toàn bộ công tác quản lý kinh tế

Bởi vì suy cho cùng quản lý kinh tế là để đảm bảo tạo ra kết quả và hiệu quả cao nhất cho mọi quá trình, mọi giai đoạn, mọi hoạt động kinh doanh. Tất cả những đổi mới, những cải tiến về nội dung và phương pháp cũng như những biện pháp áp dụng trong quản lý chỉ thực sự có ý nghĩa khi làm tăng được kết quả kinh doanh.

Hiện nay có rất nhiều quan điểm khác nhau về hiệu quả kinh doanh, sau đây là một số quan điểm:

1. Quan điểm thứ nhất: Theo nhà kinh tế học người Anh – Adam Smith: Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hoá, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh vì rằng doanh thu có thể tăng do chi phí, mở rộng các nguồn sản xuất nếu có kết quả, có hai mức chi phí khác nhau thì theo quan điểm này cũng có hai hiệu quả.

2. Quan điểm thứ hai: Hiệu quả kinh doanh là tỉ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí.

3. Quan điểm thứ ba: Hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để có được chi phí đó.

4. Quan điểm thứ tư: Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu kinh tế xã hội tổng hợp dùng để lựa chọn ra các phương án hoặc các quyết định thực tiễn của con người ở mọi lĩnh vực và mọi thời điểm. Bất kỳ một quyết định nào cũng cần đạt được phương án tốt nhất trong điều kiện cho phép là giải pháp hiện thực có cân nhắc tính

toán chính xác phù hợp với sự tất yếu của các quy luật khách quan trong từng điều kiện cụ thể nhất định.

Nói tóm lại hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân lực, vật lực của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

Từ những quan điểm khác nhau của các nhà kinh tế ta có thể đưa ra khái niệm hiệu quả kinh doanh như sau:

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

Ta có công thức :

$$H = K / C$$

Trong đó: H: Hiệu quả kinh doanh.

K: Kết quả đầu ra.

C: Nguồn lực đầu vào gắn với kết quả đó.

Chỉ tiêu này cho biết một nguồn lực đầu vào đem lại mấy đồng kết quả đầu ra, chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lời của chi phí đầu vào càng cao, hiệu quả càng lớn và ngược lại.

1.1.2 Bản chất.

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế, gắn liền với hai quy luật tương ứng của nền sản xuất xã hội là quy luật tăng năng suất lao động xã hội và quy luật tiết kiệm thời gian.

Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực.

Để đạt được mục tiêu kinh doanh, doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu quả của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Chính vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu hay chính xác là kết quả tối đa với chi phí nhất định.

Trong điều kiện xã hội nước ta hiện nay, hiệu quả kinh doanh được đánh giá trên hai tiêu thức: Tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức về mặt xã hội. Tùy theo từng ngành kinh tế tham gia vào hoạt động kinh doanh mà vai trò của hai tiêu thức này khác nhau. Các doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty TNHH và công ty nước ngoài thì tiêu thức hiệu quả kinh tế được quan tâm nhiều hơn. Còn đối với các doanh nghiệp Nhà nước, các doanh nghiệp có sự chỉ đạo, góp vốn liên doanh với nhà nước thì tiêu thức hiệu quả xã hội được đề cao hơn. Điều này phù hợp với mục tiêu của chủ nghĩa xã hội là không ngừng nâng cao nhu cầu vật chất, tinh thần của toàn xã hội, không có sự bất bình đẳng, phân biệt giữa các thành phần kinh tế và giữa nội bộ nhân dân toàn xã hội.

Hiệu quả về mặt kinh tế là những lợi ích kinh tế mà đã đạt được sau khi đã bù đắp các khoản chi phí về lao động xã hội.

Hiệu quả xã hội là một đại lượng phản ánh mức độ ảnh hưởng của kết quả đạt được đến xã hội và môi trường. Đó là hiệu quả cải thiện đời sống, cải thiện điều kiện lao động, bảo vệ môi trường. Ngoài ra còn có các mặt như an ninh quốc phòng, các yếu tố về chính trị xã hội cũng góp phần cho sự tăng trưởng vững vàng lành mạnh cho toàn xã hội.

Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ gắn bó với nhau, là hai mặt của một vấn đề, do đó khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cần phải xem xét hai mặt này một cách đồng bộ. Hai mặt này phản ánh những khía cạnh khác nhau của quá trình kinh doanh nhưng lại không tách rời nhau. Không có hiệu quả kinh tế xã hội mà lại không có hiệu quả kinh tế và ngược lại hiệu quả kinh tế là cơ sở và nền tảng của hiệu quả xã hội, mặc dù với mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau thì hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội được nhấn mạnh hơn. Vì vậy xử lý mối quan hệ giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội phản ánh bản chất của hiệu quả.

1.1.3 Vai trò.

Theo những nghiên cứu trên thị trường thì hiệu quả là một chỉ tiêu tổng hợp từ nhiều yếu tố khác nhau, nó nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

❖ Đối với doanh nghiệp:

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

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

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được những thành quả to lớn nhưng cũng có thể phá huỷ những gì doanh nghiệp đã gây dựng và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

❖ Đối với kinh tế xã hội:

Một nền kinh tế phát triển hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế trong nền kinh tế đó làm ăn hiệu quả, đạt được những thuận lợi cao, điều này thể hiện ở những mặt sau:

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

nhiều sản phẩm hơn, tạo ra nguồn sản phẩm dồi dào, đáp ứng nhu cầu đầy đủ, từ đó người dân có quyền lựa chọn sản phẩm phù hợp và tốt nhất, mang lại lợi ích cho mình và cho doanh nghiệp.

+ Hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng doanh nghiệp sẽ có điều kiện nâng cao chất lượng hàng hoá, hạ giá thành sản phẩm dẫn đến hạ giá bán, tạo mức tiêu thụ mạnh cho người dân, góp phần ổn định và tăng trưởng kinh tế bền vững.

+ Các khoản thu của ngân sách nhà nước chủ yếu là từ các khoản thuế, phí và lệ phí trong đó có khoản thuế thu nhập doanh nghiệp. Khi đó doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả sẽ tạo nguồn thu, thúc đẩy đầu tư xã hội. Ví dụ khi doanh nghiệp đóng lượng thuế nhiều sẽ giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo thêm nhân lực, mở rộng quan hệ kinh tế. Đồng thời trình độ dân trí được nâng cao, thúc đẩy kinh tế phát triển tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, tạo tâm lý ổn định, tự tin vào doanh nghiệp nên càng nâng cao năng suất, chất lượng. Điều này không những tốt với doanh nghiệp mà còn tạo lợi ích xã hội, nhờ đó doanh nghiệp giải quyết được lao động dư thừa của xã hội. Nhờ vậy mà giúp cho xã hội giải quyết được những vấn đề khó khăn trong quá trình phát triển và hội nhập.

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

❖ Đối với người lao động:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp có tác động tương ứng với người lao động. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say làm việc, luôn quan tâm tới kết quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt hiệu quả kinh tế cao hơn. Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với nâng cao đời sống của người lao động trong doanh nghiệp. Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích người lao động hưng phấn hơn, làm việc hăng say hơn. Như vậy hiệu quả kinh doanh được nâng cao hơn nữa. Đối lập lại, một doanh

nghiệp làm ăn không hiệu quả thì người lao động chán nản, gây lên những bế tắc trong suy nghĩ và có thể dẫn tới họ rời bỏ doanh nghiệp đi tìm nơi khác.

Đặc biệt hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chi phối rất nhiều đến thu nhập của người lao động ảnh hưởng trực tiếp tới đời sống vật chất tinh thần của người lao động. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động việc làm ổn định, đời sống vật chất và tinh thần cao. Ngược lại, hiệu quả kinh doanh thấp sẽ dẫn đến người lao động có cuộc sống không ổn định thu nhập thấp và luôn đứng trước nguy cơ bị thất nghiệp.

1.1.4 Phân loại.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- **Hiệu quả trước mắt và hiệu quả lâu dài:**

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

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

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

1.2 MỘT SỐ CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

Để đánh giá hiệu quả kinh doanh và đánh giá hiệu quả sử dụng từng yếu tố tham gia vào quá trình kinh doanh của doanh nghiệp thì có thể sử dụng hệ thống các chỉ tiêu để đánh giá:

1.2.1 Nhóm các chỉ tiêu tổng quát:

$$\text{Hiệu quả sản xuất kinh doanh} = \frac{\text{Giá trị kết quả đầu ra}}{\text{Giá trị của yếu tố đầu vào}} \quad (1.1)$$

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu: Giá trị tổng sản lượng, doanh thu, tổng lợi nhuận trước thuế, và lợi tức. Giá trị của yếu tố đầu vào: Lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn cố định, vốn lưu động....

Công thức (1.1) phản ánh sức sản xuất (hay sức sinh lời) của các chỉ tiêu phản ánh đầu vào, được tính cho tổng số và cho riêng phần ra tăng.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh lại có thể tính bằng cách so sánh nghịch đảo.

$$\text{Hiệu quả sản xuất kinh doanh} = \frac{\text{Giá trị của kết quả đầu ra}}{\text{Giá trị kết quả đầu vào}} \quad (1.2)$$

Công thức (1.2) phản ánh sức hao phí lao động của các chỉ tiêu đầu vào, tức là có một đơn vị đầu ra thì hao phí hết bao nhiêu đơn vị hao phí (vốn) ở đầu vào.

1.2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí.

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

Nội dung của các khoản chi phí trong sản xuất kinh doanh: Chi phí NVL, chi phí nhiên liệu, động lực, chi phí tiền lương, các khoản trích theo lương, khấu hao

TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí dự phòng, giảm giá hàng tồn kho, các khoản trợ cấp, chi phí hoạt động doanh nghiệp như thuê tài sản... Các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng chi phí:

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

Chỉ tiêu này 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.

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí bỏ ra sản xuất kinh doanh thì thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả.

1.2.3 Hiệu quả sử dụng lao động

$$\text{Hiệu suất sử dụng lao động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số công nhân sx trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mỗi một lao động trực tiếp trong năm tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong một thời kỳ nhất định. Nếu chỉ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng có hiệu quả.

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

Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu lợi nhuận trong một kỳ nhất định.

$$\text{Năng suất sử dụng lao động} = \frac{\text{Tổng giá trị sản lượng làm ra}}{\text{Tổng số lao động}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu đồng giá trị sản lượng sản xuất, tỷ số này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong kinh doanh.

1.2.4 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh.

Hiệu suất sử dụng vốn (Hv) là tỷ số giữa doanh thu trong kỳ và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số vốn SXKD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Chỉ tiêu này thể hiện khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn, Hv càng cao thì biểu thị kết quả kinh tế càng lớn.

Mức hao phí vốn được tính theo công thức:

$$\text{Mức hao phí vốn} = \frac{\text{Tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}$$

Tỷ số này cho biết muốn có được một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ.

Hiệu quả sử dụng vốn còn được thể hiện qua công thức:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (hay sau thuế)}}{\text{Tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Tỷ số này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hay LNST).

1.2.5 Hiệu quả sử dụng vốn lưu động (VLD).

$$\text{Hiệu quả sử dụng VLD} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn lưu động làm ra mấy đồng lợi nhuận trong kỳ.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn lưu động vận động không ngừng, thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình tái 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, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp. Để xác định tốc độ luân chuyển của vốn lưu động, người ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng luân chuyển của VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

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

$$\text{Thời gian của một vòng luân chuyển} = \frac{360}{\text{Số vòng quay của VLD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian của một vòng (kỳ) luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn. Ngoài ra khi phân tích còn có thể tính ra các chỉ tiêu “Hệ số đảm nhiệm của VLD”.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm của VLD} = \frac{\text{VLD bình quân}}{\text{Lợi nhuận thuần}}$$

Chỉ tiêu này cho biết tạo ra một đồng lợi nhuận cần bao nhiêu đồng VLD. Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng VLD càng cao.

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

Số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

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

Chỉ tiêu này cho biết thời gian cần thiết cho các khoản phải thu quay được một vòng luân chuyển.

1.2.6 Hiệu quả sử dụng vốn cố định (VCD)

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định được tính toán bằng nhiều chỉ tiêu, nhưng phổ biến là các chỉ tiêu sau:

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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCD có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của công ty trong hoạt động SXKD tạo ra doanh thu càng tốt.

$$\text{Tỷ suất sử dụng VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCD được sử dụng trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD rất tốt và ngược lại.

$$\text{Tỷ suất hao phí TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần (hay lợi nhuận)}}$$

Qua chỉ tiêu này ta thấy để có một đồng doanh thu (hay lợi nhuận) có bao nhiêu đồng nguyên giá bình quân TSCĐ.

$$\text{Sức sản xuất của VCD} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ của công ty đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Sức sinh lời của VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân của công ty đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế.

1.2.7 Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (VCSH).

Đánh giá doanh lợi VCSH cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu “Hệ số doanh lợi” của VCSH giữa kỳ phân tích và kỳ gốc, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh lợi càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số doanh lợi VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu trên cho ta biết cứ một đồng VCSH tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này cũng nói lên khả năng độc lập về tài chính của công ty, vì chỉ số này nói lên sức sinh lời của đồng vốn khi đưa vào sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh một cách hiệu quả.

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

1.2.8.1 Các chỉ số về hoạt động.

Các chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau.

❖ **Số vòng quay hàng tồn kho:**

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

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

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn, chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều khả năng giải phóng hàng tồn kho, tăng khả năng thanh toán.

❖ **Vòng quay các khoản phải thu:**

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

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu của khách hàng} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm}}{\text{Các khoản phải thu của khách hàng}}$$

Số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

1.2.8.2 Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và tình hình đầu tư.

Các doanh nghiệp luôn thay đổi tỷ trọng các loại vốn theo xu hướng hợp lý (kết cấu tối ưu). Những kết cấu này luôn bị phá vỡ do tình hình đầu tư. Vì vậy nghiên cứu cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản, tỷ suất tự tài trợ sẽ cung cấp cho các nhà quản trị tài chính một cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

❖ **Hệ số nợ:**

Chỉ tiêu tài chính này trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay.

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

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

❖ **Tỷ suất tự tài trợ:**

Tỷ suất tự tài trợ là một chỉ tiêu tài chính đo lường sự đóng góp vốn chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Tỷ suất tự tài trợ cho thấy mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh riêng có của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn càng chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao đối với các chủ nợ. Do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay.

1.2.8.3 Các chỉ số sinh lợi.

Các chỉ số sinh lợi được các nhà quản trị rất quan tâm tới bởi vì chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh trong một kỳ nhất định. Hơn thế các chỉ số này còn là cơ sở quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

• **Sức sinh lời của tài sản (ROA):**

$$\text{Sức sinh lời của tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

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

• **Sức sinh lời vốn chủ sở hữu:**

$$\text{Sức sinh lời vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện trong kỳ trung bình một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ số này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ càng tốt.

1.3 CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.

Bất cứ một doanh nghiệp nào cũng hoạt động trong một môi trường kinh doanh nhất định. Môi trường kinh doanh của một doanh nghiệp bao gồm rất nhiều nhân tố khác nhau. Có rất nhiều cách phân loại các nhân tố tác động tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong luận văn tốt nghiệp của mình em xin đề cập tới cách phân loại các nhân tố tác động tới hiệu quả kinh doanh theo hai nhóm: nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp và nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.

1.3.1 Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.

Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp có các ảnh hưởng, tác động tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc vào môi trường vĩ mô và môi trường tác nghiệp của ngành.

Môi trường vĩ mô bao gồm các yếu tố nằm bên ngoài doanh nghiệp, định hình và có tác động, ảnh hưởng đến các môi trường tác nghiệp của các ngành cũng như hoàn cảnh nội bộ của các doanh nghiệp. Đồng thời nó cũng bao gồm các cơ hội, các thuận lợi cũng như tạo ra các thách thức, các khó khăn, các nguy cơ và các rủi ro cho mọi ngành và mọi doanh nghiệp.

Các yếu tố đó là các yếu tố về tài nguyên, nhân khẩu lao động, về kinh tế, về văn hoá xã hội, về chính trị pháp luật, các yếu tố kỹ thuật công nghệ, về sinh thái và yếu tố quốc tế...

Chỉ một trong số bất kỳ các yếu tố trên thay đổi thì bản thân doanh nghiệp cũng sẽ phải chịu tác động, ảnh hưởng theo hướng tích cực hay tiêu cực của môi trường này. Trong các yếu tố này chỉ cần xét tới một yếu tố bất kỳ như sự ổn định hay bất ổn định của nền kinh tế, của thị trường có ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới mức doanh thu của doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng tới nhu cầu về vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Những biến động của nền kinh tế có thể gây nên những rủi ro trong kinh doanh mà

các nhà quản trị phải lường trước, những rủi ro đó có ảnh hưởng tới các khoản chi phí về đầu tư, chi phí trả lãi vay, hay tiền thuê nhà xưởng, máy móc thiết bị hay việc tìm kiếm nguồn tài trợ. Tuy nhiên khi nền kinh tế ổn định và tăng trưởng với một tốc độ nào đó thì doanh nghiệp muốn duy trì và giữ vững vị trí của mình thì cũng phải phấn đấu để phát triển với nhịp độ tương đương. Khi doanh thu tăng lên sẽ dẫn đến việc ra tăng tài sản, các nguồn phải thu và các loại tài sản khác. Khi đó, các nhà quản trị phải tìm nguồn tài trợ cho sự mở rộng sản xuất, sự tăng tài sản đó.

Bên cạnh rất nhiều yếu tố của thị trường, của môi trường kinh doanh, giá cả thị trường, giá cả sản phẩm mà doanh nghiệp tiêu thụ cũng có ảnh hưởng lớn tới doanh thu, do đó cũng ảnh hưởng lớn tới khả năng tìm kiếm lợi nhuận. Cơ cấu tài chính của doanh nghiệp cũng được phản ánh nếu có sự thay đổi về giá cả. Sự tăng hay giảm lãi suất và giá cả cổ phiếu cũng có ảnh hưởng tới sự tăng giảm về chi phí tài chính và sự hấp dẫn của các hình thức tài trợ khác nhau. Mức lãi suất cũng là một yếu tố đo lường khả năng huy động vốn vay. Sự tăng hay giảm thuế cũng ảnh hưởng trực tiếp tới tình hình kinh doanh, tới khả năng tiếp tục đầu tư hay rút khỏi đầu tư.

Hiện nay toàn cầu hoá đang làm hẹp không gian, làm biến mất các đường biên giới với sự gắn lại của thời gian đã và đang gắn kết cuộc sống con người với nhau một cách sâu sắc, chặt chẽ, trực tiếp. Nó mở ra những cơ hội lớn cho sự tiến bộ con người. Ý tưởng toàn cầu và sự đoàn kết toàn cầu làm giàu có thêm đời sống con người. Song các thành quả của toàn cầu hoá cũng được phân bổ công bằng và bình đẳng dẫn tới sự bất ổn định về kinh tế, thách thức của toàn cầu hoá trong thế kỷ tới là phải tìm những luật lệ và thể chế quản lý mạnh mẽ hơn ở doanh nghiệp, địa phương, nhà nước và khu vực toàn cầu. Toàn cầu hoá đang dẫn tới sự bùng nổ về các nguồn nhân lực dẫn tới sự thách thức của sự phá vỡ các nền văn hoá xã hội, đe dọa sự an toàn cho con người về y tế, văn hoá, môi trường, chính trị và cộng đồng. Đó chính là một vấn đề nóng bỏng hiện nay mà tất cả doanh nghiệp phải hết sức quan tâm và cần thiết phải đưa ra được các chính sách thích ứng được với những biến động của môi trường kinh tế hiện nay. Môi trường tác nghiệp của

ngành bao hàm các yếu tố và lực lượng can thiệp nằm bên ngoài doanh nghiệp. Nó bao gồm các đối thủ cạnh tranh hiện tại, các đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn mới xuất hiện, các loại hàng hoá thay thế, các nhà cung cấp và khách hàng... Môi trường này cũng định hình và tạo nên mối tương quan kinh doanh giữa các tổ chức, các doanh nghiệp, khả năng thành công của mỗi loại sản phẩm, dịch vụ của ngành.

Mỗi đối thủ cạnh tranh mới xuất hiện là mối lo lắng cho các doanh nghiệp, cho các nhà quản trị. Họ phải tìm mọi cách để tiêu diệt những đối thủ này. Bên cạnh đó kể cả sự thay đổi của các nhà cung cấp, của các hàng hoá thay thế mới cũng có tác động mạnh tới doanh nghiệp khiến cho các doanh nghiệp này phải có các chiến lược mới để đối phó với những sự biến động của môi trường ngành.

Sự cạnh tranh về sản phẩm đang sản xuất và sản phẩm tương lai giữa các doanh nghiệp khác nhau ảnh hưởng tới kinh tế, tài chính của doanh nghiệp và có liên quan chặt chẽ đến khả năng tài trợ để doanh nghiệp tồn tại và phát triển trong một nền kinh tế luôn biến đổi và các nhà quản trị phải chịu trách nhiệm về việc cho doanh nghiệp hoạt động khi cần thiết.

Môi trường luật pháp cũng có những ảnh hưởng nhất định tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bởi luật pháp là cơ sở để doanh nghiệp đề ra những chiến lược kinh doanh cho mình, đề ra những kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp với những quy tắc, luật định của nhà nước. Môi trường luật pháp bao gồm tất cả các quy tắc, các luật kinh doanh mà mọi đối tượng vi phạm đều bị xử phạt thích đáng. Doanh nghiệp không thể vì mục tiêu lợi nhuận mà sản xuất kinh doanh những hàng hoá, mà nhà nước nghiêm cấm. Do đó hoạt động sản xuất kinh doanh phải dựa trên cơ sở pháp luật (dựa vào pháp luật để quy định giá bán hàng hoá, dịch vụ cho phù hợp). Như vậy luật pháp đã can thiệp vào doanh thu cũng như lợi nhuận của doanh nghiệp thông qua các công cụ bằng pháp luật.

1.3.2 Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp.

Hoàn cảnh nội bộ của doanh nghiệp bao gồm các yếu tố nội tại, bên trong mà trong quá trình hoạt động kinh doanh, chính doanh nghiệp đã tạo ra chúng và bản thân doanh nghiệp có thể kiểm soát được chúng. Trong nội bộ của doanh nghiệp bao gồm

các yếu tố về nguồn nhân lực, chính sách Marketing, tình hình tài chính, kỹ thuật công nghệ, quy trình sản xuất và cả tác phong quản lý của các nhà quản trị.

Trong các yếu tố đó phải đặc biệt quan tâm tới nguồn nhân lực trong doanh nghiệp. Đây là yếu tố cơ bản, quyết định nhất của lực lượng sản xuất bởi chỉ có người lao động mới có thể tổ chức, sử dụng cũng như phát huy được các yếu tố khác của quá trình sản xuất từ việc vận hành máy móc, thiết bị, nguyên nhiên vật liệu, công cụ dụng cụ... thành công việc một cách tốt nhất và nhanh nhất. Khi đó hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sẽ được nâng cao và điều này cũng đòi hỏi bản thân doanh nghiệp tính toán đội ngũ lao động trên hai mặt: Số lượng lao động và chất lượng lao động. Để khuyến khích sự sáng tạo cũng như tinh thần làm việc tích cực của người lao động thì cần phải có sự đảm bảo về quyền lợi, chế độ lương thưởng sao cho bình đẳng phù hợp với khả năng trình độ và sự cống hiến của họ đối với doanh nghiệp.

Ngoài việc tập trung quan tâm tới đội ngũ lao động, các nhà quản trị cần hết sức chú ý tới vấn đề tài chính của doanh nghiệp, tới kỹ thuật và công nghệ sản xuất cũng như chiến lược Marketing và trình độ quản lý trong doanh nghiệp. Những vấn đề này cũng là vấn đề quan trọng bởi nó có tác dụng trực tiếp tới tình hình tài chính của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới các chính sách phát triển sản phẩm của doanh nghiệp, chiếm lĩnh thị trường, tăng trưởng thị phần, ảnh hưởng tới trình độ sản xuất của doanh nghiệp cũng như năng lực quản trị của các cấp quản lý trong doanh nghiệp.

Bên cạnh rất nhiều yếu tố quan trọng thì phải kể đến yếu tố cơ sở vật chất kỹ thuật. Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh là yếu tố vật ích quan trọng phục vụ cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể nói đó là nền tảng quan trọng để doanh nghiệp thực hiện tốt quá trình sản xuất kinh doanh của mình. Cơ sở vật chất tốt sẽ đem lại sức mạnh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Đối với một doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh thì cơ sở vật chất chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của doanh nghiệp để phục vụ cho nhu cầu hoạt động của doanh nghiệp. Do vậy để hoạt động sản xuất kinh doanh đem lại hiệu quả cao thì doanh nghiệp phải chú ý

đầu tư cho bộ phận này. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được đầu tư hợp lý bao nhiêu thì càng đem lại hiệu quả cho doanh nghiệp bấy nhiêu.

Ngoài ra, như chúng ta đã biết, quản trị doanh nghiệp là yếu tố trực tiếp đưa doanh nghiệp đi đến hoạt động sản xuất kinh doanh thành công hay thất bại. Nó là nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, sự ảnh hưởng này rất lớn. Hoạt động quản trị phải là hoạt động với ý tưởng mới sáng tạo chứ không phải là sự chấp hành một cách sơ cứng một quá trình quản trị bảo thủ và lạc hậu. Mọi hoạt động với yếu tố quản trị non kém sẽ có ảnh hưởng tiêu cực rất lớn đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp và từ đó không đem lại hiệu quả gì cho doanh nghiệp. Điều này hết sức tệ hại bởi một doanh nghiệp trên thị trường sẽ bị đẩy đến sự thất bại nặng nề trong kinh doanh và đặc biệt là trong nền kinh tế thị trường như ngày nay. Do đó một nhu cầu chung được đặt ra cho nhân tố quản trị là phải đảm bảo nguyên tắc chuyên, tinh, gọn, nhẹ và sự linh hoạt sáng tạo. Nguyên tắc này sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm được chi phí hành chính, tránh được sự chông chéo trong trách nhiệm, nâng cao được hiệu quả kinh doanh.

1.4 PHƯƠNG PHÁP LUẬN ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.

Sau khi xác định được các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh, để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, người ta thường sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh giữa các kỳ với nhau.

1.4.1 Phương pháp so sánh.

So sánh là phương pháp được dùng phổ biến nhất trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Phương pháp này bao gồm hai phương pháp sau:

1.4.1.1 Phương pháp so sánh tuyệt đối.

Phương pháp này cho biết khối lượng quy mô tăng giảm các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với doanh nghiệp và so với các doanh nghiệp khác nhau hay các thời kỳ của doanh nghiệp.

$$\begin{array}{ccc} \text{Mức tăng giảm tuyệt đối} & \text{Trị số chỉ tiêu} & \text{Trị số chỉ tiêu} \\ \text{của các chỉ tiêu} & \text{của kỳ phân} & \text{của kỳ gốc} \\ & = & - \end{array}$$

Mức tăng giảm trên chỉ phản ánh về mặt lượng. Thực chất việc tăng giảm trên nói lên là có hiệu quả hay không, có tiết kiệm hay lãng phí không, nó thường được kèm với các phương pháp khác khi đánh giá hiệu quả giữa các kì.

1.4.1.2 Phương pháp so sánh tương đối.

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

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{G_1}{G_0} * 100 \%$$

Trong đó: G_1 : Trị số chỉ tiêu kì phân tích

G_0 : Trị số chỉ tiêu kì gốc

1.4.2 Phương pháp thay thế liên hoàn.

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh nhờ phương pháp thay thế liên hoàn. Thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả đến kết quả sản xuất kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu được thể hiện bằng một phương trình kinh tế có quan hệ tích số trong đó cần phải đặc biệt chú ý đến trật tự sắp xếp các nhân tố trong phương trình kinh tế. Các nhân tố phải được sắp xếp theo nguyên tắc sau:

- ✚ Nhân tố sản lượng đứng trước, nhân tố chất lượng đứng sau.
- ✚ Các nhân tố đứng liền kề nhau thì có mối quan hệ nhân quả và cùng nhau phản ánh một nội dung kinh tế.

1.4.3 Phương pháp liên hệ.

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ mật thiết với nhau giữa các mặt, bộ phận... để lượng hoá được mối liên hệ đó, ngoài các phương pháp đã nêu, trong

phân tích kinh doanh còn phổ biến cách nghiên cứu mối liên hệ như: liên hệ cân đối, liên hệ trực tuyến, liên hệ phi tuyến.

1.4.3.1 Liên hệ cân đối:

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

1.4.3.2 Liên hệ trực tuyến:

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

1.4.3.3 Liên hệ phi tuyến:

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

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

1.4.4 Phương pháp chi tiết.

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

Chi tiết theo các bộ phận cấu thành chỉ tiêu. Mọi kết quả kinh doanh biểu hiện trên các chỉ tiêu đều bao gồm nhiều bộ phận cùng với sự biểu hiện về lượng các bộ phận đó sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá kết quả đạt được.

Chi tiết theo lượng: Có thể chia theo từng tháng, quý, năm, hoặc theo từng chu kỳ mua vào bán ra của hàng hoá theo từng mùa vụ.

Chi tiết theo địa chỉ: theo xưởng, đội.

1.4.5 Phương pháp cân đối.

Theo hệ thống các chỉ tiêu Kinh tế - tài chính của doanh nghiệp. Có nhiều chỉ tiêu có mối liên hệ với nhau và những mối liên hệ này mang tính chất cân đối tổng thể và cân đối cá biệt.

Cân đối tổng thể là mối liên hệ cân đối của các chỉ tiêu kinh tế tổng hợp.

Ví dụ: Giữa tài sản và nguồn vốn kinh doanh liên hệ với nhau bằng công thức:

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Tổng nguồn vốn}$$

Hoặc giữa doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh có mối liên hệ:

$$\text{Doanh thu} = \text{Chi phí} + \text{Kết quả}$$

Từ những mối liên hệ cân đối trên cho ta thấy nếu có sự thay đổi một chỉ tiêu này sẽ dẫn đến thay đổi chỉ tiêu khác.

CHƯƠNG 2:

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CP SIVICO.

2.1 KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY.

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Công ty.

- * Tên ty : Công ty cổ phần SIVICO
- * Tên tiếng Anh : SIVICO JOINT STOCK COMPANY
- * Tên viết tắt : SJS.,Co

- * Biểu tượng công ty: 
- * Vốn điều lệ : 16.066.000.000 đồng

(Mười sáu tỷ, không trăm sáu mươi sáu triệu đồng).

- * Trụ sở chính : Cụm Công nghiệp Vĩnh Niệm - Lê Chân - Hải Phòng.
- * Điện thoại : (84-31) 3 742778 FAX: (84-31) 3 742779.
- * Giấy Chứng nhận ĐKKD : số 0200456505

Do Sở Kế hoạch đầu tư Hải Phòng cấp lần đầu ngày 28/03/2002.

Công ty Cổ phần SIVICO chính thức được thành lập ngày 28 tháng 03 năm 2002, ngay sau khi thành lập công ty đã đưa vào hoạt động một dây chuyền sản xuất sơn nhiệt dẻo phản quang, với công suất giai đoạn I là 3000 tấn/năm.

Tháng 11/2003, sau khi thực hiện việc đưa phân xưởng sản xuất sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang vào hoạt động có hiệu quả, Công ty đã tạo được uy tín rất lớn đối với khách hàng. Để thực hiện mục tiêu đa dạng hoá các ngành nghề sản xuất kinh doanh. Công ty quyết định đầu tư xây dựng thêm phân xưởng sản xuất bao bì màng mỏng với dây chuyền đồng bộ, hiện đại có số vốn đầu tư trên 5 Tỷ VNĐ. Khi phân xưởng đi vào hoạt động đã tạo thêm cho hàng chục lao động có việc làm ổn định.

Tháng 2/2004 đầu tư xây dựng thêm dây chuyền thứ hai của giai đoạn II, nâng công suất lên 6000 tấn/năm mục đích đáp ứng nhu cầu của thị trường trong nước và tìm hướng xuất khẩu.

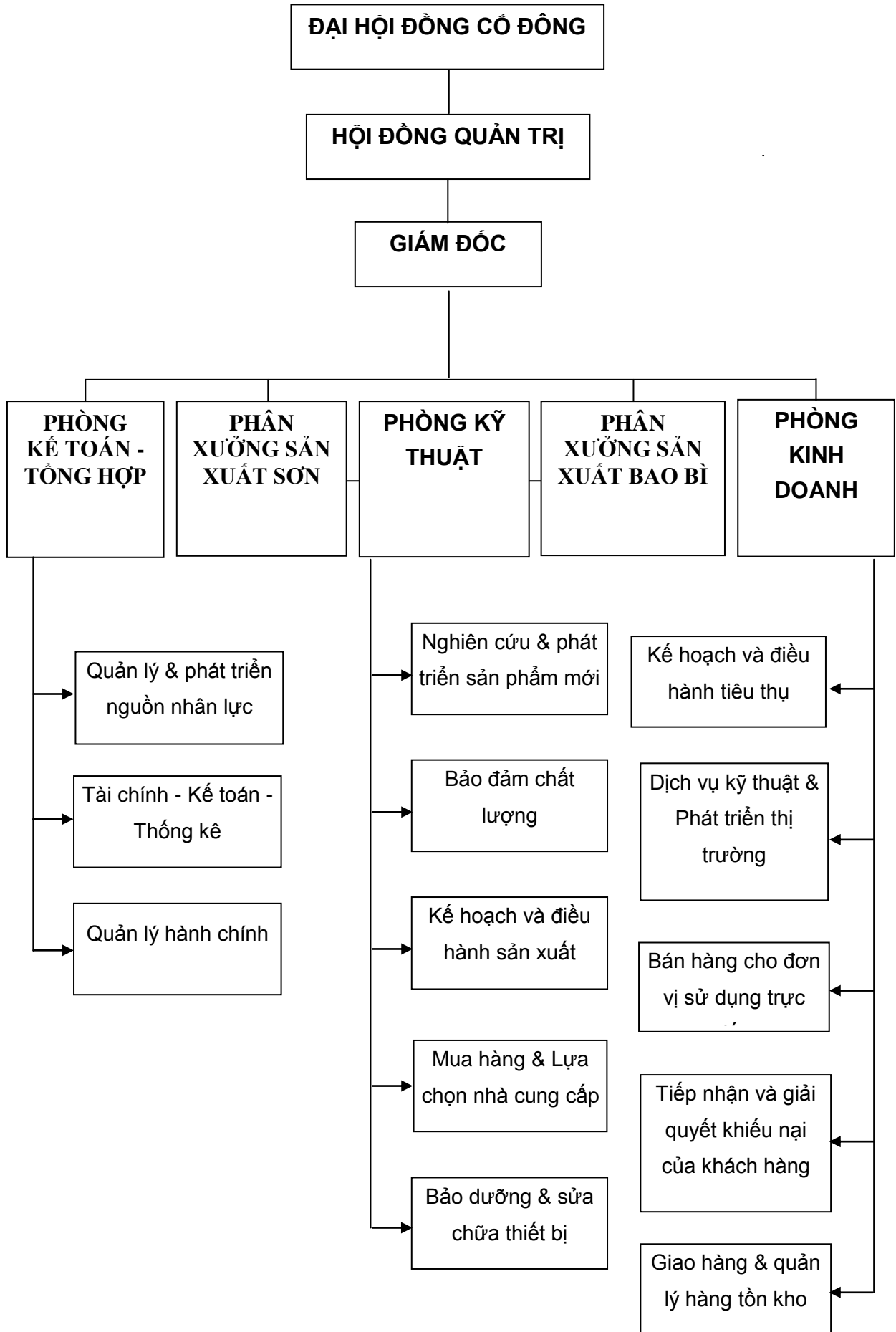
Tháng 09/2004, công ty đã đầu tư lắp đặt một dây chuyền máy thổi màng PE công suất 90kg/h, để đáp ứng nhu cầu sử dụng nội bộ, hạn chế mua bán thành phẩm bên ngoài đồng thời có thể bán sản phẩm cho khách hàng khi họ có nhu cầu.

Cũng trong năm 2004, công ty đã xây dựng thành công Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000 và được tổ chức chứng nhận BVQI (nay là Bureau Veritas) cấp chứng nhận phù hợp tiêu chuẩn vào tháng 04/2004 và sau đó được đánh giá cấp lại vào tháng 5/2007.

Tháng 11/2007, công ty đã đầu tư thêm một dây chuyền in bao bì hiện đại, tốc độ 150m/phút, kiểm soát chông hình tự động, hoạt động ổn định. Sản phẩm đã được khách hàng đánh giá chất lượng tốt, mở ra rất nhiều hướng đi mới cho việc cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm.

Máy móc thiết bị sản xuất hiện đại, CBCNV công ty cũng cần được đầu tư chiều sâu đó là lý do mà từ đầu năm 2009 công ty triển khai áp dụng thực hiện hệ thống quản lý chất lượng toàn diện (TQM).

2.1.2 Sơ đồ tổ chức của công ty:



2.1.2.1 Hội đồng quản trị:

HĐQT là cơ quan có quyền quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của cty:

Quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm, ký kết hợp đồng, chấm dứt hợp đồng, khen thưởng, kỷ luật, xem xét mức lương và các lợi ích khác của Giám đốc và Kế toán trưởng.

Quyết định các chiến lược, kế hoạch phát triển của cty hàng năm và trung hạn.

Có những quyết định, kiến nghị liên quan tới việc phát hành, mua bán và chuyển nhượng các cổ phần huy động vốn....

Có quyền giải quyết những vấn đề quan trọng bậc nhất trong công ty như phương án xử lý lỗ lãi, chia cổ tức, mua bán máy móc thiết bị có giá trị lớn

2.1.2.2- Giám đốc:

Giám đốc là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty trên cơ sở quyền hạn và nhiệm vụ đã được quy định tại điều lệ công ty, chịu sự giám sát của HĐQT và pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Giám đốc là người điều hành và quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến công việc giao dịch của công ty mà không cần phải có quyết định của HĐQT đồng thời có quyền quyết định tuyển dụng, bố trí sử dụng lao động, xây dựng các kế hoạch kinh doanh và đưa ra các phương án đầu tư.

2.1.2.3- Phòng Kỹ Thuật:

Tham mưu với lãnh đạo công ty các lĩnh vực khoa học kỹ thuật. Lên kế hoạch, kiểm soát việc mua vật tư và lựa chọn nhà cung cấp.

Lập các quy trình, hướng dẫn công nghệ, các công thức, định mức sản xuất, các đặc tính kỹ thuật, xây dựng các phương pháp thử cho nguyên liệu, sản phẩm.

Theo dõi công tác sáng kiến cải tiến hợp lý hoá sản xuất. Triển khai nghiên cứu chế thử sản phẩm mới. Báo cáo kết quả thử nghiệm trình lãnh đạo phê duyệt.

Phụ trách công tác quản lý theo dõi phòng thử nghiệm, thiết bị thử nghiệm, thiết bị sản xuất và công tác an toàn trong công ty.

Tham gia cùng các phòng chức năng lập các luận chứng kinh tế, kỹ thuật và đầu tư đổi mới công nghệ, thiết bị phục vụ cho sản xuất.

Kết hợp cùng phòng Kế toán - Tổng hợp, tham gia biên soạn tài liệu đào tạo và thực hiện kế hoạch đào tạo trong toàn công ty.

2.1.2.4 Phòng Kế toán - Tổng hợp:

Tham mưu với Giám đốc trong công tác quản lý tài chính và tổ chức chỉ đạo thực hiện toàn bộ công tác hạch toán kế toán của Công ty.

Lập kế hoạch tài chính giúp Giám đốc định hướng đưa ra các phương án SXKD của Công ty.

Tổ chức công tác tài chính kế toán của Công ty theo quy định của nhà nước.

Kiểm duyệt toàn bộ các chứng từ ban đầu và báo cáo của Công ty trước khi trình Giám đốc.

Theo dõi, tổng hợp các khoản chi tiêu lớn như: Doanh thu, chi phí, tổng công nợ, các khoản nộp ngân sách...

Kết hợp với các phòng ban liên quan tham mưu cho Giám đốc xây dựng giá thành sản phẩm.

Kế toán tổng hợp, lập báo cáo tài chính vào cuối tháng mỗi quý, cuối năm. Đánh giá chung được tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Tổ chức thực hiện, quản lý nghiệp vụ hành chính, lao động tiền lương.

Tham mưu cho Giám đốc xây dựng, thực hiện và giám sát mọi chế độ, chính sách, nội quy khen thưởng, kỷ luật của Công ty theo quy định của nhà nước.

Tổ chức tốt công tác bảo vệ an ninh và tài sản của công ty, có phối hợp với các ban ngành liên quan.

Thực hiện công tác đời sống, sức khỏe cho CBCNV theo quy định của công ty và có đề xuất cải tiến phù hợp.

2.1.2.5. Phòng Kinh doanh:

Lập và tổ chức thực hiện kế hoạch cung cấp, tiêu thụ sản phẩm. Nắm bắt nhu cầu thị trường, tham mưu cho Giám đốc về chiến lược phát triển, mở rộng thị trường.

Tiếp nhận nhu cầu và ý kiến phản ánh của khách hàng, kết hợp với các phòng ban liên quan để đánh giá đồng thời báo cáo đề xuất với lãnh đạo đưa ra cách giải quyết hợp lý nhằm thoả mãn nhu cầu khách hàng.

Lập các hợp đồng kinh tế trình giám đốc phê duyệt.

Tiếp nhận tư vấn cho khách hàng các vấn đề liên quan đến sử dụng sản phẩm. Định kỳ lấy ý kiến khách hàng về sản phẩm và dịch vụ.

Kết hợp với các phòng ban liên quan tham mưu cho Giám đốc xây dựng giá thành sản phẩm.

Kết hợp với phòng kế toán tổng hợp, đánh giá khả năng, năng lực thanh toán của khách hàng, theo dõi đơn đốc thu hồi công nợ.

Tổ chức các cuộc hội thảo, hội chợ, quảng cáo tiếp thị sản phẩm, đề xuất và thực hiện áp dụng các hình thức tiếp thị tiên tiến.

2.1.2.6 Phân xưởng:

Thực hiện việc sản xuất theo Lệnh sản xuất, Định mức sản xuất, kiểm soát quá trình sản xuất để đảm bảo sản phẩm đạt yêu cầu quy định và tiết kiệm tiêu hao.

Phối hợp với các phòng ban để tổ chức thực hiện tốt kế hoạch sản xuất.

Quản lý và sử dụng lao động hợp lý, đảm bảo hoàn thành kế hoạch được giao kể cả đột xuất. Quản lý và sử dụng tốt tài sản được giao, bảo đảm an toàn về con người và máy móc thiết bị.

Phát hiện đề xuất và thực hiện xử lý các sản phẩm không phù hợp khi đã có kết luận, tham gia các hành động khắc phục, phòng ngừa, cải tiến.

2.1.3 Những thuận lợi và khó khăn của Công ty CP SIVICO.

2.1.3.1 Những thuận lợi.

Công ty với đa phần lực lượng là lao động trẻ nên cũng có nhiều thuận lợi trong công tác tổ chức sản xuất., tiếp thu công nghệ mới, tăng năng suất lao động.

Công ty hoạt động trên địa bàn có nền kinh tế công nghiệp, nguồn nhân lực và nguồn hàng dồi dào, là thành phố cảng lớn nhất miền Bắc, tạo thuận lợi cho việc thông thương hàng hoá.

Sản phẩm của doanh nghiệp luôn đảm bảo yêu cầu về chất lượng, kỹ thuật, mẫu mã, giá cả hợp lý. Đây là lợi thế doanh nghiệp cần tận dụng và phát huy để xây dựng uy tín của mình trên thị trường.

Doanh nghiệp có các máy móc thiết bị phục vụ công tác sản xuất tiên tiến hiện đại nhập từ Malaysia, Thái Lan giúp doanh nghiệp sản xuất những mặt hàng có chất lượng cao, mẫu mã đẹp.

Hội đồng Quản trị, ban Giám đốc cùng tập thể cán bộ công nhân viên luôn đoàn kết thống nhất trong công tác lãnh đạo, chỉ đạo, điều hành các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh. Cán bộ công nhân và người lao động phát huy truyền thống năng động, cần cù, không ngại khó khăn, quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ được giao.

2.1.3.2 Những khó khăn.

Trong nền kinh tế khủng hoảng như hiện nay, doanh nghiệp đang phải đối mặt với những khó khăn về việc làm, đời sống, thu nhập bình quân giảm so với những năm trước.

Lao động thường không ổn định do việc dễ dàng có nhiều ngành nghề khác thu hút lao động. Lao động mới tuyển phải mất một thời gian khoảng thời gian nhất định mới hoà nhập được vào dây chuyền.

Hoạt động sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường cùng với sự cạnh tranh quyết liệt giữa các thành phần kinh tế kéo theo thực hiện các chỉ tiêu về sản lượng, doanh thu, và thu nhập cho người lao động là một khó khăn thách thức rất lớn đối với Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và cán bộ lãnh đạo các đơn vị.

Với nền kinh tế thị trường, đất nước mới hội nhập vào WTO, sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa rất nhiều công ty, sự biến động về giá cả nguyên vật liệu đầu vào, đồng thời cùng với sự khủng hoảng tài chính, và suy thoái toàn cầu năm 2009, doanh nghiệp đã bị ảnh hưởng tương đối do phía nhà cung cấp từ phía Thái Lan, Malaysia cũng như những khách hàng với nhiều đơn đặt hàng phải giảm sản lượng khiến cho doanh thu, lợi nhuận sau thuế, của doanh nghiệp cũng giảm đi nhiều, khiến cho doanh nghiệp rơi vào tình trạng thiếu hụt tài chính.

Khó khăn lớn nhất của doanh nghiệp là vấn đề đầu ra, doanh nghiệp vẫn chưa thu hút và tìm kiếm được những khách hàng truyền thống cũng như vấn đề khủng hoảng tài chính toàn cầu khiến cho doanh thu của công ty luôn luôn không ổn định qua các năm, một số năm còn bị rơi vào tình trạng lợi nhuận sau thuế bị lỗ vốn, hoạt động kinh doanh của công ty không hiệu quả.

2.2 PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY.

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

BẢNG 1: KẾT QUẢ DOANH THU, LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY

Đơn vị: Đồng

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				Tương đối	Tuyệt đối
1	Tổng doanh thu	58.301.606.228	81.669.223.940	23.367.617.712	40,1%
2	Tổng chi phí	50.577.503.603	76.797.159.016	26.219.655.413	51,8%
3	Tổng lợi nhuận trước thuế	7.724.102.625	4.872.064.924	(2.852.037.701)	(36,9%)
4	Thuế TNDN	1.029.556.894	1.044.864.958	15.308.064	1,49%
5	Số lượng lao động	210	230	20	9,5%
6	Thu nhập bình quân	277.626.693	355.083.582	77.456.889	27,9%

Nguồn: Phòng kế toán tài chính.

Nhìn vào bảng trên ta thấy dường như các chỉ tiêu của năm 2010 đều tăng so với năm 2009, ngoại trừ chỉ tiêu tổng lợi nhuận trước thuế. Cụ thể là: Năm 2010 tổng doanh thu tăng 23.367.617.712 đồng chiếm 40,1%, tổng chi phí tăng 26.219.655.413 đồng chiếm 51,8% so với năm 2009. Tổng lợi nhuận trước thuế

năm 2010 lại giảm 2.852.037.701 đồng so với năm 2009, chiếm 36,9%. Thuế TNDN tăng 15.308.064 và chiếm 1,49%. Số lượng lao động của doanh nghiệp năm 2010 tăng thêm 20 người so với năm 2009 và chiếm 9,5%. và thu nhập bình quân đầu người cũng tăng lên 77.456.889 đồng chiếm 27,9%. Điều này thể hiện doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả. Để tìm hiểu chi tiết hơn chúng ta sẽ đi phân tích từng chỉ tiêu để thấy rõ hiệu quả sử dụng cũng như những mặt vẫn còn hạn chế mà doanh nghiệp chưa đạt được.

2.2.2 Phân tích tình hình thực hiện doanh thu của công ty CP SIVICO.

BẢNG 2: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DOANH THU CỦA CÔNG TY

Đơn vị: đồng

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	58.142.496.655	81.316.031.923	23.173.535.268	39,86%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	12.075.000	-	(12.075.000)	(100%)
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	58.130.421.655	81.316.031.923	23.185.610.268	39,87%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	171.184.573	21.475.106	(149.709.467)	(87,5%)
5	Doanh thu từ hoạt động khác	-	331.716.911	331.716.911	100%
6	Tổng doanh thu	58.301.606.228	81.669.223.940	23.367.617.712	40,1%

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là nguồn thu chính, chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn nhất (năm 2009 chiếm 99,7%, năm

2010 chiếm 99,6%) trong tổng doanh thu của công ty. Tất cả các loại doanh thu đều tăng trong năm 2010 ngoại trừ doanh thu hoạt động tài chính.

Sau cuộc khủng hoảng tài chính năm 2009 nền kinh tế thế giới cũng như nền kinh tế nước ta đã có sự phục hồi. Điều đó đã giúp doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm tốt hơn làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty tăng 23.173.535.268 đồng tương ứng 39,86%. Các khoản giảm trừ doanh thu năm 2010 giảm 100% so với năm 2009 làm cho doanh thu thuần tăng 23.185.610.268 đồng chiếm 39,87%. Doanh thu từ các hoạt động khác như dịch vụ kê khai hải quan, xuất nhập khẩu... tăng 331.716.911 đồng, tăng 100% so với năm 2009. Trong khi doanh thu hoạt động tài chính giảm 149.709.467 đồng chiếm 87,5% so với năm 2009. Nguyên nhân là do trong năm 2010 tiền lãi do doanh nghiệp mua bán ngoại tệ bị giảm. Điều đó đã làm cho tổng doanh thu của công ty tăng 23.367.617.712 đồng chiếm 40,1%.

2.2.3 Phân tích tình hình sử dụng chi phí của công ty.

Chi phí là phạm trù kinh tế quan trọng gắn liền sản xuất và lưu thông hàng hoá. Đó là những hao phí lao động xã hội được thể hiện bằng tiền trong quá trình sản xuất kinh doanh. Chi phí của doanh nghiệp là tất cả các chi phí gắn liền với doanh nghiệp trong quá trình hình thành, hoạt động, tồn tại và hoạt động từ khâu thu mua nguyên vật liệu, tạo ra sản phẩm đến khâu tiêu thụ sản phẩm.

Chi phí hoạt động kinh doanh bao gồm tất cả các chi phí có liên quan đến quá trình kinh doanh của doanh nghiệp như chi phí giá vốn hàng bán, chi phí hoạt động tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Trong tổng chi phí của doanh nghiệp thì chủ yếu là chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh (bao gồm chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp và giá vốn hàng bán). Tổng chi phí năm 2010 là 76.797.159.016 đồng trong đó chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh là 74.820.810.820 đồng chiếm 97,4%, chi phí hoạt động tài chính chỉ chiếm 2,6%. Trong khi đó năm 2009 tổng chi phí là 50.577.503.603 đồng thì chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh là 49.593.297.101 đồng chiếm 98,1%, chi phí hoạt động tài chính chiếm 1,9%.

BẢNG 3: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU CHI PHÍ CỦA DOANH NGHIỆP

Đơn vị: đồng

S T T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh	49.593.297.101	74.820.810.820	25.227.513.719	51%
	- Giá vốn	45.824.874.327	69.875.785.661	24.050.911.334	52,5%
	- Chi phí bán hàng	1.802.718.570	2.232.936.172	430.217.602	23,9%
	- Chi phí quản lí doanh nghiệp	1.965.704.204	2.712.088.987	746.384.783	40%
2	Chi phí hoạt động tài chính	969.206.502	1.870.296.775	901.090.273	93%
	- Chi phí lãi vay	674.637.789	1.120.685.073	446.047.284	66,1%
	- Chi phí khác ngoài lãi vay	294.568.713	749.611.702	455.042.989	154,5%
3	Chi phí khác	15.000.000	106.051.421	91.051.421	607%
4	Tổng chi phí	50.577.503.603	76.797.159.016	26.219.655.413	51,8%

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Nhìn vào bảng trên ta thấy tổng chi phí năm 2010 của doanh nghiệp gấp đôi tổng chi phí của năm 2009. Cụ thể là: Năm 2010 chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh tăng 25.227.513.719 đồng tương ứng 51% so với năm 2009. Trong đó giá vốn hàng bán tăng 24.050.911.334 đồng chiếm 52,5%, chi phí bán hàng tăng 430.217.602 đồng ứng với 23,9% và chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 746.384.783 đồng tương ứng với tỷ lệ 40% so với năm 2009.

Nguyên nhân là do:

➤ Hầu hết các nguyên vật liệu sản xuất sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang đều phải nhập khẩu, mà tỷ giá giữa USD/ VNĐ liên tục tăng từ đầu năm 2009. Dẫn đến chi phí nguyên vật liệu đầu vào tăng rất nhiều dẫn đến giá thành sản xuất tăng cao.

- Lạm phát xảy ra chi phí cho việc bán hàng và lương bình quân của người lao động được tăng lên.
- Giá xăng dầu, giá điện tăng làm tăng chi phí ảnh hưởng tới giá thành sản phẩm.

Trong năm 2010 chi phí hoạt động tài chính năm 2010 tăng 901.090.273 đồng chiếm 93% trong đó chi phí lãi vay tăng 446.047.284 đồng chiếm 66,1%, chi phí khác ngoài lãi chủ yếu là chênh lệch tỷ giá trong thanh toán tăng 455.042.989 đồng tương ứng với 154,5%. Chi phí khác tăng 91.051.421 đồng chiếm 607% so với năm 2009. Qua bảng trên ta thấy việc sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2010 là chưa hợp lí và hiệu quả. Để tìm hiểu việc sử dụng chi phí chưa hiệu quả sâu hơn ta có bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí như sau:

BẢNG 4: CHỈ TIÊU PHẢN ÁNH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG CHI PHÍ

Đơn vị: Đồng

S T T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Tổng doanh thu trong kỳ	58.301.606.228	81.669.223.940	23.367.617.712	40,1%
2	Tổng chi phí trong kỳ	50.577.503.603	76.797.159.016	26.219.655.413	51,8%
3	Tổng lợi nhuận trước thuế trong kỳ	7.724.102.625	4.872.064.924	(2.852.037.701)	(36,9%)
4	Hiệu suất sử dụng chi phí (1/2)	1,15	1,06	(0,09)	(7,83%)
5	Hiệu suất sử dụng chi phí (3/2)	0,15	0,06	(0,09)	(60%)

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

❖ **Hiệu suất sử dụng chi phí(1/2):**

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

Nhìn vào bảng ta thấy: Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2009 là: 1,15

Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2010 là: 1,06

Điều này có nghĩa năm 2009 cứ một đồng chi phí bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được 1,15 đồng doanh thu và 1,06 đồng doanh thu trong năm 2010. Như vậy năm 2009 doanh nghiệp sử dụng chi phí hiệu quả hơn năm 2010. Năm 2010 doanh nghiệp đưa một đồng vốn vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì doanh thu giảm đi 0,09 đồng so với năm 2009, tương ứng với 7,83%. Nguyên nhân là do:

+ Ta thấy trong năm 2010 tổng doanh thu cao hơn tổng doanh thu năm 2009 là 23.367.617.712 đồng tương đương với 40,1%.

+ Tổng chi phí năm 2010 cũng cao hơn năm 2009 là 26.219.655.413 đồng tương đương với 51,8%.

Tuy nhiên tốc độ tăng của tổng doanh thu không bằng tốc độ tăng của chi phí. Đó chính là nguyên nhân dẫn đến hoạt động sản xuất kinh doanh giảm, làm cho hiệu quả sử dụng vốn trong năm 2010 giảm đi so với năm 2009.

Điều này chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng chi phí chưa có hiệu quả, doanh nghiệp cần tìm những biện pháp để làm tăng hiệu quả sử dụng chi phí.

❖ **Hiệu quả sử dụng chi phí (3/2):**

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

Qua bảng trên ta thấy: Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2009 là: 0,15

Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2010 là: 0,06

Ta thấy hiệu suất sử dụng chi phí năm 2010 giảm so với năm 2009 là 0,09 tương ứng giảm 60%. Tốc độ giảm khá cao thể hiện ở chỗ năm 2009 nếu một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được 0,15 đồng

lợi nhuận trước thuế trong khi năm 2010 một đồng chi phí bỏ ra thì thu về 0,06 đồng lợi nhuận. Nguyên nhân là do:

+ Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp năm 2010 thấp hơn so với năm 2009 là 2.852.037.701 đồng và chiếm 36,9%.

+ Tổng chi phí năm 2010 cao hơn năm 2009 là 26.219.655.413 đồng và chiếm 51,8%.

Điều này thể hiện doanh nghiệp sử dụng chi phí chưa mang lại hiệu quả cao. Doanh nghiệp nên tìm những biện pháp để tiết kiệm chi phí, có hiệu quả hơn.

2.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:

Bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải đặt vấn đề con người, lao động lên hàng đầu, phải có phương hướng chiến lược sử dụng nguồn nhân lực một cách hiệu quả để đạt kết quả cao hơn. Số lượng và chất lượng lao động là yếu tố cơ bản quan trọng trong sản xuất, góp phần quan trọng trong năng lực sản xuất của doanh nghiệp. Để đánh giá hiệu quả sử dụng lao động ta sẽ đi vào phân tích thông qua hệ thống bảng sau:

BẢNG 5: TÌNH HÌNH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Số lượng lao động bình quân	210	230	20	9,52%
2. Doanh thu thuần	58.130.421.655	81.316.031.923	23.185.610.268	39,87%
3. Lợi nhuận sau thuế	6.694.545.731	3.872.199.966	(2.822.345.765)	(42,16%)
4. Giá trị sản lượng sản xuất ra trong kỳ	4.071.428.571	5.714.285.714	1.642.857.143	40.35% 19.
5. Doanh lợi lao động (3/1)	31.878.789	16.833.652	(15.045.137)	(47,19%)
6. Doanh thu bình quân một lao động (2/1)	276.811.532	353.547.965	76.736.433	27,72%
7. Năng suất lao động (4/1)	19.387.755	24.844.720	5.456.965	28,15%

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Qua bảng trên ta thấy số lượng lao động năm 2010 tăng lên 20 người ở bộ phận trực tiếp so với năm 2009. Nguyên nhân là do trong năm 2010 doanh nghiệp có đầu tư thêm một dây chuyền sản xuất bao bì với công suất 150m/phút.

- Doanh lợi lao động:

Năm 2008 cứ một lao động làm ra được 9.239.483,75 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2010 làm được 16.833.652 đồng. Như vậy, trong năm 2010 doanh lợi

lao động của công ty thấp hơn năm 2009 là 15.045.137 đồng tương đương với tỷ lệ 47,19%. Nguyên nhân do:

+ Lợi nhuận trước thuế năm 2010 giảm xuống rất mạnh so với năm 2009. Tốc độ giảm mạnh hơn cả tỷ lệ tăng của số lượng lao động nên đã làm cho doanh lợi lao động giảm xuống trong năm 2010.

- **Doanh thu bình quân một lao động:**

Trong năm 2009 cứ bình quân một lao động có thể tạo ra 276.811.532 đồng doanh thu thuần trong khi năm 2010 cứ bình quân một lao động làm ra 353.547.965 đồng doanh thu thuần. Như vậy doanh thu bình quân một lao động năm 2010 cao hơn năm 2009 là 76.736.433 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 27,72%. Nguyên nhân do tốc độ tăng doanh thu cao hơn tốc độ tăng của lao động, làm cho hiệu quả lao động cao hơn.

- **Năng suất lao động:**

Năng suất lao động năm 2010 cao hơn so với năm 2009 cụ thể là: trong năm 2009 năng suất lao động đạt 19.387.755 đồng trong khi năm 2010 đạt 24.844.720 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 28,15%.

2.2.5 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn:

Hoạt động sản xuất kinh doanh đòi hỏi phải có vốn đầu tư. Có thể nói rằng, vốn là tiền đề cho mọi hoạt động của doanh nghiệp. Như chúng ta đã biết, trước khi đi vào hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần phải đi đăng ký vốn pháp định, vốn điều lệ.

Vốn kinh doanh phải có trước khi diễn ra các hoạt động sản xuất kinh doanh. Vốn được xem như là số tiền ứng trước cho kinh doanh. Trong điều kiện này 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 nằm trong khuôn khổ của pháp luật.

Vốn được biểu hiện là một khoản tiền bỏ ra nhằm mục đích kiếm lời. Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là biểu hiện của toàn bộ tài sản của doanh nghiệp bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lời. Để biết hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp ta đi phân tích một số chỉ tiêu kinh tế tổng hợp:

BẢNG 6: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH TẾ TỔNG HỢP

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Lợi nhuận trước thuế	7.724.102.625	4.872.064.924	(2.852.037.701)	(36,9%)
2. Doanh thu thuần	58.130.421.655	81.316.031.923	23.185.610.268	39,87%
3. Vốn kinh doanh bình quân	37.447.752.687	38.791.122.040	1.343.369.360	3,59%
4. Sức sản xuất vốn kinh doanh (2/3)	1,56	2,09	0,53	33,97%
5. Sức sinh lời vốn kinh doanh (1/3)	0,21	0,13	(0,08)	(38,09%)

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Qua bảng phân tích trên ta thấy doanh nghiệp sức sản xuất vốn kinh doanh của doanh nghiệp đã tăng lên tuy nhiên sức sinh lời vốn kinh doanh của doanh nghiệp lại giảm xuống so với năm 2009. Sở dĩ có kết quả như trên là do:

+ Doanh thu thuần của Công ty năm 2010 tăng lên 23.185.610.268 đồng so với năm 2009 tương ứng với tỷ lệ tăng 39,87%.

+ Vốn kinh doanh bình quân của doanh nghiệp cũng tăng lên 5,53%

+ Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế đã giảm đi một cách rõ rệt, từ chỗ lãi 7.724.102.625 đồng năm 2009 đã bị giảm xuống còn 4.872.064.924 đồng năm 2010 mặc dù doanh thu thuần trong năm 2010 tăng lên so với năm 2009. Nguyên nhân là do các khoản chi phí trong năm 2010 tăng lên nhiều lần so với năm 2009.

❖ Sức sản xuất của vốn kinh doanh:

Chỉ tiêu này chi biết cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân tham gia vào kinh doanh trong kỳ sẽ tạo ra 1,56 đồng doanh thu thuần năm 2009 và 2,09 đồng trong năm 2010. Như vậy sức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp năm 2010 cao hơn so với năm 2009 cụ thể là cao hơn 0,53 đồng tương ứng với 33,97%, điều này

cho thấy năm 2010 tình hình kinh doanh và sử dụng vốn có hiệu quả hơn so với năm 2009. Nguyên nhân là do:

+ Doanh thu thuần năm 2010 cao hơn năm 2009 là 23.185.610.268 đồng ứng với 39,87%.

+ Vốn kinh doanh bình quân năm 2010 cũng cao hơn so với năm 2009 là 2.243.369.360 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 5,59%.

❖ **Sức sinh lời của vốn kinh doanh.**

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân bỏ ra trong kỳ mang lại cho công ty 0,21 đồng lợi nhuận trước thuế năm 2009 và 0,13 đồng vào năm 2010. Như vậy, sức sinh lời vốn kinh doanh năm 2010 đã giảm đi so với năm 2009 là 0,08 đồng tương ứng với 38,09%. Điều đó thể hiện doanh nghiệp đã sử dụng vốn kinh doanh trong năm 2010 chưa tốt. Nguyên nhân là do: lợi nhuận trước thuế năm 2009 cao hơn năm 2010 là 2.852.037.701 đồng tương ứng với tỷ lệ cao hơn là 36,9%.

Vì vậy doanh nghiệp cần đưa ra những biện pháp để sử dụng vốn có hiệu quả hơn.

Để đánh giá một cách chính xác tình hình sử dụng vốn của công ty ta đi vào đánh giá hiệu quả sử dụng của từng loại vốn.

2.2.5.1 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định (VCD) và tài sản cố định (TSCĐ).

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

Kiểm tra tài chính đối với hiệu quả sử dụng VCD là một nội dung quan trọng của hoạt động tài chính doanh nghiệp thông qua đó doanh nghiệp có những căn cứ xác đáng để đưa ra các quyết định về mặt tài chính như điều chỉnh quy mô, cơ cấu vốn đầu tư của mình....

Tuy nhiên việc sử dụng VCD và TSCĐ có đem lại hiệu quả cho công ty hay không ta sẽ đánh giá thông qua hệ thống bảng sau:

BẢNG 7: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN CỐ ĐỊNH VÀ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Đơn vị : Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Doanh thu thuần	58.130.421.655	81.316.031.923	23.185.610.268	39,87%
2. Lợi nhuận trước thuế	7.724.102.625	4.872.064.924	(2.852.037.701)	(36,9%)
3. Nguyên giá TSCĐ	19.677.620.345	20.670.304.297	992.683.950	5,04%
4. VCD bình quân	7.517.259.611	6.861.246.883	(656.012.728)	(8,73%)
5. Sức SX của TSCĐ (1/3)	2,95	3,93	0,98	33,22%
6. Sức sinh lời của TSCĐ (2/3)	0,39	0,24	(0,15)	(38,46%)
7. Hiệu suất sử dụng VCD (1/4)	7,73	11,85	4,12	53,3%
8. Tỷ suất LN trên VCD (2/4)	1,03	0,71	(0,32)	(31,07%)
9. Tài sản dài hạn	8.417.259.611	8.661.246.883	243.987.272	2,9%
10. Tổng tài sản	38.347.752.687	40.591.122.040	2.243.369.360	5,85%
11. Tỷ suất đầu tư TSCĐ (9/10)	0,22	0,21	(0,01)	(4,55%)

Nguồn: Phòng kế toán tài chính.

Dựa vào bảng tình hình sử dụng VCD và TSCĐ ta thấy: Nguyên giá TSCĐ bình quân năm 2010 tăng lên so với năm 2009 là 992.683.950 đồng tương ứng với 5,04%, là do doanh nghiệp có đầu tư mới TSCĐ để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể là trong năm 2010 doanh nghiệp có đầu tư thêm một dây chuyền sản xuất in bao bì hiện đại, tốc độ 150m/phút, kiểm soát chông hình tự động, hoạt động ổn định. Nhưng bên cạnh đó ta thấy VCD bình quân năm 2009 lại cao hơn so với năm 2010 là 656.012.728 đồng tương ứng với 8,73%, do trong năm 2010 doanh nghiệp chỉ sử dụng ít VCD mà thêm vào là nguồn vốn vay từ bên ngoài để đầu tư vào TSCĐ mới.

❖ Sức sản xuất của TSCĐ:

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá TSCĐ bình quân đem lại mấy đồng doanh thu thuần trong kỳ. Ta thấy sức sản xuất của TSCĐ của doanh nghiệp năm 2010 tăng lên so với năm 2009 0,98 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 33,22%. Nếu cứ một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ dung vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2010 sẽ đem lại 3,93 đồng doanh thu thuần. Đây là dấu hiệu tốt doanh nghiệp cần phát huy trong những kỳ tiếp theo.

❖ Sức sinh lợi của TSCĐ:

Trong bảng phân tích trên ta thấy sức sinh lợi của TSCĐ năm 2010 đã giảm đi so với năm 2009, cụ thể là đã giảm đi 0,15 đồng ứng với giảm 38,46%. Nếu như năm 2009 cứ một đồng nguyên giá TSCĐ dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì sẽ thu được 0,39 đồng lợi nhuận trước thuế nhưng đến năm 2010 giảm đi xuống còn 0.24 đồng. Nguyên nhân là do doanh nghiệp sử dụng TSCĐ chưa tiết kiệm và hợp lí, và còn do trong năm 2010 các khoản chi phí của doanh nghiệp tăng lên rất nhiều làm cho lợi nhuận trước thuế giảm đi mặc dù doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2010 tăng lên nhiều so với năm 2009. Điều này thể hiện doanh nghiệp chưa sử dụng VCD một cách hiệu quả, cần phải có những biện pháp cải thiện tình hình trên.

❖ **Hiệu suất sử dụng VCD:**

Qua bảng trên ta thấy cứ một đồng VCD bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tạo ra 7,73 đồng doanh thu thuần trong năm 2009 và 11,85 đồng trong năm 2010. Như vậy hiệu suất sử dụng VCD trong năm 2010 tăng lên so với năm 2009 cụ thể là tăng 4,12 đồng và chiếm 53,3%. Đây là dấu hiệu tốt chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng tốt nguồn vốn cố định của mình, doanh nghiệp nên phát huy trong những kỳ tiếp theo.

❖ **Tỷ suất lợi nhuận trên VCD:**

Trong năm 2009 doanh nghiệp cứ bỏ một đồng VCD bình quân vào quá trình sản xuất kinh doanh thì sẽ thu lại được 1,03 đồng lợi nhuận trước thuế, nhưng đến năm 2010 doanh nghiệp chỉ thu lại được 0,71 đồng. Như vậy tỷ suất lợi nhuận trên VCD năm 2010 đã giảm đi 0,32 đồng so với năm 2009, và chiếm 31,07%. Nguyên nhân là do:

+ Lợi nhuận trước thuế năm 2010 giảm nhiều so với năm 2009.

+ Vốn cố định bình quân năm 2010 cũng giảm đi so với năm 2009.

→ Như vậy tổng hợp tất cả các chỉ tiêu trên ta thấy doanh nghiệp sử dụng VCD và TSCĐ chưa hiệu quả, điều đó thể hiện ở các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên VCD và tỷ suất lợi nhuận trên TSCĐ đã giảm đi so với năm 2009. Doanh nghiệp cần có những biện pháp khắc phục để nâng cao hiệu quả cho doanh nghiệp.

2.2.5.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động (VLD).

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động như nguyên vật liệu, bán thành phẩm... Nó chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh và không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm.

Trong nền kinh tế thị trường để hình thành tài sản lưu động doanh nghiệp phải bỏ ra một số vốn đầu tư ban đầu nhất định. Vì vậy, cũng có thể nói VLD của doanh nghiệp là vốn ứng trước để đầu tư, mua sắm các tài sản lưu động của doanh nghiệp.

Để thấy được tình hình sử dụng VLD của doanh nghiệp ta phân tích một số chỉ tiêu sau:

BẢNG 8: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Doanh thu thuần	58.130.421.655	81.316.031.923	23.185.610.268	39,87%
2. Lợi nhuận trước thuế	7.724.102.625	4.872.064.924	(2.852.037.701)	(36,9%)
3. Vốn LĐ bình quân	29.777.689.579	31.473.357.643	1.695.668.070	5,69%
4. Tiến	2.997.605.333	1.135.629.514	(1.861.975.819)	(62,12)
5. Các khoản phải thu	17.313.486.308	19.922.008.828	2.608.522.520	15%
6. Hàng tồn kho	8.731.346.135	10.008.907.198	1.277.561.055	14,6%
7. Sức sinh lời của vốn LĐ (2/3)	0,26	0,15	(0,11)	(42,31%)
8. Số vòng quay vốn LĐ (1/3)	1,95	2,58	0,63	32,31%
9. Thời gian một vòng luân chuyển (360/ chỉ tiêu 8)	184,6	139,5	(45,1)	(24,43%)
10. Hệ số đảm nhiệm (3/1)	0,51	0,39	(0,12)	(23,53%)

Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp.

Qua bảng trên ta thấy: Hầu hết các chỉ tiêu trong năm 2010 đều giảm đi so với năm 2009 ngoại trừ chỉ tiêu vốn lưu động bình quân. Trong vốn lưu động bình quân thì có hàng tồn kho tăng lên 1.277.561.055 đồng chiếm 14,3%. Chủ yếu là:

BẢNG 9: HÀNG TỒN KHO

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Nguyên liệu, vật liệu	7.423.139.206	8.019.288.468	596.149.262	8,03%
2. Thành phẩm bao bì	578.570.608	1.010.679.978	432.109.370	74,7%
3. Thành phẩm sơn	127.523.280	115.526.358	(11.996.922)	(9,41%)
4. Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	299.698.031	542.318.020	242.619.989	80,9%
5. Công cụ dụng cụ	120.709.531	154.031.840	(33.322.309)	(2,76%)

Nguồn: Phòng kế toán tổng hợp

Do trong năm 2010 tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty tiến triển hơn so với năm 2009 nên doanh nghiệp đã quyết định dự trữ nhiều nguyên vật liệu để sản xuất nhiều hơn so với năm 2009. Bên cạnh đó thành phẩm chỉ tồn đọng ở mức đủ dự trữ. Điều đó thể hiện trong năm 2010 doanh nghiệp làm doanh nghiệp đã đẩy nhanh được việc tiêu thụ hàng hoá, không gây ra sự tồn đọng cho doanh nghiệp. Các khoản phải thu của doanh nghiệp cũng tăng lên 2.467.977.520 đồng tương ứng với 14,3%. Điều này thể hiện vốn của doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng đã tăng lên nhiều so với năm trước. Doanh nghiệp cần có những biện pháp cải thiện tình hình trên. Từ bảng phân tích trên ta thấy:

❖ Sức sinh lợi của VLD:

Sức sinh lời của VLD năm 2010 cũng giảm đi so với năm 2009 là 0,11 đồng tương đương với 42,31%. Chỉ tiêu này phản ánh trong năm 2010 một đồng VLD bình quân chỉ đem lại 0,15 đồng lợi nhuận thuần trong khi đó một đồng VLD trong năm 2009 mang lại 0,26 đồng cho thấy doanh nghiệp sử dụng VLD tương đối hiệu

quả. Nguyên nhân là do: Lợi nhuận trước thuế năm 2009 cao hơn so với năm 2010 là 23.185.610.268 đồng tương ứng với 36,9%.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh VLD không ngừng vận động, thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất (dự trữ - sản xuất – tiêu thụ). Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của VLD sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

❖ Số vòng quay VLD (Hệ số luân chuyển VLD):

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ VLD quay được mấy vòng. Ta thấy năm 2010 VLD quay được 2,58 vòng trong khi năm 2009 VLD quay được 1,93 vòng. Điều đó cho ta thấy vòng quay VLD năm 2010 đã tăng lên 0,63 vòng tương ứng với 32,31%. Nó thể hiện doanh nghiệp đã sử dụng tốt nguồn vốn lưu động, VLD không bị ứ đọng trong khâu nào. Đây là dấu hiệu tốt doanh nghiệp cần phát huy trong những kỳ tiếp theo. Thời gian của một vòng luân chuyển:

Ta thấy thời gian một vòng luân chuyển của năm 2009 nhiều hơn so với năm 2010 là 45,1 ngày tương ứng với 24,43%. Cụ thể là: Năm 2009 một vòng luân chuyển mất 184,6 ngày, trong khi năm 2010 chỉ mất 139,5 ngày. Nguyên nhân là do số vòng quay VLD của năm 2010 nhiều hơn với năm 2009.

❖ Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động:

Chỉ tiêu này cho biết để có một đồng doanh thu thuần thì cần phải có mấy đồng VLD bình quân. Vào năm 2009, để có một đồng doanh thu thuần thì phải có 0,51 đồng VLD bình quân và chỉ cần 0,39 đồng trong năm 2010. Chỉ tiêu này trong năm 2010 thấp hơn năm 2009 là 0,12 đồng tương ứng với 23,53%. Nguyên nhân là do:

+ Vốn lưu động bình quân năm 2010 cao hơn năm 2009 là 1.695.668.070 đồng tương ứng với 5,69%.

+ Doanh thu thuần năm 2009 thấp hơn so với năm 2010 là 23.185.610.268 đồng tương ứng với 39,87%.

Tốc độ luân chuyển VLD có thể bị ảnh hưởng bởi các nhân tố sau: tình hình thu mua, dự trữ nguyên vật liệu, tiến độ sản xuất, tốc độ tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm, tình hình thanh toán công nợ...

Qua việc phân tích tình hình sử dụng VLD trên ta có thể kết luận rằng tình hình sử dụng VLD của doanh nghiệp chưa hoàn toàn tốt vì riêng chỉ tiêu sức sinh lời của VLD năm 2010 đã bị giảm đi so với năm 2009. Nó chưa mang lại hiệu quả toàn diện cho công ty, công ty cần có những biện pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động của chỉ tiêu đó lên và giữ vững hiệu quả của các chỉ tiêu khác.

2.3 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP.

2.3.1 Khái quát tình hình tài chính thông qua bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh:

BẢNG 10: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Đơn vị: Đồng

TÀI SẢN	Năm 2009	Năm 2010
<u>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</u>	<u>29.930.493.076</u>	<u>31.929.875.157</u>
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	2.997.605.333	1.135.629.514
1. Tiền mặt	2.997.605.333	1.135.629.514
- Tiền mặt	262.828.886	239.813.358
- Tiền gửi ngân hàng	2.734.776.447	895.816.156
II. Các khoản phải thu	17.313.486.308	19.922.008.828
1. Phải thu của khách hàng	17.086.178.308	19.845.454.942
2. Trả trước cho người bán	227.308.000	76.553.886
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn khác	-	-
4. Các khoản phải thu khác	-	-
5. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-	-
III. Hàng tồn kho	8.731.346.135	10.008.907.198
1. Hàng tồn kho	8.731.346.135	10.033.522.014
- Nguyên vật liệu	7.490.195.397	8.162.528.845

- Dở dang	299.698.031	542.318.020
- Thành phẩm	755.146.795	1.169.668.826
- Hàng hoá	65.596.381	4.974.483
- Công cụ dụng cụ	120.709.531	154.031.840
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	(24.614.816)
IV. Tài sản ngắn hạn khác	948.836.160	1.064.655.477
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	796.032.663	608.137.963
2. Thuế GTGT được khấu trừ	-	76.790.882
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	-	-
4. Tài sản thiếu chờ xử lý	-	-
5. Các khoản thế chấp, ký cược ký quỹ.	152.803.497	379.726.632
<u>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</u>	<u>8.417.259.611</u>	<u>8.661.246.883</u>
I. Các khoản phải thu dài hạn	-	-
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	-	-
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	-	--
3. Phải thu dài hạn nội bộ	-	-
4. Phải thu dài hạn khác	-	-
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	-	-
II. Tài sản cố định	7.517.259.611	6.861.246.883
1. TSCĐ hữu hình	7.504.759.667	6.861.246.883
- Nguyên giá	18.776.508.055	19.769.192.007
- Giá trị hao mòn lũy kế	(11.271.748.388)	(12.907.945.124)
2. TSCĐ thuê tài chính	-	-
- Nguyên giá	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	-	-
3. Tài sản cố định vô hình	12.499.944	-
- Nguyên giá	901.112.290	901.112.290
- Giá trị hao mòn lũy kế	(888.612.346)	(901.112.290)

4. Chi phí xây dựng dở dang	-	-
III. Bất động sản đầu tư	-	-
- Nguyên giá	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	900.000.000	1.800.000.000
1. Đầu tư vào công ty con	-	-
2. Đầu tư vào công ty liên doanh liên kết	-	-
3. Đầu tư dài hạn khác	900.000.000	1.800.000.000
4. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư dài hạn	-	-
V. Tài sản dài hạn khác	-	-
1. Chi phí trả trước dài hạn	-	-
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	-	-
3. Tài sản dài hạn khác	-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	38.347.752.687	40.591.122.040
NGUỒN VỐN	Năm 2009	Năm 2010
<u>A. NỢ PHẢI TRẢ</u>	<u>14.289.849.380</u>	<u>17.199.947.347</u>
I. Nợ ngắn hạn	13.238.400.840	17.117.888.097
1. Vay và nợ ngắn hạn	7.543.892.068	10.413.631.740
2. Phải trả người bán	3.750.261.560	5.179.335.419
3. Người mua trả tiền trước	10.000.000	45.054.744
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.388.458.715	545.704.356
5. Phải trả công nhân viên	23.100.000	167.152.953
6. Chi phí phải trả	482.640.061	774.752.653
7. Phải trả nội bộ	-	-
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐ xây dựng	-	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp khác	40.048.436	22.256.232

10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-
II. Nợ dài hạn	1.051.448.540	82.059.250
1. Phải trả người bán	-	-
2. Phải trả dài hạn nội bộ	-	-
3. Phải trả dài hạn khác	-	-
4. Vay và nợ dài hạn	1.000.000.000	-
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	51.448.540	82.059.250
7. Dự phòng phải trả dài hạn	-	-
<u>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</u>	<u>24.057.903.307</u>	<u>23.391.174.693</u>
I. Vốn chủ sở hữu	23.900.905.871	22.698.938.141
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	16.066.000.000	16.066.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	-	-
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	-	393.141.420
7. Quỹ đầu tư phát triển	337.309.305	1.274.818.633
8. Quỹ dự phòng tài chính	803.050.835	1.137.778.122
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	6694.545.731	3.827.199.966
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	-	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	256.997.436	692.236.552
1. Quỹ khen thưởng phúc lợi	156.997.436	692.236.552
2. Nguồn kinh phí	-	-
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	38.347.752.687	40.591.122.040

Nguồn: Phòng kế toán tài chính.

Nhìn vào Bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp ta thấy:

Qua một năm hoạt động sản xuất kinh doanh phần Tài sản của Công ty đã tăng lên từ 38.347.752.687 đồng năm 2009 lên 40.591.122.040 đồng vào năm 2010. Trong đó, Tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty đã giảm từ 2.997.605.333 đồng vào năm 2009 xuống 1.135.629.514 đồng trong năm 2010. Các khoản phải thu tăng lên từ 17.252.705.448 đồng năm 2009 lên 19.720.682.968 đồng, điều đó chứng tỏ vốn của Công ty bị khách hàng chiếm dụng nhiều. Lượng hàng tồn kho tăng lên từ 8.731.346.135 đồng năm 2009 lên 10.008.907.198 đồng năm 2010. Bên cạnh đó, tài sản dài hạn của công ty cũng tăng nhưng tăng không đáng kể 234.987.272 đồng.

Về phần Nguồn vốn, nợ ngắn hạn của Công ty đã tăng lên, từ 14.289.849.380 đồng năm 2009 lên 17.199.947.347 đồng năm 2010. Trong đó phần chiếm dụng của nhà cung cấp tăng 1.429.073.859 đồng so với năm 2009, phải trả công nhân viên tăng lên. Trong năm 2010 các khoản nợ dài hạn của công ty đã giảm, cụ thể là khoản vay và nợ dài hạn đã giảm xuống 1.000.000.000 đồng. Về phần vốn chủ sở hữu công ty đã giảm 1.201.967.730 đồng so với năm 2009. Lợi nhuận chưa phân phối cũng giảm đi đáng kể, từ 6.694.545.731 đồng năm 2009 xuống còn 3.827.199.966 đồng. Tuy nhiên trong năm 2010 các quỹ như quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính lại được công ty chú trọng đến. Trong năm 2009 nếu như quỹ đầu tư phát triển là 337.309.305 đồng thì tới năm 2010 quỹ này là 1.274.818.633 đồng.

BẢNG 11: BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Đơn vị: Đồng

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	58.142.496.655	81.316.031.923
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	12.075.000	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	58.130.421.655	81.316.031.923
4	Giá vốn hàng bán	45.824.874.327	69.875.785.661
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	12.305.547.328	11.440.246.262
6	Doanh thu hoạt động tài chính	171.184.573	21.475.106
7	Chi phí tài chính	969.206.502	1.870.296.775
	- Trong đó: Lãi vay phải trả	674.637.789	1.120.685.073
8	Chi phí bán hàng	1.802.718.570	2.232.936.172
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.965.704.204	2.712.088.987
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	7.739.102.625	4.646.399.434
11	Thu nhập khác	-	331.716.911
12	Chi phí khác	15.000.000	106.051.421
13	Lợi nhuận khác	(15.000.000)	225.665.490
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	7.724.102.625	4.872.064.924
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành	1.029.556.894	1.044.864.958
16	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-
17	Lợi nhuận sau thuế TNDN	6.694.545.731	3.827.199.966
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	-	-

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Nhìn vào Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty ta thấy:

Lợi nhuận trước thuế năm 2010 đã giảm đi rất nhiều so với năm 2009, từ 7.724.102.625 đồng năm 2009 xuống còn 4.872.064.924 đồng vào năm 2010. Trong khi doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ lại tăng lên từ 58.130.421.655 đồng lên 81.316.031.923 đồng năm 2010.

Nguyên nhân là do: Giá vốn hàng bán, các khoản chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lí doanh nghiệp năm 2010 đều tăng rất mạnh so với năm 2009. Thu nhập khác của doanh nghiệp trong năm 2010 tăng lên 331.716.911 đồng so với năm 2009 tương ứng với tỷ lệ tăng 100%. Nhưng chi phí khác của doanh nghiệp cũng tăng theo lên. Điều đó đã làm cho mặc dù doanh thu thuần tăng lên rất nhiều trong năm 2010 nhưng lợi nhuận trước thuế của công ty lại giảm đi xuống còn 4.872.064.924 đồng.

2.3.2 Phân tích khả năng thanh toán của công ty:

Để biết được tình hình thanh toán của công ty trong thời gian vừa qua ta đi phân tích một số chỉ tiêu thông qua hệ thống bảng sau:

BẢNG 12: TÌNH HÌNH KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA CÔNG TY

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng tài sản	38.347.752.687	40.591.122.040	2.243.369.353	5,9%
2. Tài sản lưu động	29.777.689.579	31.473.357.643	1.695.668.064	5,7%
3. Nợ phải trả	14.289.849.380	17.199.947.347	2.910.097.967	20,4%
4. Hàng tồn kho	8.731.346.135	10.008.907.198	1.277.561.063	14,6%
5. Tiền & tương đương tiền	2.997.605.333	1.135.629.514	(1.861.975.819)	(62,1%)
6. Nợ ngắn hạn	13.238.400.840	17.117.888.097	3.879.487.257	29,3%
7. Lợi nhuận trước thuế	7.724.102.625	4.872.064.924	(2.852.037.701)	(36,9%)
8. Hệ số thanh toán tổng quát (1/3)	2,68	2,36	(0,32)	(11,9%)
9. Hệ số thanh toán nhanh (2-4)/6	1,59	1,25	(0,34)	(21,4%)
10. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn (2/6)	2,25	1,84	(0,41)	(18,2%)
11. Hệ số thanh toán tức thời (5/6)	0,23	0,07	(0,16)	(69,6%)

Nguồn: Phòng kế toán tài chính.

Qua bảng phân tích các chỉ số về khả năng thanh toán trên ta thấy:

❖ Hệ số thanh toán tổng quát:

Hệ số là mối liên hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng với tổng số nợ phải trả. Năm 2009 doanh nghiệp cứ đi vay một đồng thì có 2,68 đồng tài sản đảm bảo, năm 2010 thì có 2,36 đồng đảm bảo. Hệ số thanh toán tổng quát của năm 2010 thấp hơn năm 2009 là 0,32 đồng tương đương với 11,9%. Hệ số thanh toán như vậy của doanh nghiệp là tốt, chứng tỏ tất cả các khoản huy động

bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Tuy nhiên trong năm 2010 hệ số này của doanh nghiệp có phần giảm đi so với năm 2009. Nguyên nhân là do:

+ Nợ ngắn hạn của công ty năm 2010 tăng lên so với năm 2009 là 2.910.097.967 đồng tương đương với tỷ lệ là 20,4%. Tốc độ tăng của nợ phải trả lớn hơn nhiều lần so với tốc độ tăng của tổng tài sản nên đã làm cho hệ số này trong năm 2010 giảm đi so với năm 2009.

❖ Hệ số thanh toán nhanh:

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

Qua bảng ta thấy hệ số khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp năm 2010 đã giảm xuống so với năm 2009 là 0,34 đồng tương ứng với 21,4%. Do đó khả năng thanh toán nhanh của công ty đang yếu dần. Nguyên nhân là do:

+ Tài sản lưu động của doanh nghiệp năm 2010 tăng lên so với năm 2009 là 1.695.668.064 đồng, tương đương với 5,7%.

+ Nợ ngắn hạn của công ty năm 2010 cũng cao hơn năm 2009 là 3.879.487.257 đồng, chiếm 29,3%.

+ Hàng tồn kho năm 2010 tăng lên 1.277.561.063 đồng so với năm 2009 chiếm 14,6%.

→ Ta thấy tỷ lệ tăng của nợ ngắn hạn cao gấp 3 lần tỷ lệ tăng của tài sản lưu động và 2 lần tỷ lệ tăng của hàng tồn kho nên đã làm cho hệ số này giảm đi so với năm 2009.

❖ Hệ số thanh toán ngắn hạn:

Ta thấy cứ một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 2,25 đồng tài sản lưu động trong năm 2009 và bằng 1,84 đồng trong năm 2010. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của năm 2010 giảm đi so với năm 2009 là 0,41 tương đương với 18,2%.

❖ Hệ số thanh toán tức thời:

Hệ số khả năng thanh toán tức thời năm 2010 đã giảm đi so với năm 2009 là 0,16 đồng tương đương với 69,6%. Hệ số này đã giảm xuống nhanh so với các hệ số khác nguyên nhân là do:

+ Tiền và các khoản tương đương tiền năm 2010 đã giảm đi so với năm 2009 là 1.861.975.819 đồng, chiếm 62,1%.

+ Nợ ngắn hạn của công ty năm 2010 cao hơn năm 2009 là 3.879.487.257 đồng, chiếm 29,3%.

2.3.3 Phân tích các chỉ tiêu sinh lợi của công ty CP SIVICO.

BẢNG 13: PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU SINH LỢI CỦA CÔNG TY

Đơn vị: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	58.130.421.655	81.316.031.923	23.185.610.268	39,87%
2	Lợi nhuận trước thuế	7.724.102.625	4.872.064.924	(2.852.037.701)	(36,9%)
3	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (Ebit)	8.398.704.414	5.992.749.997	(2.405.990.417)	(28,65%)
4	Lợi nhuận sau thuế	6.694.545.731	3.872.199.966	(2.822.345.765)	(42,16%)
5	Giá trị tài sản bình quân	38.347.752.687	40.591.122.040	2.243.369.362	5,85%
6	Vốn chủ sở hữu bình quân	24.057.903.307	23.391.174.693	(666.728.614)	(2,77%)
7	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (2/1)	0,133	0,059	(0,074)	(55,64%)
8	Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA) (3/5)	0,219	0,148	(0,071)	(32,42%)
9	Khả năng sinh lời trên vốn chủ (ROE) (4/6)	0,278	0,166	(0,112)	(40,29%)

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Qua bảng trên ta thấy hầu hết các chỉ tiêu trong năm 2010 đều giảm so với năm 2009, ngoại trừ doanh thu thuần và giá trị tài sản bình quân, ta đi phân tích từng chỉ tiêu:

❖ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:

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

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2009 là: 0,133

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2010 là: 0,059.

Ta thấy trong năm 2009 một đồng doanh thu doanh nghiệp đạt được thì có 0,133 đồng lợi nhuận trước thuế. Năm 2010 cũng một đồng doanh thu có được doanh nghiệp chỉ có 0,059 đồng lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận trước thuế đã giảm đi 0,074 đồng so với năm 2009 tương ứng với giảm 55,64%. Điều này thể hiện doanh nghiệp đã sử dụng doanh thu chưa hiệu quả vì doanh thu năm 2010 tăng lên so với năm 2009 trong khi đó lợi nhuận trước thuế lại giảm.

❖ Tỷ suất lợi nhuận của tài sản.

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay (Ebit).

Tỷ suất lợi nhuận của tổng tài sản năm 2009 là: 0,219

Tỷ suất lợi nhuận của tổng tài sản năm 2010 là: 0,148.

Năm 2010 doanh nghiệp đưa bình quân một đồng tài sản vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được 0,148 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay trong khi năm 2009 doanh nghiệp thu được 0,219 đồng, giảm đi 0,071 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 32,42%. Tỷ suất này giảm là do doanh nghiệp đã sử dụng tài sản vào hoạt động sản xuất kinh doanh chưa hợp lý và hiệu quả, lợi nhuận trước thuế và lãi vay năm 2010 giảm mạnh.

❖ Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu.

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ sở hữu. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện mục tiêu này của doanh nghiệp.

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu năm 2009 là: 0,278

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu năm 2010 là: 0,166.

Năm 2009 một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại 0,278 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010 một đồng mà chủ sở hữu bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại 0,166 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm đi 0,112 đồng tương ứng với tỷ lệ 40,29%. Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu năm 2010 giảm do doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu chưa hợp lí và không hiệu quả. Doanh nghiệp chưa hoàn thành tốt mục tiêu tạo ra lợi nhuận ròng cho chủ sở hữu do chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu bình quân giảm khá lớn. Doanh nghiệp cần đưa ra những kế hoạch cụ thể và phù hợp để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả, thực hiện tốt mục tiêu đề ra.

Ta có thể thấy các tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, tỷ suất lợi nhuận của tài sản và khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp trong năm 2010 đều giảm. Doanh nghiệp cần thực hiện và sử dụng tài sản, doanh thu cũng như vốn chủ sở hữu vào hoạt động sản xuất kinh doanh một cách hiệu quả hơn, mang lại lợi ích và kết quả kinh doanh tốt cho doanh nghiệp.

2.3.4 Đánh giá chung thực trạng của công ty:

BẢNG 14: TỔNG HỢP CÁC CHỈ TIÊU

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
			Tương đối	Tuyệt đối
1. Tổng doanh thu	58.301.606.228	81.669.223.940	23.367.617.712	40,1%
2. Hiệu quả sử dụng chi phí				
- Hiệu quả sử dụng chi phí	1,15	1,06	(0,09)	(7,83%)
- Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0,15	0,06	(0,09)	(60%)
3. Hiệu quả sử dụng lao động				
- Doanh lợi lao động	31.878.789	16.833.652	(15.045.137)	(47,19%)
- Doanh thu BQ 1 lao động	276.811.532	353.547.965	76.736.433	27,72%
- Năng suất lao động	19.387.755	24.844.720	5.456.965	28,15%

4. Hiệu quả sử dụng VKD				
- Sức sản xuất VKD	1,56	2,09	0,53	33,97%
- Sức sinh lợi VKD	0,21	0,13	(0,08)	(38,09%)
5. Hiệu quả sử dụng VCD				
- Hiệu suất sử dụng VCD	7,73	11,85	4,12	53,3%
- Tỷ lệ sinh lợi VCD	1,03	0,71	(0,32)	(31,07%)
6. Hiệu quả sử dụng TSCĐ				
- Sức sản xuất của TSCĐ	2,95	3,93	0,98	33,22%
- Sức sinh lợi của TSCĐ	0,39	0,24	(0,15)	(38,46%)
- Tỷ suất đầu tư TSCĐ	0,22	0,21	(0,01)	(4,55%)
7. Hiệu quả sử dụng VLĐ				
- Sức sinh lợi của VLĐ	0,26	0,15	(0,11)	(42,31%)
- Số vòng quay VLĐ	1,95	2,58	0,63	32,31%
- Số ngày 1 vòng quay VLĐ	184,6	139,5	(45,1)	(24,43%)
- Hệ số đảm nhiệm VLĐ	0,51	0,39	(0,12)	(23,53%)
8. Tình hình tài chính				
- Hệ số thanh toán tổng quát	2,68	2,36	(0,32)	(11,9%)
- Hệ số thanh toán nhanh	1,59	1,25	(0,34)	(21,4%)
- Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	2,25	1,84	(0,41)	(18,2%)
- Hệ số thanh toán tức thời	0,23	0,07	(0,16)	(69,6%)
9. Khả năng sinh lời				
- ROA	0,18	0,1	(0,08)	(44,44%)
- ROE	0,28	0,17	(0,11)	(38,29%)

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

2.3.5 Đánh giá chung:

2.3.5.1 Những thành tựu đạt được:

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

+ Hiệu suất sử dụng VCD, sức sản xuất vốn kinh doanh, sức sản xuất TSCĐ trong năm 2010 đều tăng lên so với năm 2009.

+ Số vòng quay vốn lưu động đã được tăng lên và số ngày của một vòng quay giảm xuống.

+ Người lao động hoạt động tương đối hiệu quả đem lại doanh thu bình quân một lao động trong năm 2010 cũng tăng lên đáng kể so với năm 2009.

+ Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng cao.

+ Các hệ số thanh toán của công ty so với năm 2009 có phần giảm xuống tuy nhiên nó vẫn đảm bảo, khả năng thanh toán của công ty có các tài sản đảm bảo khá chắc chắn.

2.3.5.2 Những hạn chế của công ty:

Bên cạnh những thành tựu nêu trên doanh nghiệp còn có những hạn chế sau:

❖ Về nguồn vốn kinh doanh:

Doanh nghiệp chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn kinh doanh dẫn đến việc chưa đạt hiệu quả kinh tế mong muốn. Tuy sức sản xuất vốn kinh doanh năm 2010 tăng lên so với năm 2009 nhưng sức sinh lợi vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm 2010 lại giảm đi đáng kể.

Hiệu quả sử dụng VCD của doanh nghiệp cũng không cao, không mang lại hiệu quả khi sử dụng VCD cụ thể là tỷ lệ sinh lợi VCD năm 2010 giảm đi mạnh so với năm 2009 là 0,32 đồng tương ứng giảm đi mất 31,07%.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE và tỷ suất sinh lợi tài sản ROA của doanh nghiệp giảm mạnh trong năm 2010 phản ánh việc doanh nghiệp không đạt hiệu quả kinh doanh, kéo theo tình trạng lợi nhuận trước thuế năm 2010 giảm xuống.

❖ Tình hình sử dụng chi phí của công ty chưa tốt, doanh nghiệp chưa sử dụng tiết kiệm và chưa mang lại hiệu quả chi phí dẫn đến lợi nhuận của công ty bị giảm mạnh.

→ Tóm lại trong những năm tới doanh nghiệp cần đẩy mạnh mọi hoạt động của mình để tiết kiệm chi phí để 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.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CP SIVICO

3.1 Giải pháp giảm các khoản phải thu ngắn hạn

3.1.1. Cơ sở đưa ra giải pháp:

Thông qua bảng cân đối kế toán ta thấy tình hình phải thu ngắn hạn của doanh nghiệp như sau:

BẢNG 15: BẢNG THỐNG KÊ CÁC KHOẢN PHẢI THU

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1.Các khoản phải thu ngắn hạn	17.313.486.308	19.922.008.828	2.608.522.520	15%
+ Phải thu của khách hàng	17.086.178.308	19.845.454.942	2.759.276.634	16.1%
+ Trả trước cho người bán	227.308.000	76.553.886	(150.754.114)	(66,3%)

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Trong quá trình phân tích tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, ta nhận thấy các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản và tài sản ngắn hạn: năm 2009 tổng các khoản phải thu ngắn hạn là: 17.313.486.308 đồng, chiếm 44% trong tổng tài sản và chiếm 57% trong tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2010, tổng các khoản phải thu ngắn hạn là 19.922.008.828 đồng, chiếm 48% tổng tài sản và 61% tổng tài sản ngắn hạn, chứng tỏ rằng doanh nghiệp đang bị chiếm dụng vốn lớn. Trong đó, phải thu khách hàng là 19.845.454.942 đồng, tương ứng với 94,6% trong tổng các khoản phải thu ngắn hạn. Ta thấy các khoản phải thu ngắn hạn trong năm 2010 lớn hơn các khoản phải

thu ngắn hạn năm 2009 là 2.608.522.520 đồng tương ứng với 15%, làm cho hiệu quả sử dụng VLD thấp, số ngày một vòng quay VLD còn dài. Chính vì vậy, giảm các khoản phải thu là một yêu cầu với ban lãnh đạo công ty.

3.1.2. Mục tiêu

- Giảm các khoản vốn bị chiếm dụng.
- Tăng vòng quay VLD
- Tăng nguồn vốn tự tài trợ cho TSCĐ

3.1.3. Nội dung thực hiện:

Để thực hiện thu hồi nợ ta thực hiện các biện pháp thu hồi công nợ sau:

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

❖ Có các biện pháp ngăn ngừa rủi ro đối với các khoản nợ không thể thanh toán: trích lập dự phòng, triết khấu thanh toán...

❖ Có chính sách bán chịu đúng đắn với từng khách hàng, xem xét khả năng thanh toán trên cơ sở hợp đồng kinh tế đến kỳ hạn và khả năng tài chính của doanh nghiệp. Mở sổ theo dõi chi tiết tình hình công nợ của các bạn hàng, phân loại các khoản nợ để có chính sách phù hợp.

❖ Có những ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng kinh tế về các điều kiện thanh toán nhất là thời hạn thanh toán.

Doanh nghiệp vừa thực hiện các biện pháp trên đồng thời kết hợp với biện pháp chiết khấu cho khách hàng dựa trên mức lãi suất ngân hàng hiện hành. Quy định thời hạn thanh toán của khách hàng là 30 ngày nhưng nếu khách hàng thanh toán trước thời hạn khách hàng sẽ được hưởng tỷ lệ chiết khấu trên tổng giá thanh toán theo mức sau:

Chỉ tiêu	Tỷ lệ chiết khấu
Trước 10 ngày	0,5%
Trong khoảng 10-20 ngày	0,4%
Thanh toán đúng hạn	0%

3.1.4. Dự kiến kết quả:

Giảm các khoản phải thu vừa có thể tăng doanh thu thực vừa có thể cải thiện chính sách tín dụng của mình. Với chính sách tín dụng mới sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp đạt được doanh thu dự kiến của mình.

Ước tính có 17% khách hàng thanh toán trước thời hạn trong khoảng thời gian 10 ngày và được hưởng chiết khấu 0,5%; có 25% khách hàng thanh toán trong thời gian từ 10 đến 20 ngày và được hưởng chiết khấu 0,4%; còn lại 58% khách hàng không thanh toán trước hạn.

Khoản phải thu:

Khoản tiền thu = $19.845.454.942 * 42\% = 8.335.091.076$ (đồng)

Khoản tiền thực thu = $8.335.091.076 - (19.845.454.942 * 17\% * 0,5\% + 19.845.454.942 * 25\% * 0,4\%) = 8.292.522.575$ (đồng)

Chi phí chiết khấu = $8.335.091.076 - 8.292.522.575 = 42.568.500$ (đồng)

Tổng chi phí dự tính:

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số tiền
Chi phí chiết khấu cho khách hàng	Đồng	42.568.500
Chi phí khác	Đồng	5.658.700
Tổng chi phí	Đồng	48.227.200

Với phương pháp chiết khấu trên sẽ khuyến khích khách hàng thanh toán nhanh hơn, làm giảm các khoản phải thu. Đồng thời, việc thực hiện chính sách thu tiền linh hoạt, mềm dẻo, doanh nghiệp không chỉ thu hồi nợ mà còn tạo điều kiện thiết lập mối quan hệ tốt với khách hàng.

Ta nhận thấy rằng, nếu thu hồi được 8.292.522.575 đồng thì doanh nghiệp sẽ giảm được một khoản chi phí lãi vay là $8.292.522.575 * 14\%$. Để đánh giá hiệu quả từ giải pháp nhằm giảm các khoản phải thu ta đánh giá lại các chỉ số hoạt động sau:

BẢNG 16: SO SÁNH CÁC CHỈ TIÊU

Chỉ tiêu	Đơn vị	Trước biện pháp	Sau biện pháp
1.Các khoản phải thu	Đồng	19.922.008.828	11.385.591.892
2.VLĐ	Đồng	31.473.357.643	31.430.789.143
3.Doanh thu thuần	Đồng	81.316.031.923	81.316.031.923
4.Tổng chi phí	Đồng	76.797.159.016	75.636.205.855
5.Lợi nhuận trước thuế	Đồng	4.872.064.924	5.679.826.068
6. Hiệu quả sử dụng VLĐ	Đồng	2,583	2,587
7. Tỷ suất sử dụng VLĐ	Đồng	0,16	0,18

Nhận thấy, các khoản phải thu giảm xuống (giảm 8.536.416.930 đồng tương ứng với 42,28%), hiệu quả sử dụng VLĐ tăng lên 0,004 đồng và tỷ suất sử dụng VLĐ lại tăng lên 0,02 đồng so với trước khi thực hiện biện pháp.

Với việc thực hiện giải pháp trên không những giúp doanh nghiệp thu hồi được các khoản phải thu từ khách hàng, mà còn nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn VLĐ của mình so với trước biện pháp.

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

3.2.1. Cơ sở đưa ra giải pháp:

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh doanh nghiệp phải bỏ ra rất nhiều các chi phí: chi phí vật tư, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí tiền lương, các khoản có tính chất lương, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác... Như vậy chi phí có tác dụng lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp đang phải chịu tác động từ việc giá cả của các nguyên vật liệu đầu vào đều tăng: nguyên vật liệu, xăng dầu, điện nước...Chỉ trong hai năm hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp đã giảm xuống 60%. Tốc độ tăng của giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp tăng hơn tốc độ tăng của doanh thu. Tuy nhiên để đưa ra được một định mức hợp lý cho chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp là điều rất khó khăn. Cho nên để nâng cao hiệu quả sử dụng chi

phí doanh nghiệp phải thực hiện tiết kiệm nguyên liệu, điện nước, xăng dầu, thiết bị và đồ dùng... đồng thời đưa ra một mức tiêu hao nguyên vật liệu hợp lý, tránh gây lãng phí.

3.2.2 Mục tiêu của giải pháp:

- Giảm các chi phí 3%.
- Tăng lợi nhuận.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí.

3.2.3 Nội dung thực hiện:

+ Đối với chi phí, dịch vụ mua ngoài: chi phí tiền điện nước, điện thoại... Đây là khoản chi phí không ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Nhưng công ty cũng cần có một định mức sát với thực tế để tránh lãng phí. Doanh nghiệp nên giáo dục nâng cao ý thức trách nhiệm cho người lao động trong việc sử dụng các thiết bị, phương tiện: Hạn chế sử dụng các thiết bị điện nước không thực sự cần thiết, tắt hết các thiết bị khi hết giờ làm việc đồng thời phải sử dụng một cách tiết kiệm.

+ Đối với vật liệu, dụng cụ đồ dùng văn phòng: Doanh nghiệp đưa ra một định mức sử dụng, khai thác tìm nguồn để mua với giá hợp lý hơn. Bên cạnh đó công ty nên thay đổi cách thức chi trả tiền điện thoại cho các phòng ban. Thay vì các phòng ban cứ sử dụng hết bao nhiêu thì doanh nghiệp sẽ thanh toán thì công ty sẽ quy định hàng tháng mỗi phòng ban sẽ được sử dụng tối đa là 300.000 đồng tiền điện thoại, nếu vượt quá mức quy định phòng sẽ phải tự chịu. Ngoài ra đối với các nhân viên có liên quan tới hoạt động mua bán bên ngoài sẽ được công ty hỗ trợ hàng tháng là 200.000 đồng tiền điện thoại.

Tổng chi phí điện thoại trước khi áp dụng biện pháp là: 42.107.666 (đồng)

Dự kiến chi phí điện thoại sau khi áp dụng biện pháp là:

$$= (300.000 * 5 * 12 + 200.000 * 6 * 12) = 32.400.000 \text{ (đồng)}$$

+ Ngoài ra công ty cần tiết kiệm nhiên liệu: Để khắc phục tình trạng này công ty cần thường xuyên theo dõi, nắm vững tình trạng kỹ thuật và thời gian hoạt động của máy móc thiết bị, sát xáo hơn nữa trong việc thực hiện đúng quy trình công

nghệ và tiêu chuẩn định mức. Công ty cần nâng cao trình độ sử dụng máy móc trang thiết bị cho công nhân trực tiếp sản xuất.

3.2.4 Kết quả đạt được:

Dự kiến sau khi thực hiện biện pháp chi phí của doanh nghiệp sẽ giảm được các khoản sau:

+ Chi phí dịch vụ mua ngoài = 3% * 1.486.421.225
= 44.592.636 (đồng)

+ Chi phí xăng dầu = 3% * 162.272.588 = 4.868.178 (đồng)

+ Chi phí điện thoại = 42.107.666 - 32.400.000 = 9.707.666 (đồng)

Tổng chi phí giảm được = 44.592.636 + 4.868.178 + 9.707.666
= 59.168.480 (đồng)

Để thấy rõ hiệu quả sử dụng chi phí ta xem qua bảng sau:

BẢNG 17: SO SÁNH CÁC CHỈ TIÊU

Chỉ tiêu	Đơn vị	Trước biện pháp	Sau biện pháp
1. Tổng doanh thu	Đồng	81.669.223.940	81.669.223.940
2. Tổng chi phí	Đồng	76.797.159.016	76.737.990.536
3. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	3.872.199.966	3.994.2993.057
4. Hiệu suất sử dụng chi phí (1/2)	Đồng	1,063	1,064
5. Tỷ suất sử dụng chi phí (3/2)	Đồng	0,05	0,052

Tóm lại việc thực hành tiết kiệm có ý nghĩa rất to lớn trong điều kiện nền kinh tế thị trường nhiều biến động như hiện nay: Giá cả nguyên vật liệu đầu vào, xăng dầu... đều tăng. Hơn nữa chi phí giảm là điều kiện giúp doanh nghiệp ổn định và phát triển trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Sau khi thực hiện tiết kiệm chi phí lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp tăng lên 118.697.091 đồng. Hiệu suất sử dụng chi phí tăng lên 0,001 đồng, trong khi tỷ suất tăng lên 0,002 đồng so với trước khi thực hiện biện pháp.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh thực sự là một vấn đề rất quan trọng, là vấn đề sống còn đối với mỗi doanh nghiệp. Để thực hiện tốt nhiệm vụ đó, các doanh nghiệp phải tính toán các chỉ tiêu hiệu quả, thông qua đó phân tích, đánh giá về tình hình thực tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp, xem xét các hoạt động đó có hiệu quả hay không, hiệu quả ở mức độ nào, các nhân tố nào ảnh hưởng tới chúng và từ đó định ra các giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh đó.

Trước thực trạng sản xuất kinh doanh hiện nay của công ty CP SIVICO, công ty luôn hoàn thành kế hoạch sản xuất, nộp ngân sách, chỉ tiêu doanh thu luôn đạt được ở mức tương đối cao. Bên cạnh đó thì còn rất nhiều tồn tại công ty phải đối mặt như vấn đề: Chi phí sản xuất tăng nhanh, VLD tăng...nên lợi nhuận công ty giảm đi rõ rệt vì vậy hiệu quả kinh doanh trong năm gần đây có xu hướng giảm đi so với năm trước. Để cải thiện tình hình trên công ty cần phải tính toán, tìm ra các biện pháp quản lý nhằm hạ thấp chi phí. Có như vậy doanh nghiệp mới có thể giảm giá bán, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm, tăng lợi nhuận của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Với nội dung chuyên đề tốt nghiệp này, em đã đi sâu nghiên cứu và tìm hiểu về hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần SIVICO và đã đưa ra được một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy nhiên, thời gian thực tế không nhiều, kinh nghiệm và khả năng còn hạn chế nên bài viết này không tránh khỏi những sai sót, vì vậy em mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô để bài luận văn này được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Cao Thị Hồng Hạnh đã tận tình giúp đỡ và hướng dẫn em hoàn thành luận văn này.

Hải Phòng, ngày 28 tháng 6 năm 2011

Sinh viên

Dương Thị Bích

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh, Trường Đại Học Kinh Tế Quốc Dân – PGS. TS Phạm Thị Gái.
2. Giáo trình: Quản Trị Tài chính Doanh Nghiệp, nhà xuất bản Tài Chính - Nguyễn Hải Sản.
3. Giáo trình: Lịch sử các học thuyết kinh tế, nhà xuất bản thống kê TP. HCM – Mai Ngọc Cường.
4. Giáo trình: Quản trị nhân lực, Trường Đại Học Kinh Tế Quốc Dân – PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quân và TH.S Nguyễn Vân Điềm.
5. Các số liệu ở công ty cổ phần SIVICO năm 2009- 2010.
6. Thông tin tổng hợp trên mạng.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....
CHƯƠNG 1.....	.. 1
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	.1
1.1 Khái niệm và vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.....1
1.1.1 Khái niệm1
1.1.2 Bản chất.....2
1.1.3 Vai trò.....4
1.1.4 Phân loại.....6
1.2 Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....7
1.2.1 Nhóm chỉ tiêu tổng quát.....7
1.2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí.....7
1.2.3 Hiệu quả sử dụng lao động.....8
1.2.4 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn.....9
1.2.5 Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....10
1.2.6 HIệu quả sử dụng vốn cố định.....11
1.2.7 Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....12
1.2.8 Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của công ty.....12
1.2.8.1 Các chỉ số về hoạt động.....12
1.2.8.2 Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và tình hình đầu tư.....13
1.2.8.3 Các chỉ số sinh lợi.....14
1.3 Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh.....15
1.3.1 Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.....15
1.3.2 Nhóm nhân tố bên trong doanh nghiệp.....17
1.4 Phương pháp luận đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....19
1.4.1 Phương pháp so sánh.....19
1.4.1.1 Phương pháp so sánh tuyệt đối.....19
1.4.1.2 Phương pháp so sánh tương đối.....20

1.4.2 Phương pháp thay thế liên hoàn.....	20
1.4.3 Phương pháp liên hệ.....	20
1.4.3.1 Liên hệ cân đối.....	21
1.4.3.2 Liên hệ trực tuyến.....	21
1.4.3.3. Liên hệ phi tuyến.....	21
1.4.4 Phương pháp chi tiết.....	21
1.4.5 Phương pháp cân đối.....	22
CHƯƠNG 2.....	23
PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN SIVICO.....	23
2.1 Khái quát về công ty.....	23
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty.....	23
2.1.2 Sở đồ tổ chức của công ty.....	25
2.1.2.1 Hội đồng quản trị.....	26
2.1.2.2. Giám đốc.....	26
2.1.2.3 Phòng kỹ thuật.....	26
2.1.2.4 Phòng kế toán tổng hợp.....	27
2.1.2.5 Phòng kinh doanh.....	27
2.1.2.6 Phân xưởng.....	28
2.1.3 Những thuận lợi và khó khăn của công ty.....	28
2.1.3.1 Những thuận lợi.....	28
2.1.3.2 Những khó khăn.....	29
2.2 Phân tích hoạt động kinh doanh của công ty.....	30
2.2.1 Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh.....	30
2.2.2 Phân tích tình hình thực hiện doanh thu.....	31
2.2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....	32
2.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.....	36
2.2.5 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn.....	38
2.2.5.1 Phân tích hiệu quả sử dụng VCD và TSCĐ.....	40

2.2.5.2 Phân tích hiệu quả sử dụng VLĐ.....	43
2.3 Phân tích tình hình tài chính của công ty.....	47
2.3.1. Khái quát tình hình tài chính thông qua BCDKT và BCKQKD... ..	47
2.3.1 Phân tích khả năng thanh toán.....	53
2.3.3 Phân tích các chỉ tiêu sinh lợi.....	56
2.3.4 Đánh giá chung trạng của công ty CP SIVICO.....	58
2.3.5 Đánh giá chung.....	59
2.3.5.1 Thành tựu đạt được.....	59
2.3.5.2 Những hạn chế.....	60
CHƯƠNG 3.....	61
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP SIVICO.....	61
3.1 Giải pháp giảm các khoản phải thu ngắn hạn.....	61
3.1.1 Cơ sở đưa ra giải pháp.....	61
3.1.2 Mục tiêu của giải pháp.....	62
3.1.3 Nội dung thực hiện.....	62
3.1.4 Dự kiến kết quả.....	63
3.2 Giải pháp giảm chi phí bán hàng và chi phí quản lý.....	64
3.2.1 Cơ sở đưa ra giải pháp.....	64
3.2.2 Mục tiêu của giải pháp.....	65
3.2.3 Nội dung thực hiện.....	65
3.2.4 Dự kiến kết quả.....	66
KẾT LUẬN.....	67
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	68

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế tập chung bao cấp, mọi doanh nghiệp đều tiến hành sản xuất kinh doanh theo các kế hoạch của Nhà nước giao xuống, nhiệm vụ của các doanh nghiệp là hoàn thành chỉ tiêu đó có nghĩa là hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả.

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

Sau một thời gian thực tập tại Công ty CP SIVICO, trước thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và hiệu quả của các hoạt động này, em quyết định chọn đề tài : **“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP SIVICO”** cho bài luận văn tốt nghiệp của mình với mục đích để thực hành những kiến thức đã học và qua đó xin đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Bài viết gồm các phần sau:

Chương I: Cơ sở lí luận của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp.

Chương II: Phân tích thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty CP SIVICO.

Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty CP SIVICO.

KẾT LUẬN

Em xin chân thành cảm ơn cô thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành luận văn này. Mặc dù đã có nhiều cố gắng song do khả năng còn hạn chế nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót rất mong được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô và các bạn!