

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

---



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Trịnh Tuấn Anh**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Hồng Hạnh**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI  
CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VIỆT Á**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Trịnh Tuấn Anh**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Hồng Hạnh**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Trịnh Tuấn Anh

Mã SV: 120118

Lớp: QT1201N

Ngành: Quản Trị Doanh Nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Việt Á

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

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

Chương 2 : Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Á

Chương 3 : Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Á.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

Số liệu được sử dụng để tính toán là bảng cân đối kế toán và bản báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty trách nhiệm hữu hạn Việt Á

Địa chỉ : Số 1B N 10/1 phố Cẩm, phường Gia Viên, quận Ngô Quyền, Hải Phòng

## CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

### Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

### Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2012*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

**1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

.....  
.....  
.....

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH...</b>	3
1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh, bản chất và vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	3
1.1.1. Khái niệm kết quả.....	3
1.1.2. Khái niệm hiệu quả.....	3
1.1.3. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	4
1.1.4. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	4
1.1.5. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	6
1.1.6. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	7
1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	8
1.2.1. Các nhân tố môi trường bên ngoài.....	8
1.3.2 Các nhân tố bên trong.....	9
1.4. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	10
1.4.1. Yêu cầu cơ bản trong phân tích và đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	10
1.4.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	11
1.4.2.1. Chỉ tiêu tổng quát.....	11
1.5. Các phương pháp đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	22
1.5.1. Phương pháp so sánh .....	22
1.5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn (Loại trừ dần).....	23
1.5.3. Phương pháp tính số chênh lệch .....	23
1.5.4. Phương pháp cân đối .....	23
1.5.5. Phương pháp phân tích chi tiết .....	24
1.6. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	25
1.6.1. Biện pháp thúc đẩy chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. ....	25
1.6.2. Chiến lược Marketing. ....	25
1.6.3. Biện pháp hạ giá thành sản phẩm. ....	25
1.6.4. Phân tích tài chính .....	26
1.6.5. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định .....	27

1.6.6.Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	27
1.6.7. Giải pháp tăng năng suất lao động.....	28
<b>CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI</b>	
<b>CÔNG TY TNHH VIỆT Á.....</b>	<b>29</b>
<b>I.TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH VIỆT Á .....</b>	<b>29</b>
1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TNHH	
VIỆT Á .....	29
1.1.1.Tên , địa chỉ của công ty .....	29
1.1.2.Quá trình hình thành và phát triển của công ty .....	29
1.2 .CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY.....	30
1.2.1 .Các ngành nghề kinh doanh.....	30
1.2.2. Chức năng của công ty.....	30
1.2.3.Nhiệm vụ của công ty .....	30
1.3 .CƠ CẤU TỔ CHỨC .....	31
1.3.1 Sơ đồ về cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý.....	31
1.3.2. Chức năng , quyền hạn, nhiệm vụ của các bộ phận .....	31
1.3.3. Cơ cấu tổ chức sản xuất .....	33
2. NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA DN.....	34
2.1. Thuận lợi.....	34
2.2. Khó khăn: .....	35
<b>II.PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY</b>	
<b>TNHH VIỆT Á.....</b>	<b>35</b>
1. Đánh giá chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. ....	35
4 .Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận .....	45
5.Hiệu quả sử dụng lao động .....	47
5.1. Đặc điểm nhân sự .....	48
5.2. Đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	50
6. Hiệu quả sử dụng vốn .....	51
6.1. Hiệu quả sử dụng vốn.....	51
6.2.Hiệu quả sử dụng vốn cố định .....	52



6.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động .....	56
7. Các chỉ tiêu tài chính .....	60
7.1. Các chỉ tiêu sinh lời .....	60
7.2. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán .....	62
7.3. Các chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản .....	65
7.4. Các chỉ tiêu hoạt động .....	67
Cơ cấu nguồn vốn và tài sản .....	70
8.1. Những thành tựu đã đạt được của công ty: .....	71
8.2. Những hạn chế của công ty: .....	71
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH VIỆT Á.....</b>	<b>73</b>
I. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới: .....	73
1. Mục tiêu của công ty: .....	73
2. Những định hướng thực hiện mục tiêu của công ty: .....	73
II. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	74
1. Giảm tỷ lệ lỗi hỏng, nâng cao chất lượng sản phẩm .....	74
1.1. Chất lượng sản phẩm .....	74
1.2. Tình hình chất lượng sản phẩm của công ty .....	75
1.3. Nội dung thực hiện .....	77
1.3.1. Kiểm tra giám sát kỹ thuật thiết bị, nguyên vật liệu .....	77
1.3.2. Tiến hành đào tạo nâng cao trình độ tay nghề của lao động .....	77
1.4. Dự kiến kết quả và chi phí của biện pháp .....	79
1.4.1. Chi phí của biện pháp : .....	79
1.4.2. Kết quả của biện pháp : .....	80
2. Giải pháp lập website riêng cho công ty .....	81
2.1. Cơ sở của giải pháp .....	81
2.2. Cách thực hiện giải pháp .....	82
2.3. Kết quả dự kiến: .....	83
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>85</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>86</b>

## DANH MỤC VIẾT TẮT

1	Sản xuất kinh doanh	SXKD
2	Vốn chủ sở hữu	VCSH
3	Tài sản dài hạn	TSDH
4	Tài sản ngắn hạn	TSNH
5	Tài sản cố định	TSCĐ
6	Lợi nhuận sau thuế	LNST
7	Lợi nhuận trước thuế	LNTT
8	Doanh thu thuần	DTT
9	Tổng chi phí	TCP
10	Bình quân	BQ
11	Lao động	LĐ
12	Vốn cố định	VCD
13	Vốn lưu động	VLD
14	Tài sản lưu động	TSLĐ
15	Doanh nghiệp	DN

## **LỜI MỞ ĐẦU**

Trong xu thế hội nhập và phát triển ngày càng mạnh mẽ của nền kinh tế thế giới thì nền kinh tế nước ta cũng đang có sự chuyển biến lớn theo xu hướng tích cực với mục đích phát triển kinh tế - văn hóa - xã hội để nhanh chóng hòa nhập cùng sự phát triển của các nước trong khu vực và trên toàn thế giới. Đặc biệt, khi Việt Nam đã là một thành viên chính thức của tổ chức thương mại lớn nhất thế giới WTO thì sự cạnh tranh sẽ càng trở lên gay gắt và khó khăn hơn để tìm được một chỗ đứng trên thị trường quốc tế.

Các doanh nghiệp hiện nay đang chịu sự cạnh tranh rất lớn đều cùng với một mục đích chung là tồn tại và phát triển, đạt hiệu quả, thu được lợi nhuận cao... Song, không phải bất kỳ một doanh nghiệp nào khi bắt tay vào sản xuất kinh doanh cũng thành công ngay từ lần đầu bởi trong quá trình tồn tại và phát triển sản xuất kinh doanh đều chịu ảnh hưởng rất nhiều từ các yếu tố khách quan và yếu tố chủ quan mang lại. Vậy nguyên nhân có thể là do đâu? Có thể là do sự thay đổi của thị trường hay do đối thủ cạnh tranh hoặc có thể do cơ chế, chính sách của Nhà nước, song cũng có thể do chính những vấn đề trong nội tại của doanh nghiệp.

Một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển ngoài việc nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ, hạ giá thành sản phẩm thì sự ổn định về mọi mặt trong doanh nghiệp cũng là một điều kiện không thể thiếu, trong đó sự đảm bảo vững chắc về kinh tế là một điều quyết định đối với doanh nghiệp. Trong cơ chế thị trường ngày nay đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn nỗ lực phấn đấu và tự khẳng định mình một cách có hiệu quả thì mới có khả năng đứng vững trong sự cạnh tranh, mới tồn tại và phát triển được. Để đạt được những mục tiêu đã đề ra thì doanh nghiệp phải tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh sao cho có hiệu quả ở mức cao nhất. Chính vì vậy, nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh là một vấn đề đặt ra hết sức cần thiết cho các doanh nghiệp

Nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp và qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH Việt Á

em đã nghiên cứu, tìm hiểu và lựa chọn đề tài: **“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Việt Á ”** làm khóa luận tốt nghiệp của mình.

Kết cấu của bài luận gồm có 3 chương:

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

***Chương 2: Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Việt Á***

***Chương 3: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH Việt Á***

Để hoàn thành luận văn này em xin chân thành cảm ơn các cán bộ phòng ban trong Công ty TNHH Việt Á đã giúp đỡ em trong thời gian thực tập và đặc biệt em xin chân thành cảm ơn cô giáo Thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh đã tận tình hướng dẫn và chỉ bảo cho em. Dù đã rất cố gắng song với trình độ hiểu biết còn hạn chế và thời gian tiếp xúc với thực tế chưa nhiều nên bài làm của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo và các bạn để bài viết được tốt hơn nữa.

**Sinh viên**

**Trịnh Tuấn Anh**

# CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

## 1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh, bản chất và vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

### 1.1.1. Khái niệm kết quả

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

Kết quả bao gồm các nội dung sau:

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

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

### 1.1.2. Khái niệm hiệu quả

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

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

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

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

Ý nghĩa và tác dụng của việc xây dựng, đánh giá hiệu quả và nâng cao hiệu quả trong thực tế về mặt khoa học dẫn xuất từ căn cứ : mọi quá trình kinh tế từ việc sản xuất kinh doanh của các đơn vị kinh tế cơ sở cho đến sự phát triển của từng vùng, từng ngành và toàn bộ nền kinh tế quốc dân đều quan hệ với hai yếu tố cơ bản: chi phí và kết quả.

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

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay mục tiêu lâu dài bao trùm các doanh nghiệp là kinh doanh có hiệu quả và tối đa hoá lợi nhuận. Môi trường kinh doanh luôn biến đổi đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có những chiến lược kinh doanh thích hợp. Công việc kinh doanh là một nghệ thuật đòi hỏi sự tính toán nhanh nhạy, biết nhìn nhận vấn đề ở tầm chiến lược. Hiệu quả SXKD luôn gắn liền với hoạt động kinh doanh, vì vậy phải xem xét nó trên nhiều góc độ. Hiện nay có nhiều quan điểm khác nhau về hiệu quả SXKD:

**Một là:** Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp để đạt kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất ( PGS – TS Phạm Thị Gái – Giáo trình phân tích kinh doanh ).

**Hai là:** Hiệu quả sản xuất kinh doanh diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng một loại hàng hoá khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trên đường giới hạn của nó.

( P. Samuelsons và W.Nordhaus – Giáo trình kinh tế học )

**Ba là:** Hiệu quả kinh tế phản ánh chất lượng, hoạt động kinh tế và được xác định bằng kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

➤ Từ các định nghĩa trên ta có thể rút ra định nghĩa về hiệu quả kinh doanh như sau: ***“Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh các trình độ khai thác, các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh”.***

### 1.1.4. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của 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 và quy luật tiết kiệm thời gian.

Để đạt được mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng đến các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết

kiệm mọi chi phí. 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 hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định hoặc ngược lại đạt kết quả nhất định với chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây đ- ợc hiểu theo nghĩa rộng là chi phí tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của việc lựa chọn tốt nhất đã bị bỏ qua hay là giá trị của việc hy sinh công việc kinh doanh khác để thực hiện công việc kinh doanh này.

Trong điều kiện xã hội n- ớc ta hiện nay, hiệu quả sản xuất kinh doanh đ- ợc đánh giá trên 2 tiêu thức là tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức hiệu quả về mặt xã hội:

+ Hiệu quả về mặt kinh tế là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt đ- ợc sau khi 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 về 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 tích cực cho sự tăng trưởng vững vàng lành mạnh của toàn xã hội .

Tuỳ từng thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động kinh doanh mà hiệu quả kinh doanh theo hai tiêu thức này cũng khác nhau. Đối với các doanh nghiệp t- nhân, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty n- ớc ngoài, tiêu thức hiệu quả kinh tế đ- ợc quan tâm nhiều hơn. Đối với các doanh nghiệp Nhà n- ớc có sự chỉ đạo và góp vốn kinh doanh của Nhà n- ớc thì tiêu thức hiệu quả xã hội lại đ- ợc đề cao hơn. Điều này phù hợp với mục tiêu của Chủ nghĩa xã hội, đó là không ngừng nâng cao nhu cầu vật chất tinh thần của toàn xã hội, không có sự phân biệt giữa các thành phần kinh tế và giữa nội bộ nhân dân toàn xã hội.

Đánh giá hiệu quả SXKD là rất phức tạp và khó tính toán. Việc xác định một cách chính xác kết quả và hao phí nguồn lực gắn với một thời kỳ cụ thể là rất khó khăn. Bởi vì nó vừa là th- ớc đo trình độ quản lý của cán bộ lãnh đạo, vừa là chỉ tiêu đánh giá trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào, vừa phải đồng thời thoả mãn lợi ích của doanh nghiệp và Nhà n- ớc. Vì vậy cần phải hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả kinh doanh, từ đó phân tích và tìm ra ph- ơng pháp nhằm nâng cao hiệu

quả SXKD và phát triển doanh nghiệp theo các mục tiêu đã định tr-ớc.

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

#### **➤ Đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân**

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Nó phản ánh mức độ hoàn thiện của các quan hệ sản xuất trong nền kinh tế thị tr-ờng, sử dụng tối đa hiệu quả các nguồn lực tự có. Hiệu quả sản xuất kinh doanh càng đ-ợc nâng cao thì quan hệ sản xuất càng củng cố lực l-ợng sản xuất phát triển, hay ng-ợc lại quan hệ sản xuất và lực l-ợng sản xuất kém phát triển dẫn đến sự kém hiệu quả của hoạt động kinh doanh

#### **➤ Đối với doanh nghiệp**

Hiệu quả sản xuất kinh doanh không những là th-ớc đo giá trị chất l-ợng phản ánh trình độ tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, mà còn là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp đ-ợc xác định dựa trên uy tín, ảnh h-ởng của doanh nghiệp đối với thị tr-ờng. Song chung quy lại uy tín của doanh nghiệp trên th-ờng tr-ờng có vững chắc hay không, có chiếm đ-ợc lòng tin của khách hàng hay không, thì lại bị chi phối bởi hiệu quả kinh doanh. Hiệu quả sản xuất kinh doanh, ở đây không chỉ đơn thuần là tăng hay giảm thiểu chi phí, tăng lợi nhuận, mà hiệu quả kinh doanh đạt đ-ợc là do chính chất l-ợng của sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và cung ứng cho khách hàng.

Ngoài ra việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là nhân tố thúc đẩy cạnh tranh và việc tự hoàn thiện của bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị tr-ờng hiện nay. Để không bị bóp nghẹt trong vòng quay của thị tr-ờng, không còn cách nào khác là phải cạnh tranh lành mạnh, đồng thời nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để đảm bảo cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển lâu dài. Bên cạnh đó việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn làm tăng thêm sự thu hút vốn về các nhà đầu t-.

#### **➤ Đối với người lao động**

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp có tác động t-ơng ứng với ng-ời lao động. Một doanh nghiệp làm ăn kinh doanh có hiệu quả sẽ kích thích đ-ợc ng-ời lao động phấn khởi hơn, làm việc hăng say hơn. Nh- vậy thì



hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp còn đ- ợc nâng cao hơn nữa. Đối lập lại, một doanh nghiệp làm ăn không có hiệu quả thì ng- ời lao động dễ sinh ra chán nản, gây nên những bế tắc trong suy nghĩ và còn có thể dẫn tới việc họ rời bỏ doanh nghiệp để đi tìm các doanh nghiệp khác mang lại cho họ một công việc tốt hơn với thu nhập cao hơn.

Đặc biệt hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp chi phối rất nhiều tới thu nhập của ng- ời lao động ảnh h- ưởng trực tiếp tới đời sống vật chất tinh thần của họ. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho ng- ời lao động có đ- ợc việc làm ổn định, có thu nhập cao hơn và đời sống tinh thần, vật chất tốt hơn. Ng- ợc lại hiệu quả kinh doanh thấp có thể khiến cho ng- ời lao động có một cuộc sống không ổn định, thu nhập thấp và luôn đứng tr- ớc nguy cơ thất nghiệp.

### ***1.1.6. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh***

#### ***➤ Đối với doanh nghiệp***

Trong nền kinh tế thị tr- ờng nh- ịện nay với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn thì điều kiện đầu tiên với mỗi doanh nghiệp là cần phải quan tâm đến hiệu quả của quá trình kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng đứng vững và phát triển.

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

#### ***➤ Đối với kinh tế xã hội***

Một nền kinh tế xã hội phát triển hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế trong nền kinh tế đó làm ăn hiệu quả. Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp đó mang lại cho nền kinh tế xã hội

là tăng sản phẩm trong xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống cho người lao động từ đó nâng cao đời sống dân c-, thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Doanh nghiệp làm ăn có lãi thì sẽ phải đầu t- nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng để tạo ra nhiều sản phẩm hơn, có chất lượng tốt hơn để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của xã hội. Từ đó ng-ời tiêu dùng 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 l- ượng hàng hoá, hạ giá thành sản phẩm, dẫn đến hạ giá bán, tạo ra mức tiêu thụ mạnh, điều đó không những có lợi cho doanh nghiệp mà còn có lợi cho nền kinh tế quốc dân, góp phần ổn định và tăng tr- ởng cho nền kinh tế quốc dân.

Các nguồn thu của Ngân sách Nhà n- ớc chủ yếu từ các doanh nghiệp. Khi đó doanh nghiệp hoạt động hiệu quả sẽ tạo ra nguồn thu, thúc đẩy đầu t- xã hội. Việc doanh nghiệp đạt đ- ợc hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng với chính bản thân doanh nghiệp cũng nh- đối với xã hội. Nó tạo ra tiền đề vững chắc cho sự phát triển của doanh nghiệp cũng nh- của xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp chỉ là một cá thể nh- ng nhiều cá thể vững vàng và phát triển cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế xã hội phát triển bền vững.

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

### **1.2.1. Các nhân tố môi trường bên ngoài**

#### **➤ Đối thủ cạnh tranh**

Bao gồm các đối thủ cạnh tranh sơ cấp (cùng tiêu thụ các sản phẩm đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh thứ cấp (sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm có khả năng thay thế). Nếu đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ trở nên khó khăn hơn rất nhiều. Như vậy đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tạo ra động lực phát triển của doanh nghiệp.

#### **➤ Thị trường**

Nhân tố thị trường ở đây bao gồm cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp.

➤ **Tập quán dân cư và mức độ thu nhập bình quân toàn dân cư**

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

➤ **Môi trường chính trị, pháp luật**

Các nhân tố thuộc môi trường chính trị, pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị là một trong những tiền đề quan trọng cho sự hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

### **1.3.2 Các nhân tố bên trong**

➤ **Nhân tố vốn**

Đây là nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua chất lượng nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh. Yếu tố vốn là một yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội để khai thác.

➤ **Nhân tố con người**

Trong sản xuất kinh doanh con người là nhân tố quan trọng hàng đầu để đảm bảo thành công. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

Trình độ kỹ thuật công nghệ tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hoá, năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm. Nhân tố trình độ công nghệ cho phép doanh nghiệp nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm, nhờ đó mà khả năng cạnh tranh, tăng vòng quay của vốn, tăng lợi nhuận từ đó tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

➤ **Nhân tố quản trị**

Nhân tố này đóng vai trò quan trọng chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp

đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp. Việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

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

Đây là nhân tố quan trọng quyết định đến khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu để đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh sẽ có khả năng trang bị dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại, đảm bảo được chất lượng, hạ giá thành, giá bán sản phẩm, tổ chức hoạt động quảng cáo, khuyến mại mạnh mẽ, nâng cao sức cạnh tranh.

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

Thông tin được coi là một hàng hóa đối tượng kinh doanh và nền kinh tế thị trường hiện nay được coi là nền kinh tế thông tin hàng hoá. Để đạt được thành công trong kinh doanh khi điều kiện cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp cần có các thông tin chính xác về cung, cầu thị trường, về kỹ thuật, về người mua, về đối thủ cạnh tranh... Ngoài ra doanh nghiệp còn rất cần về các thông tin về thành công hay thất bại của các doanh nghiệp khác trong nước và quốc tế, cần biết các thông tin về các thay đổi của các chính sách kinh tế của Nhà nước và các nước khác có liên quan.

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

##### **1.4.1. Yêu cầu cơ bản trong phân tích và đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Để phân tích và đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách cụ thể và có hiệu quả thì ta phải:

- Xây dựng hệ thống chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Tính toán tổng hợp các chỉ tiêu.
- Đánh giá chung và phân tích tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Thu nhập đầy đủ: chính xác các thông tin về giá trị sản xuất, giá trị gia

tăng, chi phí trung gian, doanh thu, lợi nhuận, lao động bình quân, vốn đầu tư, vốn sản xuất kinh doanh....

- Dự báo xu hướng sản xuất kinh doanh trong thời gian tới và đề ra những giải pháp pháp kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

#### 1.4.2.1. Chỉ tiêu tổng quát

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

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị tổng sản lượng, tổng doanh thu thuần, lợi nhuận thuần, lợi tức gộp... Còn yếu tố đầu vào bao gồm lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay...

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

Hiệu quả kinh doanh lại có thể tính bằng cách so sánh nghịch đảo:

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

Công thức này phản ánh năng suất hao phí của các chỉ tiêu đầu vào nghĩa là để có 1 đơn vị kết quả đầu ra thì hao phí hết mấy đơn vị chi phí (hoặc vốn) ở đầu vào.

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

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định

$$\text{Hiệu suất sử dụng} \\ \text{vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu (hoặc doanh thu thuần) trong kỳ}}{\text{Số vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ trung bình 1 đồng vốn cố định thì tạo ra được bao

nhiều đồng doanh thu thể hiện trình độ sử dụng tài sản cố định, khả năng sinh lợi của tài sản trong kinh doanh.

Số vốn cố định bình quân trong kỳ được tính theo phương pháp bình quân số học giữa số vốn cố định ở đầu kỳ và cuối kỳ:

$$\text{Số vốn cố định bình quân trong kỳ} = \frac{\text{Số vốn cố định đầu kỳ} + \text{Số vốn cố định cuối kỳ}}{2}$$

Trong đó số vốn cố định ở đầu kỳ( hoặc cuối kỳ) được tính theo công thức:

$$\text{Số vốn cố định ở đầu kỳ (hoặc cuối kỳ)} = \text{Nguyên giá TSCĐ ở đầu kỳ(hoặc cuối kỳ)} - \text{Số tiền khấu hao lũy kế ở đầu kỳ hoặc cuối kỳ}$$

$$\begin{matrix} \text{Số tiền} \\ \text{khấu hao} \\ \text{lũy kế ở} \\ \text{cuối kỳ} \end{matrix} = \begin{matrix} \text{Số tiền} \\ \text{khấu} \\ \text{hao ở} \\ \text{đầu kỳ} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{Số tiền} \\ \text{khấu} \\ \text{hao tăng} \\ \text{trong kỳ} \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Số tiền} \\ \text{khấu hao} \\ \text{giảm trong} \\ \text{kỳ} \end{matrix}$$

Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn cố định phản ánh một đồng vốn cố định trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc lợi nhuận sau thuế thu nhập).

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (hoặc sau thuế thu nhập)}}{\text{Số vốn cố định bình quân trong kỳ}} \times 100\%$$

➤ Hiệu suất sử dụng tài sản cố định

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản lượng)}}{\text{Nguyên giá bình quân tài sản cố định}}$$

$$\text{Nguyên giá bình quân tài sản cố định} = \frac{\text{Nguyên giá tài sản cố định đầu kỳ} + \text{Nguyên giá tài sản cố định cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại mấy đồng doanh thu thuần (hay giá trị sản lượng)

➤ Sức sinh lợi của tài sản cố định

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân tài sản cố định}}$$

Chỉ tiêu sức sinh lợi của TSCĐ cho biết 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần hay lãi gộp

➤ Suất hao phí tài sản cố định

$$\text{Suất hao phí tài sản cố định} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân tài sản cố định}}{\text{Doanh thu thuần hay lợi nhuận thuần (hay tổng giá trị sản lượng)}}$$

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

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

➤ Phân tích chung

+ Sức sản xuất của vốn lưu động:

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

Trong đó:

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

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

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

Sức sản xuất của vốn lưu động cho biết 1 đồng vốn lưu động đem lại mấy đồng doanh thu thuần

+ Sức sinh lợi của vốn lưu động

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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn lưu động làm ra mấy đồng lợi nhuận thuần hay lãi gộp trong kỳ

➤ Phân tích tốc độ luân chuyển của vốn lưu động

+ Số vòng quay vốn lưu động

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

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



+ Thời gian của một vòng luân chuyển:

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

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

+ Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động:

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

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

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

➤ Mức sinh lời của một lao động

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

Trong đó:

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

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

➤ Năng suất lao động bình quân

$$\text{Năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{DT tiêu thụ sản phẩm trong kỳ (DT thuần)}}{\text{Số lượng LĐ bình quân năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ

### 1.4.2.5. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là một chỉ tiêu bằng tiền của tất cả các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh. Nếu giảm chi phí sẽ làm tốc độ vốn lưu động quay nhanh hơn và là biện pháp quan trọng để hạ giá thành sản phẩm.

- Hệ số chi phí được xác định theo công thức sau:

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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt vì nó thể hiện mỗi đồng chi phí mà Doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất kinh doanh đã mang lại hiệu quả tốt.

- Tỷ suất lợi nhuận chi phí

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

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

### 1.4.2.6. Các chỉ tiêu sinh lời

#### 1.4.2.6.1. Khả năng sinh lời so với doanh thu

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với doanh thu. Phản ánh 1 đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Về lợi nhuận có hai chỉ tiêu quan trọng là lợi nhuận trước thuế và sau thuế.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (LNST)}}{\text{Doanh thu (thuần)}}$$

1.4.2.6.2. Khả năng sinh lời của tài sản (ROA)

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với tài sản, hay nói cách khác nó phản ánh 1 đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Giá trị tài sản bình quân}}$$

1.4.2.6.3. Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

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

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

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này càng lớn biểu hiện xu hướng tích cực, nó đo lường lợi nhuận đạt được trên vốn góp của chủ sở hữu. Những nhà đầu tư thường quan tâm đến chỉ tiêu này vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận so với vốn mà họ bỏ ra.

1.4.2.7. Nhóm các chỉ tiêu tài chính căn bản khác

1.4.2.7.1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

✓ **Tỷ số về khả năng thanh toán tổng quát.**

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, cho biết một đồng cho vay thì có mấy đồng đảm bảo.

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

Nếu trị số này của doanh nghiệp luôn  $\geq 1$  thì doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán và ngược lại trị số này càng nhỏ hơn 1 thì doanh nghiệp càng mất dần khả năng thanh toán.

✓ **Tỷ số về khả năng 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 hiện có thì 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 nhanh là thước đo về khả năng trả nợ ngay, không dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hoá và được xác định theo công thức:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSL Đ \& ĐTNH} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Cũng cần thấy rằng số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là: tiền cộng với các khoản tương đương tiền. Được gọi là các khoản tương đương tiền là các khoản có thể chuyển đổi thành một lượng tiền biết trước ( các loại chứng khoán ngắn hạn, nợ phải thu ngắn hạn... ).

Trên thực tế nợ phải thu ngắn hạn được chia thành nợ trong hạn, nợ tới hạn và nợ quá hạn. Vì vậy hệ số đánh giá khả năng thanh toán nhanh được xác định như sau:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền} + \text{tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Thông thường hệ số này bằng 1 là lý tưởng nhất

✓ **Tỷ số về khả năng thanh toán hiện thời.**

“Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn” (còn gọi là “Hệ số khả năng thanh toán hiện thời” cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn (là những khoản nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán trong vòng 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh) của doanh nghiệp là cao hay thấp. Nếu chỉ tiêu này xấp xỉ bằng 1 thì doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường hoặc khả quan. Ngược lại nếu hệ số khả năng thanh toán nợ

ngắn hạn càng nhỏ hơn 1 thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng thấp

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

✓ **Tỷ số về khả năng thanh toán lãi vay.**

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

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả trong kỳ}}$$

1.4.2.7.2. Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản:

✓ **Hệ số nợ.**

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

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn hiện doanh nghiệp đang sử dụng sản xuất kinh doanh có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số nợ càng cao tính độc lập của doanh nghiệp càng kém. Tuy nhiên doanh nghiệp có lợi vì được sử dụng một nguồn tài sản lớn mà chỉ đầu tư trong lượng vốn nhỏ, tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh. Do khả năng đảm bảo sự chi trả các khoản nợ từ nguồn vốn là thấp dẫn đến mất sự tin tưởng của khách hàng và các nhà đầu tư, rủi ro trong kinh doanh là lớn, không an toàn cho hoạt động sản xuất doanh nghiệp.

✓ **Hệ số vốn chủ sở hữu.**

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

$$\text{Hệ số vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{1 - \text{hệ số nợ}}$$

Hệ số vốn chủ sở hữu đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn hiện nay của doanh nghiệp. Vì vậy hệ số vốn chủ sở hữu còn gọi là hệ số tự tài trợ.

➤ Hai chỉ tiêu này cho thấy mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp vào các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay bị sức ép của các khoản nợ vay. Nhưng khi hệ số nợ càng cao thì doanh nghiệp càng có lợi, vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà lại đầu tư một lượng vốn nhỏ.

✓ **Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định.**

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

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

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

✓ **Cơ cấu tài sản.**

Đây là một dạng tỷ số, phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định. Tuy nhiên để kết luận tỷ số này tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong thời gian cụ thể. Thông thường các doanh nghiệp mong muốn một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ dành một đồng vốn vào đầu tư dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

#### 1.4.2.7.3. Nhóm chỉ tiêu về hoạt động:

##### ✓ Số vòng quay hàng tồn kho.

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

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

##### ✓ Số ngày một vòng quay hàng tồn kho.

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

##### ✓ Vòng quay các khoản phải thu.

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

Số vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp càng nhanh, giúp cho doanh nghiệp quay vòng vốn nhanh hơn, tạo ra hiệu quả khi sử dụng vốn, không bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn của mình. Điều này đối với các doanh nghiệp luôn là vấn đề cần phải quan tâm.

##### ✓ Kỳ thu tiền trung bình.

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

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

## 1.5. Các phương pháp đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

### 1.5.1. Phương pháp so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ của chỉ tiêu phân tích. Bản chất của phương pháp này là đối chiếu số lượng thực tế với số kế hoạch, số định mức, số năm trước.

Khi sử dụng phương pháp so sánh này cần nắm giữ 3 nguyên tắc sau:

➤ Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh, gọi là gốc so sánh.

Các gốc so sánh:

+ Tài liệu năm trước (hoặc kỳ trước) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của chỉ tiêu.

+ Các chỉ tiêu được dự kiến (kế hoạch, định mức, dự toán) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức.

+ Khi nghiên cứu khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường ở thể so sánh số thực với mức hợp đồng hoặc tổng nhu cầu.

Các chỉ tiêu của kỳ so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và kết quả đã đạt được.

➤ Điều kiện so sánh được

Các chỉ tiêu được tính trong cùng một khoảng thời gian hoạch toán phải được tính ở 3 mặt sau:

+ Phải cùng nội dung kinh tế

+ Phải cùng phương pháp tính toán

+ Phải cùng một đơn vị đo lường

Về mặt không gian: Các chỉ tiêu phải được quy đổi về mặt quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau

➤ Kỹ thuật so sánh

+ So sánh tuyệt đối

Số chênh lệch:  $\Delta C = C_1 - C_0$

Trong đó:  $C_1$  : Số thực tế



$C_0$  : Số gốc (định mức, kế hoạch)

+ So sánh tương đối :  $\Delta C = C_1/C_0 \times 100\%$

### **1.5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn (Loại trừ dần)**

Thực chất của phương pháp này là so sánh số liệu thực tế với số liệu kế hoạch, số liệu định mức hoặc số liệu gốc.

Số liệu thay thế của một nhân tố nào đó phản ánh mức độ của nhân tố tới chỉ tiêu phân tích trong khi các nhân tố khác không đổi. Theo phương pháp này chỉ tiêu là các hàm nhân tố ảnh hưởng.

Trình tự thay thế: Các nhân tố về khối lượng thay thế trước, các nhân tố về chất lượng thay thế sau. Trường hợp đặc biệt theo yêu cầu của mục đích phân tích.

Phương pháp này có ưu điểm: đơn giản, dễ tính, dễ hiểu

Nhược điểm : Sắp xếp trình tự, nhân tố từ lượng đến chất trong nhiều trường hợp không đơn giản. Nếu phân biệt sai thì kết quả không chính xác.

Dùng phương pháp này để phân tích nguyên nhân, xác định được nhân tố ảnh hưởng tăng hay giảm.

### **1.5.3. Phương pháp tính số chênh lệch**

Phương pháp tính số chênh lệch là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nhằm phân tích các nhân tố thuận, ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu kinh tế.

Là dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn nên phương pháp tính số chênh lệch tôn trọng đầy đủ nội dung các bước tiến hành của phương pháp thay thế liên hoàn. Chúng chỉ khác ở chỗ là khi xác định các nhân tố ảnh hưởng đơn giản hơn, chỉ việc nhóm các số hạng và tính số chênh lệch các nhân tố sẽ cho ta mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Như vậy phương pháp số chênh lệch chỉ áp dụng trong trường hợp, các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng tích số và cũng có thể áp dụng trong trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng thương số.

### **1.5.4. Phương pháp cân đối**

Trong quá trình hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối; cân đối là sự cân bằng giữa hai mặt của các yếu tố với quá

trình kinh doanh.

Ví dụ:

- Giữa tài sản (vốn) với nguồn hình thành
- Giữa các nguồn thu với nguồn chi
- Giữa nhu cầu sử dụng vốn với khả năng thanh toán
- Giữa nguồn huy động vật tư với nguồn sử dụng vật tư cho SXKD....

Phương pháp cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập kế hoạch và ngay cả trong công tác hoạch toán để nghiên cứu mối quan hệ cân đối về lượng của yếu tố với lượng các mặt yếu tố và quá trình kinh doanh. Trên cơ sở đó có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố.

#### **1.5.5. Phương pháp phân tích chi tiết**

- Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu

Các chỉ tiêu kinh tế thường được chia thành các yếu tố cấu thành. Nghiên cứu chi tiết giúp ta đánh giá chính xác các yếu tố cấu thành của các chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ: Tổng giá thành sản phẩm được chi tiết theo giá thành của từng loại sản phẩm sản xuất. Trong mỗi loại sản phẩm, giá thành được chi tiết theo các yếu tố của chi phí sản xuất.

- Chi tiết theo thời gian

Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là 1 quá trình trong từng khoảng thời gian nhất định. Mỗi khoảng thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh, từ đó có các giải pháp hiệu lực trong từng khoảng thời gian.

Ví dụ: Trong sản xuất lượng sản phẩm sản xuất hoặc dịch vụ cung cấp được chi tiết theo từng tháng, quý.

- Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo phạm vi và địa điểm phát sinh khác tạo nên. Việc chi tiết này nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của từng bộ phận, phạm vi và địa điểm khác nhau, nhằm khai thác các mặt mạnh và khắc phục các mặt yếu kém của các bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

Ví dụ: đánh giá hoạt động kinh doanh trên từng địa bàn hoạt động...

## **1.6. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### **1.6.1. Biện pháp thúc đẩy chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.**

✓ Quản trị kinh doanh hiện đại cho rằng doanh nghiệp không thể tồn tại và phát triển được trong một môi trường kinh doanh đầy biến động như ngày nay nếu không có các chiến lược kinh doanh, sách lược kinh doanh và chiến lược phù hợp, đúng đắn nhằm giúp doanh nghiệp có chỗ đứng vững chắc trong cơ chế thị trường.

✓ Một doanh nghiệp phải tự khẳng định mình bằng các chiến lược kinh doanh, chính sách kinh doanh đúng đắn và bảo đảm được sự thành công của chính mình bằng sự chủ động. Các chiến lược cơ bản phải được quan tâm đúng đắn, kịp thời để từ đó hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể đạt được hiệu quả cao ở mức có thể.

✓ Chiến lược kinh doanh thành công sẽ tạo đà cho sự phát triển của doanh nghiệp trên thương trường, uy tín được nâng cao đồng thời tạo ra một hình ảnh đẹp về doanh nghiệp trong ánh mắt tin tưởng của khách hàng kể cả những vị khách hàng khó tính nhất. Đó chính là sự thành công của chiến lược kinh doanh đúng đắn nhất.

### **1.6.2. Chiến lược Marketing.**

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

### **1.6.3. Biện pháp hạ giá thành sản phẩm.**

✓ Đối với các khoản chi phí như: nguyên liệu, vật liệu thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm, dịch vụ. Nếu tiết kiệm được các khoản chi phí này thì về cơ bản giá thành sản phẩm dịch vụ sẽ có những biến động đáng kể theo hướng tích cực đối với doanh nghiệp.

✓ Chi phí về lao động: doanh nghiệp phải xây dựng được định mức lao động khoa học, hợp lý đến từng người, từng bộ phận và định mức tổng thể phù hợp với thông lệ mà Nhà nước đã hướng dẫn và ban hành. Chính việc tổ chức

hợp lý và khoa học về lao động sẽ giúp cho doanh nghiệp loại trừ được tình trạng lãng phí về lao động, giờ máy.

#### **1.6.4. Phân tích tài chính**

Phân tích tài chính giúp cho người ta đánh giá được tình hình tài chính của doanh nghiệp. Những người sử dụng báo cáo tài chính theo đuổi các mục tiêu khác nhau nên việc phân tích tài chính cũng được tiến hành theo nhiều cách khác nhau.

➤ *Phân tích đối với các nhà quản trị*

Các hoạt động nghiên cứu tài chính trong doanh nghiệp được gọi là phân tích tài chính nội bộ. Khác với phân tích tài chính bên ngoài do các nhà phân tích ngoài doanh nghiệp tiến hành, do có thông tin đầy đủ và rõ về doanh nghiệp, các nhà phân tích tài chính trong doanh nghiệp có nhiều lợi thế để có thể phân tích tài chính tốt nhất.

➤ *Phân tích đối với nhà đầu tư*

Các cổ đông là các cá nhân hoặc doanh nghiệp đều quan tâm trực tiếp đến việc tính toán các giá trị của doanh nghiệp vì họ đã giao vốn cho doanh nghiệp và có thể phải chịu rủi ro.

Thu nhập của cổ đông là tiền chi lợi tức cổ phần và giá trị tăng thêm của vốn đầu tư. Hai yếu tố này chịu ảnh hưởng của lợi nhuận kỳ vọng của doanh nghiệp. Trong thực tế các nhà đầu tư luôn tiến hành đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp, họ sẽ không thấy hài lòng trước lợi nhuận tính toán theo sổ sách kế toán và cho rằng phần lợi nhuận này có quan hệ rất xa với lợi nhuận thật sự.

➤ *Phân tích tài chính với người cho vay*

Nếu phân tích tài chính được phát triển trong các ngân hàng thì khi ngân hàng muốn đảm bảo về khả năng hoàn trả nợ của khách hàng thì phân tích tài chính cũng được các doanh nghiệp cho vay, ứng trước hoặc bán chịu sử dụng.

Phân tích tài chính đối với những khoản nợ dài hạn khác với những khoản cho vay ngắn hạn

Với khoản vay ngắn hạn người cho vay đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp nghĩa là khả năng ứng phó của doanh nghiệp đối với các món nợ khi đến hạn trả.

Với những khoản cho vay dài hạn người cho vay phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của một doanh nghiệp mà việc hoàn trả vốn và lãi vay sẽ tùy thuộc vào khả năng sinh lời này.

Kỹ thuật phân tích thay đổi theo bản chất và theo thời hạn của khoản vay, nhưng dù cho đó là vay dài hạn hay vay ngắn hạn thì người cho vay đều phải quan tâm đến cơ cấu tài chính biểu hiện mức độ mạo hiểm của doanh nghiệp đi vay.

#### ***1.6.5. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định***

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

#### ***1.6.6. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động***

Mỗi doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh đều cần tới một lượng vốn lưu động nhất định. Xác định đúng vốn lưu động thường xuyên, cần thiết để đảm bảo sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành liên tục, tiết kiệm và có hiệu quả kinh tế cao là một nội dung quan trọng của hoạt động tài chính doanh nghiệp. Trong điều kiện các doanh nghiệp chuyển sang hoạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường mọi nhu cầu về vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp đều phải tự tài trợ thì điều này càng có ý nghĩa quan trọng và tác động tích cực vì:

- Tránh được tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng hợp lý và tiết kiệm, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

- Đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được bình thường và liên tục

- Không gây lên sự căng thẳng giả tạo về nhu cầu vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

- Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

**1.6.7. Giải pháp tăng năng suất lao động**

Việc tăng năng suất lao động phụ thuộc vào các yếu tố như chuẩn bị các điều kiện cần thiết để cho quá trình kinh doanh, pháp triển trình độ đội ngũ lao động, tạo động lực cho tập thể và cá nhân người lao động vì lao động sáng tạo của họ là nhân tố quyết định hiệu quả kinh doanh. Khi người lao động có trình độ cao thì có thể khai thác tối đa nguyên vật liệu, công suất, máy móc, thiết bị công nghệ tiên tiến, việc phân công bố trí cho người lao động phù hợp với trình độ năng lực không những tăng năng suất mà còn tạo ra sự phấn khởi hăng say và tâm lý tốt cho người lao động.

Công tác quản trị và tổ chức sản xuất cũng là một vấn đề lớn góp phần nâng cao năng suất lao động, vì cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp mà thích ứng với môi trường kinh doanh thì sẽ nhanh nhạy với sự thay đổi của môi trường. Bộ máy của doanh nghiệp phải gọn nhẹ, năng động, linh hoạt, giữa các bộ phận của doanh nghiệp phải xác định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, chế độ trách nhiệm tránh sự chồng chéo và nâng cao tinh thần trách nhiệm của mỗi người, nâng cao tính chủ động sáng tạo trong kinh doanh sẽ góp phần nâng cao năng suất lao động.

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

## CHƯƠNG 2 – PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT Á

### I. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH VIỆT Á

#### 1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY TNHH VIỆT Á

##### 1.1.1. Tên , địa chỉ của công ty

Tên công ty bằng tiếng việt : CÔNG TY TNHH VIỆT Á

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài : **VIET A COMPANY LIMITED**

Tên công ty viết tắt : VITACO

SĐKKD : 0201037627

Quốc gia : Việt Nam

Địa chỉ trụ sở chính: Số 1B N 10/1 phố Cẩm , phường Gia Viên ,quận Ngô Quyền, Hải Phòng.

Điện thoại: 0313.679568

Fax: 0313.697569

##### Người đại diện theo pháp luật của công ty

Họ tên: **VŨ TUẤN NGỌC**

Giới tính: Nam

Sinh ngày: 02/02/1976

Dân tộc: Kinh

Quốc tịch: Việt Nam

Chứng minh nhân dân số: **030995898**

Ngày cấp: 29/02/2008

Nơi cấp: **Công an Hải Phòng**

Nơi đăng ký HKTT: Số 1B N10/1 phố Cẩm, phường Gia Viên,quận Ngô Quyền, Hải Phòng

Chỗ ở hiện tại: Số 1B N10/1 phố Cẩm, phường Gia Viên, quận Ngô Quyền, Hải Phòng

Là đại diện theo pháp luật của công ty.

**Vốn điều lệ : 3.000.000.000 đồng ( Ba tỷ đồng chẵn)**

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

Công ty TNHH Việt Á là một doanh nghiệp tư nhân, sử dụng con dấu riêng theo quy định của nhà nước, ngành kinh doanh chủ yếu là sản xuất giấy dếp theo kế hoạch công ty và theo đơn đặt hàng của đối tác

Được thành lập năm 2007 sau 6 năm đi vào hoạt động với những khó khăn nhất định như nguồn vốn có hạn, thị trường có nhiều đối thủ cạnh tranh, nên kinh

tế thế giới và nước ta trong những năm vừa qua gặp khủng hoảng và suy thoái nhưng trước những khó khăn đó Công ty vẫn không ngừng phát triển và đi lên.

Là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất với nhiệm vụ chủ yếu là sản xuất, gia công các mặt hàng giấy dép cho nên bạn hàng (đặc biệt là quan hệ với các nhà cung ứng) là vấn đề quan trọng có ý nghĩa thành bại đến phát triển của Công ty. Công ty TNHH Việt Á luôn đặt chữ tín lên hàng đầu và không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng do vậy đến nay Công ty đã có chỗ đứng trên thị trường, hàng hóa tiêu thụ nhanh chóng, khả năng cạnh tranh trên thị trường khu vực ngày càng được nâng cao.

## **1.2 .CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA CÔNG TY**

### **1.2.1 .Các ngành nghề kinh doanh**

Kết cấu ngành nghề kinh doanh của công ty TNHH Việt Á hoạt động trong các lĩnh vực sau đây:

- Sản xuất ,gia công các mặt hàng giấy dép theo đơn đặt hàng của đối tác.
- Kinh doanh ,bán các sản phẩm giấy theo kế hoạch của công ty

Công ty TNHH Việt Á chủ yếu là sản xuất giấy thể thao có chất lượng theo đơn đặt hàng của các doanh nghiệp trong nước, ngoài ra công ty kinh doanh,bán các sản phẩm giấy theo kế hoạch công ty đặt ra

### **1.2.2. Chức năng của công ty**

Là một doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH Việt Á có các chức năng sau:

- Thực hiện các nhiệm vụ sản xuất các sản phẩm giấy dép theo đơn đặt hàng của đối tác
- Thực hiện các công tác hoạch định, tổ chức và lãnh đạo nhằm đảm bảo các hoạt động trong công ty được nhịp nhàng.

### **1.2.3.Nhiệm vụ của công ty**

Thực hiện đúng và đầy đủ nghĩa vụ đối với nhà nước, tuân thủ nghiêm luật pháp nhà nước về quản lý tài chính nghiêm chỉnh thực hiện cam kết trong hợp đồng mua bán và hợp đồng liên quan đến các hoạt động kinh doanh của công ty.

Bảo toàn và phát triển nguồn vốn của công ty thông qua việc quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn, bổ sung vốn kinh doanh, đầu tư mới trang thiết bị, mở rộng cơ sở hạ tầng nâng cao năng suất phục vụ qua đó tạo nguồn thu lớn hơn,



bù đắp chi phí thực hiện mục tiêu lợi nhuận.

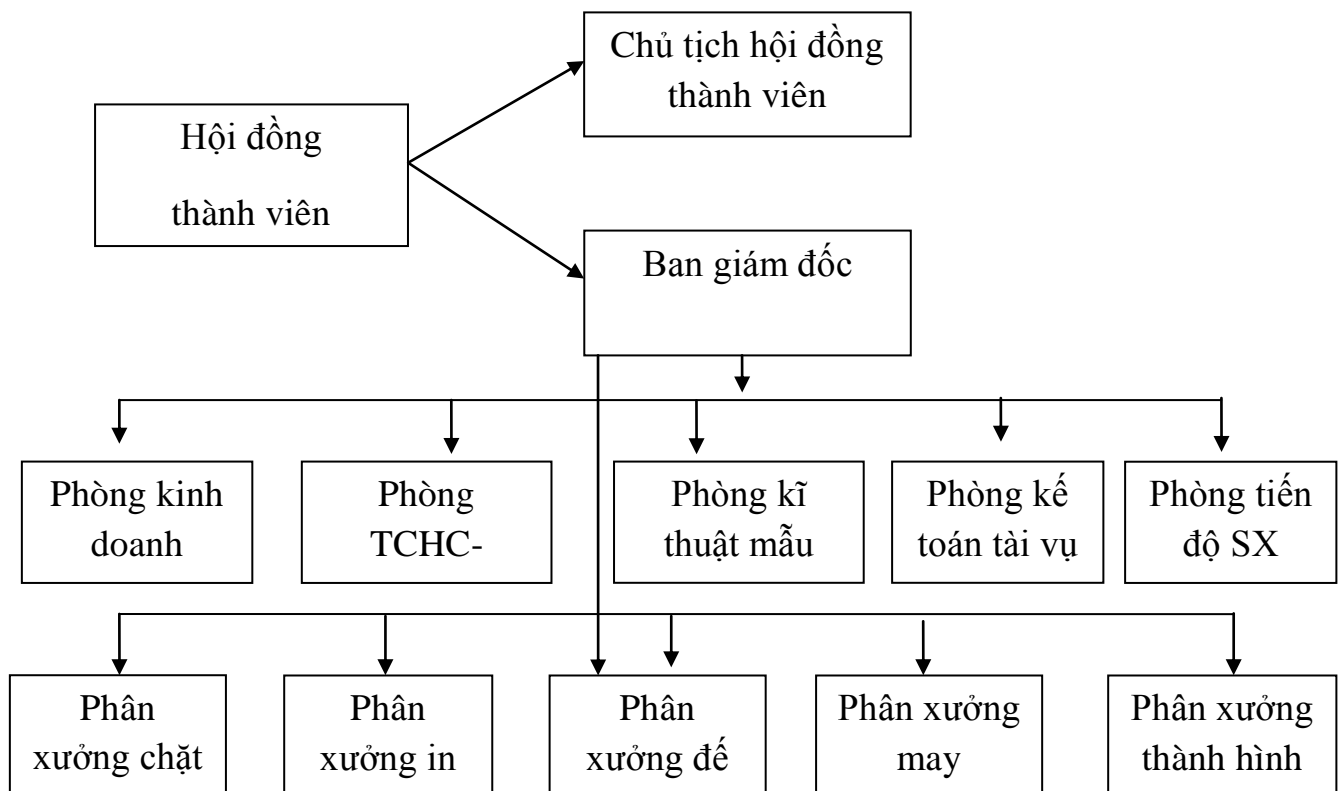
Tổ chức quản lý tốt nguồn lao động trong công ty, có kế hoạch và chiến lược quản lý, đào tạo nhân sự một cách hiệu quả, góp phần đẩy mạnh công tác sản xuất và tiêu thụ hàng hóa, nâng cao hiệu quả kinh doanh trong công ty.

Hoàn thành những mục tiêu kế hoạch lớn trong những năm tới:

- Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng
- Đổi mới đa dạng hóa hơn nữa cơ cấu, chủng loại mặt hàng.
- Phát triển, mở rộng thị trường kinh doanh.

### 1.3 .CƠ CẤU TỔ CHỨC

#### 1.3.1 Sơ đồ về cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý



#### 1.3.2. Chức năng , quyền hạn, nhiệm vụ của các bộ phận

Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên có Hội đồng thành viên, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Giám đốc. Công ty trách nhiệm hữu hạn có từ mười một thành viên trở lên phải thành lập Ban kiểm soát; trường hợp có ít hơn mười một thành viên, có thể lập Ban kiểm soát phù hợp với yêu cầu quản trị công ty. Quyền, nghĩa vụ, tiêu chuẩn, điều kiện và chế độ làm việc của Ban kiểm soát, Trưởng Ban kiểm soát áp dụng theo luật doanh nghiệp.

**a. Giám đốc** : là người đại diện pháp luật theo uỷ quyền của công ty, tổ chức thực hiện các quyết định của hội đồng thành viên, trực tiếp ký kết các hợp đồng kinh tế, hợp đồng lao động, điều hành trực tiếp các hoạt động của nhà máy

**b. Phòng kinh doanh** : có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch kinh doanh định kỳ dựa trên nhu cầu tiêu thụ các mặt hàng mà thị trường cần và tìm hướng mở rộng mạng lưới tiêu thụ khai thác các mặt hàng mới. Tìm kiếm các đơn đặt hàng của các khách hàng lớn

**c. Phòng tổ chức hành chính - lao động tiền lương:**

- Tham mưu cho Giám đốc trong việc đổi mới, kiện toàn cơ cấu tổ chức, quản lý kinh doanh của công ty.

- Chịu trách nhiệm về công tác tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu không ngừng về khả năng quản lý của hệ thống chất lượng, góp phần nâng cao năng lực hoạt động và hiệu quả tổ chức của công ty.

- Thiết lập các chính sách về nguồn lực dựa trên quyết định sản xuất kinh doanh của công ty như: Tổ chức tuyển dụng đội ngũ CBCNV, Soạn thảo hợp đồng tuyển dụng, Phân tích, đánh giá đội ngũ lao động toàn công ty, Phối hợp và ra các quy chế về tiền lương, thưởng, phụ cấp...

**d. Phòng kỹ thuật mẫu:**

- Hỗ trợ Giám đốc theo dõi kỹ thuật, quản lý chất lượng sản phẩm từ khâu đầu đến khâu cuối của quy trình công nghệ để có hướng xem xét, thiết kế mẫu cho phù hợp với yêu cầu của đơn đặt hàng.

- Thực hiện công tác thống kê chất lượng, phân tích, diễn biến chất lượng nguyên vật liệu, vật tư được đưa vào sản xuất.

- Xác định nguyên nhân ảnh hưởng tới chất lượng, đề xuất với Giám đốc và các đơn vị liên quan các biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm.

Bên cạnh sự quản lý, chỉ đạo, giám sát của ban Giám đốc, các phòng ban trực thuộc bộ máy của công ty có mối quan hệ qua lại, hỗ trợ nhau cùng thực hiện tốt nhiệm vụ, giúp Giám đốc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

**e. Phòng kế toán tài vụ :****➤ Nhiệm vụ:**

-Phản ánh với giám đốc chính xác kịp thời số hiện có và sự biến động của tất cả các tài sản, tiền vốn từ đó quản lý chặt chẽ các loại tài sản nâng cao hiệu quả sử dụng các loại tài sản.

-Kiểm tra và giám sát việc chấp hành các chính sách kinh tế, tài chính của công ty.

-Cung cấp các số liệu phục vụ cho việc phân tích các hoạt động kinh tế từ đó khai thác khả năng tiềm tàng của công ty.

**➤ Chức năng:**

-Chức năng thông tin: thu thập, xử lý và cung cấp thông tin về tài sản và sự vận động của tài sản trong quá trình hoạt động của công ty.

-Chức năng kiểm tra: thông qua việc ghi chép, tính toán, phản ánh kế toán sẽ nắm được một cách có hệ thống toàn bộ tình hình và kết quả hoạt động của công ty. Qua đó kiểm tra việc tính toán, ghi chép phản ánh của kế toán về các mặt chính xác, kịp thời, trung thực, rõ ràng, kiểm tra việc chấp hành chế độ, thể lệ kế toán và chính sách chế độ quản lý tài chính của nhà nước.

**f. Phòng tiến độ sản xuất:**

- Lập kế hoạch sản xuất, kế hoạch giá thành, kế hoạch nhập, xuất nguyên vật liệu và trực tiếp điều hành các phân xưởng sản xuất chính.

- Lập tiến độ sản xuất phù hợp với yêu cầu của đơn hàng, trên cơ sở năng lực sản xuất thực tế của công ty.

- Kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện tiến độ đã đề ra.

- Nghiên cứu yêu cầu của đơn hàng như: Thời gian giao hàng, độ phức tạp của sản phẩm để xác định năng suất lao động bình quân 1giờ làm việc của công ty có thể sản xuất được.

**1.3.3. Cơ cấu tổ chức sản xuất**

Công ty có quy trình công nghệ sản xuất giấy liên tục, trải qua nhiều giai đoạn. Công ty tổ chức sản xuất theo mô hình sản xuất khép kín, khoa học, gồm 5 phân xưởng sản xuất chính: phân xưởng chặt, phân xưởng in, phân xưởng đế, phân xưởng may, phân xưởng thành hình. Mỗi phân xưởng có nhiệm vụ riêng, giữa các phân xưởng có mối liên hệ chặt chẽ với nhau.

- Phân xưởng chặt: chuyên pha chế, cắt da, giả da, méch, mút thành các chi tiết mũ giày.

- Phân xưởng in: chuyên in nhãn má trang trí lên mũ giày.

- Phân xưởng may: có nhiệm vụ bồi da với méch và mút sau đó chuyển sang hoàn chỉnh mũ giày.

- Phân xưởng đế: chuyên lồng mũ giày vào phom giày, quét keo vào đế chân mũ giày rồi đưa vào lưu hóa gò thành đôi giày.

- Phân xưởng thành hình: chuyên rập ô rê, luồn dây giày để hoàn thiện đôi giày, phân loại và đóng gói sản phẩm.

Sau khi sản phẩm được hoàn thành sẽ được chuyển đến phân xưởng đóng thùng, sản phẩm được kiểm tra nếu đạt tiêu chuẩn chất lượng sẽ nhập kho và được xuất đi.

Ngoài ra công ty còn có các bộ phận như: kho nguyên vật liệu chính, các kho bán thành phẩm, bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm và một số bộ phận khác phục cho hoạt động sản xuất.

## **2. NHỮNG THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA DN**

### **2.1. Thuận lợi.**

➤Yếu tố khách quan:

- Việt Nam được xếp hạng là 1 trong 10 nước xuất khẩu hàng đầu trên thị trường quốc tế hiện nay về da giày , riêng ở thị trường châu âu, Việt Nam xếp thứ 2 sau Trung Quốc. Và là đứng thứ 3 trong nước về kim ngạch xuất khẩu.

- Việt Nam là nước có môi trường đầu tư hấp dẫn và có nguồn lao động dồi dào.

- Những chính sách của Nhà nước đã tạo điều kiện phát triển cho ngành như: quy định về giảm và gia hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, không thu phí chứng nhận xuất xứ hàng hóa để làm giảm chi phí cho doanh nghiệp...

➤ Yếu tố chủ quan:

- Công ty có vị trí địa lý thuận lợi tạo điều kiện cho việc vận chuyển nguyên vật liệu và hàng hóa được dễ dàng và nhanh chóng.

- Ban lãnh đạo công ty luôn quan tâm, theo dõi, hiểu và đánh giá đúng tình

hình của công ty để có hướng chỉ đạo giải quyết kịp thời.

- Công tác quản lý, tổ chức hoạt động khá hiệu quả và khoa học.
- Đội ngũ lao động của công ty có tinh thần trách nhiệm cao trong công việc.

## 2.2. Khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi trên công ty còn gặp phải một số khó khăn như sau:

### ➤ Yếu tố khách quan:

- Sự cạnh tranh khốc liệt với các công ty Da Giày và Dệt May Trung Quốc, là đất nước có thể mạnh về mặt hàng giày dép
- Cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới làm cho số lượng các đơn đặt hàng giảm sút.
- Từ ngày 1/1/2009 EU chính thức loại mặt hàng Da giày Việt Nam ra khỏi danh sách các nước được hưởng ưu đãi thuế quan.
- Tuy có lợi thế giá nhân công rẻ, nguồn cung lao động dồi dào nhưng năng suất lao động của công nhân Việt Nam chưa cao.

### ➤ Yếu tố chủ quan:

- Để đáp ứng tốt nhu cầu của sản xuất kinh doanh đòi hỏi công ty phải có chi phí đầu tư khá lớn.
- Hiện nay giá xăng dầu lên không ổn định và vẫn ở mức cao làm cho giá cước vận tải tăng → chi phí của công ty tăng lên → làm ảnh hưởng trực tiếp tới lợi nhuận của công ty.
- Vấn đề đối thủ cạnh tranh cũng là một trong những khó khăn của công ty TNHH Việt Á

## II. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT Á

### 1. Đánh giá chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Để kiểm soát và đánh giá hiệu quả hoạt động SXKD của công ty ta đi phân tích các khoản mục trong báo cáo kết quả kinh doanh của công ty. Qua đó ta sẽ có cái nhìn khái quát về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời gian nhất định.

**Bảng 1 : Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1 Doanh thu bán hàng cung cấp dịch vụ	10.644.645.804	10.272.439.188	-327.206.616	-3,5%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10.644.645.804	10.272.439.188	-327.206.616	-3,5%
4. Giá vốn hàng bán	6.412.645.892	6.524.562.958	111.917.066	1,74%
5. Lợi nhuận gộp	4.231.999.908	3.747.876.222	- 484.123.688	-11,4%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	16.438.911	19.466.302	3.027.391	18,4%
7. Chi phí tài chính (chi phí lãi vay)	306.122.304	330.450.103	24.327.799	7,95%
8. Chi phí bán hàng	367.396.510	410.125.522	42.729.012	11,63%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.842.528.858	1.858.610.859	16.082.001	0,87%
10. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	1.732.391.147	1.168.156.040	-564.235.107	-32,57%
11. Thu nhập khác	18.020.121	13.289.411	-4.730.710	-26,25%
12. Chi phí khác	15.456.302	11.515.653	-3.940.649	-25,5%
13. Lợi nhuận khác	2.563.819	1.773.758	-790.061	-30,82%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.734.954.966	1.169.929.798	-565.025.168	-32,57%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	433.738.742	292.482.450	-141.256.292	-32,57%
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	1.301.216.224	877.447.348	- 423.768.876	-32,57%

Lợi nhuận sau thuế năm 2011 so năm 2010 giảm 423.768.876 đồng tương ứng giảm 32,57% , doanh thu 2011 so năm 2010 giảm 327.206.616 đồng tương ứng 3,5 % chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả hơn so với năm 2010. Giá

vốn hàng bán năm 2011 so năm 2010 tăng 111.917.066 đồng tương ứng 1,74% . Giá vốn hàng bán tăng là do chi phí đầu vào tăng, bao gồm các loại chi phí như chi phí nguyên vật liệu tăng, chi phí xăng dầu tăng... Ta thấy doanh thu giảm còn giá vốn hàng bán lại tăng, cho thấy chi phí bỏ ra của doanh nghiệp khá lớn trong khi đó doanh thu đem về cho doanh nghiệp không tương ứng với chi phí. Ngoài ra các loại chi phí khác của doanh nghiệp cũng tăng lên, trước hết là chi phí bán hàng năm 2011 so năm 2010 tăng 42.729.012 đồng tương ứng với 11,63% cho thấy rằng công ty chưa tiết kiệm chi phí bán hàng, và cung cấp dịch vụ để hạ giá thành sản phẩm. Về chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2011 so năm 2010 là tăng 16.082.001 đồng, tăng không đáng kể.

Tất cả các nguyên nhân trên làm cho lợi nhuận sau thuế năm 2011 giảm 423.768.876 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 32,57% so với năm 2010. Qua hai năm 2010 – 2011 ta thấy tình hình kinh doanh của công ty chưa thực sự hiệu quả. Công ty cần có những biện pháp và kế hoạch quản lý các nguồn lực sao cho phù hợp, tìm biện pháp khắc phục sự biến động của nguồn hàng đầu vào và quản lý các khoản mục chi phí tiết kiệm trên cơ sở kinh doanh có hiệu quả cao nhất.

**2 .Đánh giá tình hình thực hiện doanh thu**

**Bảng 2 : Tình hình thực hiện doanh thu của công ty**

*Đơn vị: đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	10.644.645.804	10.272.439.188	-327.206.616	-3,5%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10.644.6450804	10,272,439,188	-327.206.616	-3,5%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	16.438.911	19.466.302	3.027.391	1,84%
5	Doanh thu từ hoạt động khác	18.020.121	13.289.411	- 4.730.710	-26,25%
6	Tổng doanh thu	10.679.104.836	10.305.194.901	-373.909.935	-3,5%

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là nguồn thu chính, chủ yếu và thường xuyên của công ty. Trong tổng doanh thu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất ( năm 2010 chiếm 99,67%; năm 2011 chiếm 99,68%).

Năm 2011 doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty giảm 327.206.616 đồng tương ứng giảm 3,5%. Việc giảm này là do trong năm 2011 kinh tế trong nước cũng như thế giới có nhiều thay đổi và biến đổi đặc biệt với cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, với lĩnh vực kinh doanh chính của công ty là kinh doanh sản xuất gia công giấy dếp thì công ty cũng rất nhạy cảm với những biến động đó dẫn đến tình trạng doanh thu giảm, ảnh hưởng xấu đến tình hình kinh doanh của công ty.

Doanh thu hoạt động tài chính của công ty cũng tăng từ 16.438.911 đồng trong năm 2010 lên 19.466.302 đồng trong năm 2011, tăng lên 3.027.391 đồng tương ứng với 1,84%. Doanh thu tài chính của công ty là doanh thu thu được từ các nguồn như lãi tiền gửi ngân hàng, tiền cho vay, lãi bán ngoại tệ, cổ tức lợi nhuận được chia. Việc tăng nhẹ của năm 2011 so với năm 2010 chủ yếu là do sự tăng lên của việc chênh lệch do mua bán ngoại tệ trong năm

Doanh thu hoạt động khác giảm 4.730.710 đồng tương ứng với 26,25%. Từ đó dẫn đến việc Tổng doanh thu năm 2011 giảm 373.909.935 đồng tương ứng 3,5% Doanh thu của công ty giảm tương đối mạnh, ngoài lý do khách quan là do tình hình biến động của kinh tế trong nước và thế giới nhưng bên cạnh đó cũng có những lý do chủ quan xuất phát từ công ty. Việc tổ chức quản lý của công ty vẫn chưa thực sự hiệu quả, công ty vẫn chưa chú trọng đến công tác bán hàng, cần phải đào tạo, bồi dưỡng lại đội ngũ nhân viên bán hàng, nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm dịch vụ nhằm không ngừng thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ ở lại với doanh nghiệp nhằm mục đích tăng doanh thu cho công ty. Nguyên nhân nữa dẫn đến doanh thu còn thấp có thể do tên tuổi doanh nghiệp chưa được biết đến nhiều, sản phẩm của doanh nghiệp cung cấp tại thị trường Hải Phòng và các vùng lân cận chưa có vị trí cao trong mắt đối tác, dẫn đến sản phẩm mới chỉ cung cấp cho khách hàng quen thuộc chưa có nhiều khách



hàng mới, trong thời gian tới doanh nghiệp cần có đối sách để khai thác tốt hơn nguồn lực hiện có của mình, tăng doanh thu cao hơn nữa. Trong năm 2012 và những năm tiếp theo doanh nghiệp cần có những kế hoạch kinh doanh mới nhằm đứng vững trong tình hình khủng hoảng và chuẩn bị kế hoạch vươn lên khi thị trường trong nước và quốc tế bắt đầu phục hồi.

**Bảng 3 : Hiệu quả hoạt động theo chỉ tiêu doanh thu**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
Tổng doanh thu	10.679.104.836	10.305.194.901	- 373.909.935	- 3,5%
Tổng chi phí	8.944.149.966	9.135.265.095	191.115.129	2,14%
Lợi nhuận sau thuế	1.301.216.224	877.447.348	- 423.768.876	-32,57%
Hiệu suất kinh doanh theo chi phí	1,194	1,128	- 0,066	- 5,53%
Hiệu suất lợi nhuận trên doanh thu	0,122	0,085	- 0,037	- 30,33%

Nhận xét: Lợi nhuận là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh nó là chỉ tiêu chất lượng để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, lợi nhuận còn được coi là đòn bẩy kinh tế quan trọng, lợi nhuận tác động đến tất cả các hoạt động của Công ty có ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính của công ty. Việc thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận là điều kiện quan trọng đảm bảo tình hình tài chính của Công ty được vững chắc.

Tổng doanh thu năm 2011 giảm so với năm 2010 là 373.909.935 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 3,5%.

Tổng chi phí năm 2011 giảm so với năm 2010 là 191.115.129 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 2,14% đã làm cho lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp giảm 423.768.876 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 32,57%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã làm ăn năm 2011 kém hiệu quả hơn so với năm 2010.

Tốc độ tăng của chi phí lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu, thậm chí doanh thu còn có xu hướng giảm đã làm cho hiệu suất kinh doanh theo chi phí năm 2011 giảm

0,006 lần so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ giảm 5,53%

Tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế lớn hơn tốc độ giảm của doanh thu đã làm cho hiệu suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2011 giảm 0,037 lần so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ giảm là 30,33%.

### 3. Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu chi phí

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

**Bảng 4 : Chi phí của doanh nghiệp**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1. Giá vốn hàng bán	6.412.645.892	6.524.562.958	111.917.066	1,74%
2. Chi phí tài chính (chi phí lãi vay)	306.122.304	330.450.103	24.327.799	7,95%
3. Chi phí bán hàng	367.396.510	410.125.522	42.729.012	11,63%
4. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.842.528.858	1.858.610.859	16.082.001	0,87%
5. Chi phí khác	15.456.302	11.515.653	-3.940.649	-25,5%
6. Tổng chi phí	8.944.149.966	9.135.265.095	191.115.129	2,14%

( Nguồn phòng kế toán cung cấp )

Nhìn chung tổng chi phí của doanh nghiệp tăng năm 2011 tăng so với năm 2010 là 191.115.129 đồng tương ứng 2,14 % .

Ta đi xem xét từng chi phí, chí phí giá vốn tăng 111.917.066 đồng, tương

ứng với 1,74% , Chi phí tài chính tăng 24.327.799 đồng tương ứng 7,95%, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng lên và tỷ trọng lớn. Bên cạnh đó chi phí khác giảm mạnh 25,5%, đây là thành tích của doanh nghiệp trong năm 2011 cần phát huy tốt hơn nữa trong quá trình giảm thiểu chi phí. Như vậy yếu tố chính làm cho tổng chi phí của doanh nghiệp tăng mạnh là giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng. Việc tăng giá vốn hàng bán đồng nghĩa với việc giá thành dịch vụ của doanh nghiệp đã tăng , đây là điều bất lợi cho doanh nghiệp, khiến sức cạnh tranh của doanh nghiệp bị ảnh hưởng trên thị trường, khả năng thu hút khách hàng mới và giữ khách hàng cũ của doanh nghiệp sẽ bị hạn chế. Nguyên nhân làm cho chi phí giá vốn lên, có thể do :

- ✓ Doanh nghiệp mới mua máy móc thiết bị, khấu hao tài sản cố định lớn
- ✓ Năm 2011 giá xăng có nhiều biến động
- ✓ Chi phí nhân công tăng
- ✓ Thị trường kinh tế có nhiều biến động như lãi suất ngân hàng, tỷ giá hối đoái có nhiều thay đổi.

Để tìm hiểu việc sử dụng chưa hiệu quả chi phí sâu hơn, ta có bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí như sau:

**Bảng 5 : Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí**

*Đơn vị : đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	Tổng doanh thu trong kỳ	10.679.104.836	10.305.194.901	-373.909.935	-3,5%
2	Tổng chi phí trong kỳ	8.944.149.966	9.135.265.095	191.115.129	2,14%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế trong kỳ	1.301.216.224	877.447.348	- 423.768.876	-32,57%
4	Sức sản xuất của chi phí	1,194	1,128	-0,066	-5,53%
5	Sức sinh lời của chi phí	0,145	0,096	-0.049	-33.79%

*(nguồn : phòng kế toán tài chính)*

- Sức sản xuất của chi phí

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.

Sức sản xuất của chi phí năm 2010 là: 1,194

Sức sản xuất của chi phí năm 2011 là: 1,128

Ta thấy trong năm 2010, cứ một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được 1,194 đồng doanh thu và thu được 1.128 đồng doanh thu ở năm 2011. Như vậy trong năm 2010 doanh nghiệp sử dụng chi phí hiệu quả hơn nhưng năm 2011 thì doanh nghiệp sử dụng chi phí chưa mang lại hiệu quả, doanh thu mang lại thấp, giảm đi 0,066 tương ứng giảm 5,53%. Nguyên nhân là năm 2011 doanh thu trong kỳ giảm, chi phí lại tăng, tốc độ tăng chi phí năm 2011 cũng cao hơn năm 2010 do đó sức sản xuất của chi phí giảm đi, doanh nghiệp vẫn chưa sử dụng chi phí một cách hiệu quả dẫn đến kết quả kinh doanh chưa tốt trong năm 2011.

- Sức sinh lời của chi phí:

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

Sức sinh lời của chi phí năm 2010: 0,145

Sức sinh lời của chi phí năm 2011: 0,0996

Sức sinh lời của chi phí năm 2011 giảm so với năm 2010 là 0,049 tương ứng giảm 33.79%. Tốc độ giảm tương đối cao thể hiện ở chỗ năm 2010 một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu lại được 0,145 đồng lợi nhuận, nhưng năm 2011 một đồng chi phí bỏ ra thu về 0,096 đồng lợi nhuận. Điều này thể hiện doanh nghiệp sử dụng chi phí không mang lại hiệu quả, chưa tiết kiệm được chi phí, doanh nghiệp tổn thất tương đối lớn. Doanh nghiệp nên tìm biện pháp để sử dụng chi phí tiết kiệm và có hiệu quả hơn.

- Phân tích nhân tố ảnh hưởng tới sức sinh lời và sức sản xuất của chi phí
- Sức sản xuất của chi phí

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

$$\begin{aligned} \text{Giá trị SSX của Cp} &= \text{SSX của CP năm 2011} - \text{SSX của Cp năm 2010} \\ &= 1,128 - 1,194 = -0,066 \end{aligned}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố chi phí

$$\begin{aligned} \text{SSX của chi phí} &= \frac{\text{DTT 2010}}{\text{CP 2011}} - \frac{\text{DTT 2010}}{\text{CP2010}} \\ &= \frac{10.679.104.836}{9.135.265.095} - \frac{10.679.104.836}{8.944.149.966} \\ &= 1,169 - 1,194 = -0,025 \end{aligned}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\begin{aligned} \text{SSX của chi phí} &= \frac{\text{DTT 2011}}{\text{CP 2011}} - \frac{\text{DTT 2010}}{\text{CP2011}} \\ &= \frac{10.305.194.901}{9.135.265.095} - \frac{10.679.104.836}{9.135.265.095} \\ &= 1,128 - 1,169 = -0,041 \end{aligned}$$

Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng:

$$= (-0,025) + (-0,041) = -0,066$$

Nhận xét: Sức sinh lời của chi phí năm 2011 so với năm 2010 giảm đi 0,066 đồng.

Điều này cho thấy đây là hạn chế của doanh nghiệp. Đi sâu vào phân tích từng nhân tố

\_ Do ảnh hưởng nhân tố chi phí, khi chi phí tăng làm cho sức sinh sản xuất của chi phí giảm đi 0,066 đồng.

\_ Do ảnh hưởng nhân tố doanh thu, khi doanh thu giảm dẫn tới sức sản xuất của chi phí giảm 0,041.

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng làm cho sức sinh sản xuất của chi phí giảm 0,066 đồng, tức là năm 2011 so với năm 2010 cứ 1 đồng chi phí tạo ra doanh thu thì giảm 0,066 đồng.

- Sức sinh lời của chi phí

$$\text{Sức sinh lời của chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

$$\begin{aligned} \text{Giá trị SSL của Cp} &= \text{SSL của CP năm 2011} - \text{SSL của Cp năm 2010} \\ &= 0,145 - 0,096 = -0,049 \end{aligned}$$

Xét ảnh hưởng của nhân tố chi phí

$$\begin{aligned} \text{SSLC của chi phí} &= \frac{\text{LNSt 2010}}{\text{CP 2011}} - \frac{\text{LNSt 2010}}{\text{CP2010}} \\ &= \frac{1.301.216.224}{9.135.265.095} - \frac{1.301.216.224}{8.944.149.966} \\ &= 0,142 - 0,145 = -0,003 \end{aligned}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu

$$\begin{aligned} \text{SSX của chi phí} &= \frac{\text{LNSt 2011}}{\text{CP 2011}} - \frac{\text{LNSt 2010}}{\text{CP2011}} \\ &= \frac{877.447.348}{9.135.265.095} - \frac{1.301.216.224}{9.135.265.095} \\ &= 0,096 - 0,142 = -0,046 \end{aligned}$$

Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng

$$= -0,003 + (-0,046) = -0,049$$

Nhận xét: Sức sinh lời của chi phí năm 2011 so với năm 2010 giảm đi 0,049 đồng. Điều này cho thấy đây là hạn chế của doanh nghiệp. Đi sâu vào phân tích từng nhân tố

\_ Do ảnh hưởng nhân tố chi phí, khi chi phí tăng làm cho sức sinh lời của chi phí giảm đi 0,003 đồng.

\_ Do ảnh hưởng nhân tố doanh thu, khi lợi nhuận giảm dẫn tới sức sinh lời của chi phí giảm 0,046 đồng

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng làm cho sức sinh lời của chi phí giảm 0,049 đồng, tức là năm 2011 so với năm 2010 cứ 1 đồng chi phí tạo ra lợi nhuận thì giảm 0,049 đồng.

Từ việc phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới sức sản xuất, sức sinh lời của chi phí thì ta thấy được hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp chưa tốt, trong thời gian tới doanh nghiệp cần có chính sách sử dụng hiệu quả hơn để tận dụng lợi thế hiện có của doanh nghiệp.

#### 4 .Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận

**Bảng 6 : Đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu sinh lợi**

*Đơn vị: đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	Doanh thu thuần	10.644.645.804	10.272.439.188	-327.206.616	-3,5%
2	Lợi nhuận tt	1.734.954.966	1.169.929.798	-565.025.168	-32,57%
3	Lợi nhuận tt và lãi vay	2.291.077.270	1.750.379.901	-540.697.369	-23,6%
4	Lợi nhuận sau thuế	1.301.216.224	877.447.348	-423.768.876	-32,57%
5	Giá trị tài sản bình quân	17.254.846.410	17.496.766.951	-241.920.541	-1,4%
6	Vốn chủ sở hữu bq	5.592.829.191	5.749.435.090	156.605.909	2,8%
7	Tỷ suất LN / doanh thu(2/1)	0,163	0,114	-0,049	-30,06%
8	Tỷ suất LN của tài sản(3/5)	0,133	0,1	-0,033	-24,81%
9	KN sinh lời/vốn CSH(4/6)	0,233	0,153	-0,08	-34,33%

Qua bảng đánh giá trên ta thấy hầu hết tất cả các chỉ tiêu năm 2011 giảm so với năm 2010 ,ta đi phân tích kỹ từng chỉ tiêu.

✓ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với doanh thu

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2011 giảm 0,049 ứng với giảm 30,06% so với năm 2010. Năm 2010 một đồng doanh thu thuần thu được thì có 0,163 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2011 một đồng doanh thu thuần thu được thì có trong đó 0,114 đồng lợi nhuận trước thuế. Tỷ suất này giảm là do năm 2011 tổng doanh thu thuần giảm 3,5% nhưng lợi nhuận trước thuế giảm 32,57% làm tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu giảm

✓ Tỷ suất sinh lời của tài sản

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với tài sản

Năm 2010 doanh nghiệp đưa ra bình quân một đồng giá trị tài sản vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì làm ra 0,133 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Năm 2011 doanh nghiệp đưa ra bình quân một đồng tài sản vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì làm ra 0,1 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay, giảm đi 0,033 đồng tương ứng 24,81%. Tỷ suất này trong năm 2011 giảm đi do doanh nghiệp đã sử dụng tài sản vào hoạt động kinh doanh chưa hiệu quả, chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế và lãi vay giảm. Giá trị tài sản bình quân tăng là vì năm 2011 doanh nghiệp đã đầu tư mua thêm máy móc thiết bị và nâng cấp một số tài sản cố định. Vì lợi nhuận trước thuế và lãi vay giảm 540.697.369 tương ứng 23,6% , nhưng giá trị tài sản bình quân chỉ giảm 241.920.541 tương ứng 1,4% nên tỷ suất sinh lời của tài sản giảm.

✓ Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu

Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu năm 2010: 0,233

Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu năm 2011: 0,153

Năm 2010 một đồng vốn chủ sở hữu bình quân đã tạo ra được 0,233 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2011 một đồng vốn chủ sở hữu bình quân đã tạo ra được 0,153 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011 vốn chủ sở hữu bình quân bị giảm 156.605.909 đồng ứng với giảm 2,8%, lợi nhuận sau thuế giảm 423.768.876 đồng tương ứng giảm 32,57%. Tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế lớn hơn rất nhiều tốc độ giảm của vốn chủ sở hữu bình quân đây chính là nguyên nhân làm cho khả



năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu bình quân giảm 0,08 ứng với giảm 34,33%.

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu năm 2011 giảm do doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu chưa hợp lý, không hiệu quả, doanh nghiệp chưa hoàn thành tốt mục tiêu tạo ra lợi nhuận ròng cho chủ sở hữu do chi tiêu lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu bình quân năm 2011 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 lợi vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp trong năm đều giảm mạnh, nguyên nhân là do lợi nhuận trước thuế năm 2011 giảm mạnh so với năm 2010 ( giảm 32,57%) kéo theo là sự giảm của lợi nhuận trước thuế và lãi vay và lợi nhuận sau thuế cũng có tốc độ giảm cao trong khi đó tốc độ giảm của doanh thu thuần, giá trị tài sản bình quân và vốn chủ sở hữu bình quân lại nhỏ. 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 cho doanh nghiệp.

### **5. 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 hữu hiệu để đạt hiệu quả cao hơn. Số lượng và chất lượng lao động là yếu tố cơ bản trong sản xuất góp phần quan trọng trong năng lực sản xuất của doanh nghiệp.

**5.1. Đặc điểm nhân sự**

Tình hình lao động của Công ty được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 7 : Tình hình lao động**

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch	
	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Tổng số lao động	<b>430</b>	<b>100</b>	<b>413</b>	<b>100</b>	<b>-17</b>	<b>3,96</b>
<b>1. Trình độ học vấn</b>	<b>430</b>	<b>100</b>	<b>413</b>	<b>100</b>	<b>-17</b>	<b>3,96</b>
Đại học, cao đẳng	11	2,59	13	3,15	2	18
Trung cấp	5	1,16	5	1,21	0	100
THPT	414	96,25	395	95,64	-19	4,59
<b>2. Giới tính</b>	<b>430</b>	<b>100</b>	<b>413</b>	<b>100</b>	<b>-17</b>	<b>3,96</b>
Lao động nam	42	9,77	36	8,7	-6	14,29
Lao động nữ	388	90,23	377	91,3	-11	2,83
<b>3. Tính chất</b>	<b>430</b>	<b>100</b>	<b>413</b>	<b>100</b>	<b>-17</b>	<b>3,96</b>
Lao động trực tiếp	11	2,59	13	3,15	2	18
Lao động gián tiếp	419	97,41	400	96,85	-19	4,5

Qua bảng số liệu trên ta thấy : tổng số lao động trong doanh nghiệp năm 2011 bị giảm sút so với năm 2010 là 17 lao động tương ứng với tỷ lệ là 3,96% chứng tỏ quy mô sản xuất của doanh nghiệp đã bị thu hẹp. Nguyên nhân chính là do tình hình khó khăn của nền kinh tế thế giới cũng như trong nước đã ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ Cơ cấu theo giới tính :

Số lượng lao động nam và nữ chênh lệch khá nhiều, điều này là do tính chất của công việc kinh doanh nên số lượng lao động nữ sẽ nhiều hơn.

Số lượng lao động nam năm 2011 giảm 6 người so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ 14,29%. Số lượng lao động nữ năm 2011 giảm 11 người so với năm 2010 tương ứng với tỷ lệ 2,83%

➤ Cơ cấu theo trình độ học vấn :

Lao động của công ty chủ yếu là lao động phổ thông, đây cũng là đặc điểm chung của ngành Da giày Việt Nam.

Số lượng lao động có trình độ Đại học, cao đẳng năm 2011 tăng lên 2 người so với năm 2010, tương đương với tỷ lệ 18%. Những người có trình độ Đại học, cao đẳng chủ yếu là nhân viên văn phòng

Số lượng lao động có trình độ phổ thông năm 2011 giảm 19 người so với năm 2010, tương đương với tỷ lệ 4,59%. Còn số lượng lao động có trình độ trung cấp là không đổi từ năm 2010 sang 2011

➤ Cơ cấu theo tính chất

Cơ cấu lao động trực tiếp và lao động gián tiếp chênh lệch nhau khá nhiều. Những người lao động trực tiếp chủ yếu có trình độ Đại học, cao đẳng là nhân viên văn phòng.

Số lượng lao động trực tiếp năm 2011 tăng lên 2 người so với năm 2010, tương đương với tỷ lệ tăng 18%

Số lượng lao động gián tiếp năm 2011 giảm 19 người so với năm 2010, tương đương với tỷ lệ giảm 4,5%

Ngoài ra, độ tuổi lao động trực tiếp của doanh nghiệp là lao động trẻ, có độ tuổi từ 19 đến 35. Đây có thể coi là điểm mạnh của doanh nghiệp

Nhìn chung tình hình lao động của công ty trong năm 2011 so với năm 2010 là giảm sút về mặt số lượng. Tốc độ giảm là không chênh lệch ở các tiêu chí như giới tính, trình độ, tính chất... Nguyên nhân chính làm số lượng lao động trong doanh nghiệp có xu hướng giảm sút là do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế toàn cầu và tình hình khó khăn của nền kinh tế trong nước cũng như thế giới những năm gần đây.

## 5.2. Đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

Để đánh giá tình hình sử dụng lao động của Công ty có hiệu quả hay không ta dựa vào bảng sau:

**Bảng 8 : Hiệu quả sử dụng lao động**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1. Tổng doanh thu	Đồng	10.679.104.836	10.305.194.901	-373.909.935	-3,5%
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1.301.216.224	877.447.348	-423.768.876	-32,57%
3. Số lượng lao động	Người	430	413	-17	-3,96%
4. Năng suất lao động (1/3)	Đồng/Ng	24.835.127	24.952.045	116.918	0,47%
5. Mức SL của 1 LĐ (Lợi nhuận một người lao động) 2/3	Đồng/Ng	3.026.084	2.124.569	-901.515	-29,79%

Qua số liệu đã tính toán được ở bảng trên ta thấy số lượng lao động của Công ty năm 2011 so với năm 2010 đã giảm 17 người tương ứng với tỷ lệ giảm là 3,96%.

- Mức sinh lời của 1 lao động hay lợi nhuận 1 người lao động

Năm 2010 cứ một lao động làm ra được 3.026.084 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2011 làm được 2.124.569 đồng lợi nhuận trước thuế. Như vậy, doanh nghiệp trong năm 2011 doanh lợi lao động thấp hơn năm 2010 là 901.515 đồng tương đương 29,79%. Nguyên nhân do:

- Lợi nhuận sau thuế năm 2011 thấp hơn năm 2010 là 423.768.876 đồng tương đương 32,57%.
- Số lượng lao động bình quân năm 2011 cũng thấp hơn năm 2010 là 17 người tương đương 3,96%.

Tốc độ giảm của lợi nhuận sau thuế lớn hơn nhiều so với tốc độ giảm của lao động nên đã làm cho mức sinh lời của 1 lao động giảm

- Năng suất lao động

Năm 2010 cứ bình quân một người lao động có thể tạo ra 24.835.127 đồng

doanh thu thuần, năm 2011 tạo ra 24.952.045 đồng doanh thu thuần. Như vậy năng suất lao động năm 2011 cao hơn năm 2010 là 116.918 đồng tương đương 0,47 %. Nguyên nhân do:

✓ Doanh thu thuần năm 2010 cao hơn năm 2011 là 373.909.935 đồng tương đương 3,5%.

✓ Số lượng lao động bình quân năm 2011 cũng thấp hơn năm 2010 là 17 người tương đương 3,96%.

Tốc độ giảm của tổng doanh thu lớn hơn tốc độ giảm của số lượng lao động đã làm cho năng suất lao động giảm.

## 6. Hiệu quả sử dụng vốn

### 6.1. Hiệu quả sử dụng vốn

Trong sản xuất kinh doanh, vốn là một trong những yếu tố hết sức quan trọng trong quá trình sản xuất, do đó việc sử dụng vốn kinh doanh hiệu quả là vấn đề luôn được chú trọng hàng đầu trong hoạt động sản xuất của Công ty

**Bảng 9 : Bảng sử dụng vốn kinh doanh của công ty**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng	Chênh lệch	
					Tuyệt đối	%
Vốn lưu động	1.514.454.703	8,82%	1.470.043.220	8,25%	- 44.411.483	-2,93%
Vốn cố định	15.654.910.513	91,18%	16.354.125.467	91,75%	699.514.954	4,47%
Vốn kinh doanh	17.169.365.216	100%	17.824.168.687	100%	654.803.471	3,81%

**Bảng 10 : Bảng hiệu quả sử dụng vốn**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
Tổng doanh thu	10.679.104.836	10.305.194.901	-373.909.935	-3,5%
Tổng vốn kinh doanh	17.169.365.216	17.824.168.687	654.803.471	3,81%
Lợi nhuận sau thuế	1.301.216.224	877.447.348	- 423.768.876	- 32,57%
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh	0,076	0,049	-0,027	-35,53%
Tỷ suất doanh thu trên vốn kinh doanh	0,62	0,578	-0,042	- 6,77 %

**Nhận Xét:**

Sức sinh lời của đồng vốn năm 2010 là 10 đồng vốn thu được 0.76 đồng lợi nhuận. Năm 2011 thì 10 đồng vốn bỏ ra thu về được 0.49 đồng lợi nhuận. Vậy sức sinh lời của đồng vốn năm 2011 giảm hơn so với năm 2010. Xét sức sản xuất của đồng vốn, năm 2010 thì 10 đồng vốn bỏ ra thu được 6.2 đồng doanh thu, năm 2011 thì 10 đồng vốn đưa vào kinh doanh chỉ thu được 5.78 đồng doanh thu, sức sản xuất của vốn năm 2011 giảm nhẹ so với năm 2010. Nhận thấy sức sản xuất và sức sinh lời đều giảm, chứng tỏ phương pháp sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp chưa cao, chưa đạt được hiệu quả tốt. Trong thời gian tới doanh nghiệp cần có giải pháp để khai thác tốt hơn nguồn vốn hiện có của mình

**6.2.Hiệu quả sử dụng vốn cố định**

Vốn cố định là số vốn đầu tư ứng trước để mua sắm, xây dựng các TSCĐ nên quy mô của vốn cố định nhiều hay ít sẽ quyết định quy mô của TSCĐ, ảnh hưởng rất lớn đến trình độ trang bị kỹ thuật và công nghệ, năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Một số nét đặc thù về sự vận động của vốn cố định trong quá trình sản xuất kinh doanh là vốn cố định tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất, được luân chuyển dần dần từng phần trong các chu kỳ sản xuất và sau nhiều chu kỳ sản xuất vốn cố định mới hoàn thành một vòng luân chuyển.

Kiểm tra tài chính đối với hiệu quả sử dụng vốn cố định là vấn đề thiết yếu vì thông qua kiểm tra sẽ có căn cứ xác thực để đưa ra các quyết định như điều chỉnh quy mô và cơ cấu vốn đầu tư, đầu tư mới hay hiện đại hóa TSCĐ và tìm các biện pháp khai thác năng lực sản xuất của TSCĐ một cách có hiệu quả cao nhất, nhờ đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định. Để thấy được hiệu quả sử dụng vốn cố định của Công ty TNHH Việt Á trong 2 năm 2010 - 2011 là như thế nào thì ta sẽ đi xem xét và phân tích thông qua bảng sau đây:

**Bảng 11 : Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định**

*Đơn vị: đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	Doanh thu thuần	10.679.104.836	10.305.194.901	-373.909.935	-3,5%
2	Vốn cố định bình quân	15.540.458.914	16.004.517.990	464.059.076	2,99%
3	Lợi nhuận trước thuế	1.734.954.966	1.169.929.798	-565.025.168	-32,57%
4	Nguyên giá bq TSCĐ	15.725.240.643	16.282.727.900	557.487.257	3,54%
5	Hiệu suất sử dụng VCD(1/2)	0,687	0,644	-0,043	-6,26%
6	Tỷ suất lợi nhuận VCD(3/2)	0,110	0,073	-0,037	-33,64%
7	Hiệu suất sử dụng TSCĐ(1/4)	0,679	0,633	-0,046	-6,77%
8	Sức sinh lời của TSCĐ(3/4)	0,11	0,072	-0,038	-34,55%
9	Suất hao phí TSCĐ(4/1)	1,47	1,58	0,11	7,48%

Dựa vào bảng tình hình sử dụng vốn cố định và TSCĐ ta thấy nguyên giá TSCĐ bình quân năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là 557.487.257 đồng tương ứng 3,54%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp có chú trọng đầu tư mới TSCĐ để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó lại thấy vốn cố định bình quân năm 2011 lại cao hơn năm 2010 là 464.059.076 đồng tương ứng 2,99%, chứng tỏ trong năm 2011 doanh nghiệp sử dụng nhiều hơn vốn cố định ,sử dụng ít hơn nguồn vốn vay từ bên ngoài để đầu tư vào TSCĐ mới.

➤ Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

Qua bảng ta thấy cứ một đồng vốn cố định bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0,644 đồng doanh thu thuần trong năm 2011 và trong năm 2010 tạo ra 0,687 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn cố định trong năm 2011 giảm đi so với năm 2010 là 0,043 đồng tương ứng 6,26%.

Nguyên nhân là do:

- ✓ Doanh thu thuần của doanh nghiệp năm 2011 thấp hơn năm 2010 là 373.909.935 đồng tương ứng 3,5%.
- ✓ Vốn cố định bình quân năm 2011 cao hơn năm 2010 là 464.059.076 đồng tương ứng 2,99%.

Như vậy, mặc dù trong năm 2011 doanh nghiệp đã quan tâm tới đầu tư tài sản cố định cụ thể là đầu tư mua thêm 3 máy cắt đập thủy lực nhằm thay thế cho máy hỏng để tăng năng suất và hạn chế sản phẩm lỗi, nhưng hiệu suất đem lại vẫn chưa cao, doanh nghiệp chưa thực hiện tốt chi phí sử dụng vốn cố định, doanh nghiệp cần tăng hiệu suất sử dụng vốn cố định trong những năm tới.

➤ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định:

Qua bảng ta thấy doanh nghiệp cứ bỏ ra một đồng vốn cố định bình quân tham gia vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thì đem lại 0,11 đồng lợi nhuận trước thuế trong năm 2010 và đem lại 0,076 đồng lợi nhuận trước thuế trong năm 2011. Như vậy, tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định của doanh nghiệp trong năm 2011 so với năm 2010 đã giảm đi 0,037 đồng tương ứng 33,64%.

Nguyên nhân là do:

- ✓ Lợi nhuận trước thuế năm 2011 giảm so với năm 2010 là 565.025.168 đồng tương ứng 32,57%.
- ✓ Vốn cố định bình quân năm 2011 cao hơn so với năm 2010 là 464.059.076 đồng tương ứng giảm 2,99%.

➤ Hiệu suất sử dụng tài sản cố định

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại mấy đồng doanh thu thuần



Hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2010: 0,679

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2011: 0,633

Kết quả trên cho thấy năm 2010 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại được 0,679 đồng doanh thu thuần, năm 2011 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại 0,633 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2011 đã giảm so với năm 2010, giảm 6,77%. Do năm 2011 nguyên giá bình quân tài sản cố định tăng 557.487.257 đồng so với năm 2010, ứng với tăng 3,54% do năm 2011 công ty đã đầu tư thêm tài sản cố định để phục vụ sản xuất kinh doanh nhưng doanh thu thuần năm 2011 lại giảm 3,5% cho thấy công ty đã không làm tốt công tác bán hàng và tiêu thụ sản phẩm, lượng khách hàng bị thu hẹp, số lượng sản phẩm bán ra bị giảm sút. Doanh thu của công ty bị giảm ngoài nguyên nhân chủ quan trên còn do nguyên nhân khách quan chi phối nó đó là do năm 2011 nền kinh tế không ổn định hết lạm phát lại đến khủng hoảng kinh tế trầm trọng do đó đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của công ty.

➤ Sức sinh lời tài sản cố định

Chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản cố định cho biết 1 đồng nguyên giá tài sản cố định đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần

Sức sinh lợi của tài sản cố định năm 2010 là: 0,11

Sức sinh lợi của tài sản cố định năm 2011 là: 0,072

Chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản cố định cho biết năm 2010 cứ 1 đồng nguyên giá tài sản cố định đem lại 0,11 đồng lợi nhuận thuần, năm 2011 cứ 1 đồng nguyên giá tài sản cố định đem lại 0,072 đồng lợi nhuận thuần. Sức sinh lợi tài sản cố định của năm 2011 đã giảm so với năm 2010 như vậy là công ty hoạt động kém hiệu quả hơn so với năm trước. Nguyên nhân là do mặc dù nguyên giá tài sản cố định năm 2011 đã được công ty đầu tư thêm nên đã tăng 557.487.257 tương ứng tăng 3,54% nhưng lợi nhuận trước thuế năm 2011 lại giảm 565.025.168 đồng tương ứng giảm 32,57% so với năm 2010 nên đã làm cho sức sinh lợi tài sản cố định năm 2011 giảm 34,55% so với năm 2010. Như vậy việc đầu tư thêm tài sản cố định vào phục vụ sản xuất chưa thực sự hiệu quả

➤ Suất hao phí tài sản cố định

Chỉ tiêu này cho thấy để có được 1 đồng doanh thu thuần cần bao nhiêu đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định

Suất hao phí tài sản cố định năm 2010: 1,47

Suất hao phí tài sản cố định năm 2011: 1,58

Như vậy năm 2011 để tạo ra được 1 đồng doanh thu thuần thì cần 1,58 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định, năm 2010 để tạo ra được 1 đồng doanh thu thuần thì chỉ cần 1,47 đồng nguyên giá tài sản cố định. Như vậy năm 2011 để tạo ra được 1 đồng doanh thu thuần công ty đã phải bỏ ra lượng tài sản cố định nhiều hơn năm 2010, việc quản lý tài sản cố định như vậy là chưa tốt

### **6.3. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động như nguyên, nhiên, vật liệu, bán thành phẩm... Nó chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất mà 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 vốn lưu động của doanh nghiệp là vốn tiền tệ ứng trước để đầu tư, mua sắm các tài sản lưu động của doanh nghiệp.

Trước hết ta sẽ đi tìm hiểu về cơ cấu vốn lưu động của Công ty TNHH Việt Á trong 2 năm 2010 - 2011 là như thế nào thông qua bảng dưới đây:

**Bảng 12 : Cơ cấu vốn lưu động của công ty**

Đơn vị : đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	528.776.694	560.716.642	31.939.948	6,04%
2	Các khoản phải thu ngắn hạn	763.720.395	739.900.714	-23.819.681	-3,11%
3	Đầu tư tài chính ngắn hạn	52.016.452	55.548.001	3.531.549	6,79%
3	Hàng tồn kho	154.485.250	98.421.851	-56.063.399	-36,29%
4	TSNH khác	15.456.012	15.456.012	-	-
5	Tổng TSNH	1.514.454.703	1.470.043.220	- 44.411.483	-2,93%

Nhìn vào bảng cơ cấu vốn lưu động của Công ty ta nhận thấy tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm 2011 so với cuối năm 2010 đã tăng 31.939.948 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 6,04%, còn các khoản khác tăng giảm khác nhau. Cụ thể: Các khoản phải thu ngắn hạn giảm 3,11% tức là từ 763.720.395 đồng xuống 739.900.714 đồng ; đầu tư tài chính ngắn hạn tăng lên 3.531.549 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 6,79% tức là từ 52.016.452 đồng năm 2010 lên 55.548.001 đồng năm 2011; Hàng tồn kho giảm 56.063.399 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 36,29 %; Tài sản ngắn hạn khác không đổi. Tất cả đã làm cho cơ cấu vốn lưu động của Công ty cuối năm 2011 giảm so với cuối năm 2010 là 44.411.483 đồng tức là đã giảm 2,93%

Các khoản phải thu của Công ty thấp hơn so với năm trước chứng tỏ Công ty đã làm tốt công tác thu hồi nợ. Đây là một hiện tượng tốt trong vấn đề thanh toán của Công ty. Nhưng tỷ lệ giảm là không đáng kể, do một số khách hàng của Công ty là khách hàng lâu năm và lại thường lấy với số lượng lớn, nên để khuyến khích và giữ mối quan hệ lâu dài thì Công ty buộc phải áp dụng phương thức bán chịu cho khách hàng vì vậy mà việc tồn đọng tiền hàng là điều không thể tránh khỏi.

Nhưng nợ đọng tiền hàng quá cao có thể gây nên hiện tượng ứ đọng vốn và nó có thể làm tăng thêm một số khoản chi phí như chi phí quản lý nợ phải thu, chi phí thu hồi nợ, chi phí rủi ro... Tuy nhiên, bù lại, Công ty có thể tăng thêm lợi nhuận do lượng tiêu thụ sản phẩm nhiều hơn.

Lượng hàng tồn kho luôn là vấn đề khá nhức nhối mà các Công ty luôn tìm phương hướng giải quyết. Hàng tồn kho của công ty đã giảm đáng kể và cần phát huy hơn nữa.

Để thấy được tình hình sử dụng vốn lưu động của công ty TNHH Việt Á, ta đi phân tích một số chỉ tiêu qua bảng sau:

**Bảng 13 : Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

Đơn vị: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	Tiền	528.776.694	560.716.642	31.939.948	6,04%
2	Các khoản phải thu ngắn hạn	763.720.395	739.900.714	- 23.819.681	-3,11%
3	Hàng tồn kho	154.485.250	98.421.851	- 56.063.399	-36,29%
4	Tài sản ngắn hạn khác	15.456.012	15.456.012	-	-
5	Doanh thu thuần	10.644.645.804	10.272.439.188	- 327.206.616	-3,5%
6	VLĐ bình quân năm	1.524.541.020	1.492.248.962	- 32.292.058	-2,12%
7	Lợi nhuận sau thuế	1.301.216.224	877.447.348	- 423.768.876	-32,57%
8	Sức sinh lợi của VLĐ(7/6)	0,85	0,588	- 0,262	-30,82%
9	Số vòng quay của VLĐ(5/6)	6,98	6,88	- 0,1	-1,43%
10	Số ngày 1 vòng quay VLĐ(360/9)	51,58	52,33	0,75	1,45%
11	Hệ số đảm nhiệm VLĐ(6/5)	0,143	0,145	0,002	1,4%

Qua số liệu tính toán được ở bảng trên ta thấy năm 2011 công ty sử dụng vốn lưu động kém hiệu quả hơn so với năm 2010.

➤ Sức sinh lợi của vốn lưu động

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

Sức sinh lợi của vốn lưu động năm 2010 là: 0,85

Sức sinh lợi của vốn lưu động năm 2011 là: 0,588

Như vậy sức sinh lợi của vốn lưu động năm 2011 đã giảm so với năm 2010. Năm 2010 một đồng vốn lưu động làm ra 0.85 đồng lợi nhuận sau thuế, nhưng năm 2011 một đồng vốn lưu động chỉ làm ra 0.588 đồng lợi nhuận sau thuế, đã giảm xuống 0,262 tương ứng giảm 30,82% so với năm 2010, đây là kết quả xấu. Nguyên nhân là do:

+Lợi nhuận sau thuế năm 2011 giảm 32,57% so với năm 2010 tương ứng giảm 423.768.876 đồng

+Vốn lưu động bình quân năm 2011 giảm 2,12 % so với năm 2010 tương ứng giảm 32.292.058 đồng

Như vậy, tuy cả 2 yếu tố đều giảm nhưng tốc độ giảm của lợi nhuận thuần nhanh hơn tốc độ giảm của vốn lưu động bình quân rất nhiều. Đã làm cho sức sinh lợi của vốn lưu động giảm tới 30,82%

➤ Số vòng quay của vốn lưu động

Số vòng quay của vốn lưu động năm 2010 là: 6,98

Số vòng quay của vốn lưu động năm 2011 là:6,88

Số vòng quay của vốn lưu động năm 2011 đã giảm 1,43% so với năm 2010. Năm 2010 vốn lưu động của doanh nghiệp quay được 6,98 vòng nhưng năm 2011 vốn lưu động chỉ quay được 6,88 vòng, cho thấy năm 2011 hiệu suất sử dụng vốn lưu động giảm do năm 2011 doanh thu thuần giảm 3,5% và vốn lưu động bình quân cũng giảm 2,12 % so với năm 2010. Như vậy công ty cần có biện pháp quản lý và sử dụng vốn lưu động có hiệu quả hơn.

➤ Số ngày một vòng quay vốn lưu động

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được 1 vòng.

Qua kết quả tính toán trên ta thấy việc sử dụng vốn lưu động của công ty là không hiệu quả vì: số ngày một vòng quay vốn lưu động năm 2011 cao hơn 0,75

ngày so với số ngày một vòng quay vốn lưu động năm 2010. Nguyên nhân là do số vòng quay vốn lưu động năm 2011 nhỏ hơn năm 2010 là 0,1 vòng tương ứng với tỷ lệ giảm là 1,43%

➤ Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động

Qua chỉ tiêu này ta biết được để có 1 đồng doanh thu thuần thì cần 0,143 đồng vốn lưu động bình quân năm 2010 và cần 0,145 đồng vốn lưu động bình quân năm 2011. Như vậy năm 2011 công ty sử dụng mất lượng vốn lưu động nhiều hơn để tạo ra 1 đồng doanh thu so với năm 2010 là 0,002 đồng, tương đương với 1,4%. Nguyên nhân là do tốc độ giảm của vốn lưu động bình quân nhỏ hơn tốc độ giảm của doanh thu thuần đã làm cho hệ số giữa vốn lưu động bình quân năm với doanh thu thuần tăng lên ( đây chính là hệ số đảm nhiệm vốn lưu động )

Việc tính toán các chỉ tiêu trên cho thấy các chỉ số về hiệu quả sử dụng vốn lưu động năm 2011 đã thấp hơn so với năm 2010, như vậy có thể nói năm 2011 công tác quản lý vốn lưu động là chưa thực sự hiệu quả, chưa tương xứng với tiềm năng của nó, ban lãnh đạo cũng như toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty cần phải nỗ lực tìm tòi, cải thiện, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động hơn nữa

## **7. Các chỉ tiêu tài chính**

### **7.1. Các chỉ tiêu sinh lời**

Để biết được 1 đơn vị yếu tố đầu vào hay 1 đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất đem lại mấy đơn vị lợi nhuận ta phải tính toán các chỉ số khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Trị số của chỉ tiêu khả năng sinh lời càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ chứng tỏ khả năng sinh lợi càng thấp dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao.

**Bảng 14 : Các hệ số về khả năng sinh lời**

Đơn vị : đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	Doanh thu thuần	10.644.645.804	10.272.439.188	-327.206.616	-3,5%
2	LNST	1.301.216.224	877.447.348	-423.768.876	-32,57%
3	Tổng TS bình quân	17.254.846.410	17.496.766.951	-241.920.541	-1,4%
4	Vốn CSH bình quân	5.592.829.181	5.749.435.090	156.605.909	2,8%
5	Tỷ suất sinh lời trên tổng TS (ROA) (2)/(3)	0,075	0,05	-0,025	-33,33%
6	Tỷ suất sinh lời trên vốn CSH (ROE) (2)/(4)	0,233	0,153	-0,08	-34,33%
7	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (2)/(1)	0,122	0,085	-0,037	-30,33%

➤ Xét chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản: ta thấy năm 2010 cứ 1 đồng tài sản thì tạo ra được 0,075 đồng LNST và năm 2011 là 0,05 đồng. Như vậy chỉ tiêu này vào năm 2011 đã giảm 0,025 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 33,33%. Nguyên nhân là do tổng tài sản bình quân năm 2011 giảm 241.920.541 đồng tương ứng với 1,4% và LNST giảm 423.768.876 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 32,57% so với năm 2010. Điều đó chứng tỏ năm 2011 Công ty đã có sự sắp xếp, phân bổ và quản lý sử dụng tài sản chưa hợp lý và hiệu quả

➤ Về chỉ tiêu tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu: Qua bảng trên ta thấy năm 2010 cứ 1 đồng vốn CSH tham gia vào quá trình kinh doanh mang lại cho Công ty 0,233 đồng LN ròng, năm 2011 chỉ tiêu này có xu hướng giảm 0,08 đồng tương ứng với 34,33% so với năm 2010, tức là 1 đồng vốn CSH mang lại 0,153 đồng LN ròng. Nguyên nhân do tốc độ giảm của LNST (32,57%) cao hơn tốc độ giảm của vốn CSH (2,8%) làm cho sức sinh lời của vốn CSH giảm. Chỉ tiêu này giảm chứng tỏ vốn chủ sở hữu hoạt động chưa có hiệu quả. Công ty cần tăng lượng vốn chủ sở hữu trong những năm tới để dần có khả năng độc lập về tài

chính của mình, để mở rộng quy mô thị trường, để nâng cao hiệu quả kinh doanh và thực sự là nhà cung cấp đáng tin cậy của các bạn hàng.

➤ Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2011 có sự tăng lên so với năm 2010 là 0,037 đồng tương ứng với 30,33%. Tức là cứ 1 đồng doanh thu năm 2010 tham gia vào kinh doanh thì tạo ra được 0,122 đồng LNST trong khi đó năm 2011 đạt 0,085 đồng. Nguyên nhân là do tốc độ giảm của doanh thu chậm hơn tốc độ giảm của LNST là 29,07%, điều này là do sản lượng tiêu thụ của Công ty trong 2 năm qua giảm

Thông qua việc phân tích các chỉ tiêu về sức sinh lời ta thấy Công ty đã có sự phân bổ, quản lý, sử dụng tài sản và vốn CSH chưa thực sự hợp lý và có hiệu quả. Đây có thể coi là khuyết điểm của doanh nghiệp và trong thời gian tới cần khắc phục.

## **7.2. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

Các hệ số về khả năng thanh toán phản ánh rõ nét tính chất độc lập và chất lượng của công tác tài chính trong doanh nghiệp. Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp cho biết năng lực tài chính trước mắt và lâu dài của doanh nghiệp là như thế nào. Nếu hoạt động tài chính tốt thì việc kinh doanh sẽ ít công nợ, khả năng thanh toán đảm bảo kịp thời, hợp lý, ít bị chiếm dụng vốn và ít đi chiếm dụng vốn, đảm bảo sự trong sạch về tài chính với khách hàng và các nhà đầu tư. Để có khả năng thanh toán tốt thì doanh nghiệp phải luôn duy trì một mức luân chuyển các khoản nợ phải trả để đảm bảo cho quá trình SXKD được thuận lợi. Do vậy, doanh nghiệp phải luôn quan tâm đến các khoản nợ để chuẩn bị cho các nguồn thanh toán, các nhà quản lý phải phân tích khả năng thanh toán để đánh giá được sức mạnh tài chính hiện tại, tương lai cũng như dự đoán được tiềm lực trong thanh toán và an ninh tài chính của doanh nghiệp.



Căn cứ vào các số liệu đ-ợc thể hiện trên bảng cân đối kế toán ta sẽ đi phân tích tình hình thanh toán của Công ty TNHH Việt Á qua bảng dưới đây:

**Bảng 15 : Các hệ số về khả năng thanh toán**

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch
1. Hệ số thanh toán tổng quát	Tổng tài sản	1,50	1,48	- 0,02
	Tổng nợ phải trả			
2. Hệ số thanh toán hiện thời	TSLĐ và ĐTNH	0,22	0,2	- 0,02
	Tổng nợ ngắn hạn			
3. Hệ số thanh toán nhanh	Tiền + tương đương tiền	0,07721	0,07623	- 0,00098
	Tổng nợ ngắn hạn			
4. Khả năng thanh toán lãi vay	Ebit	4,12	3,02	- 1,1
	Chi phí lãi vay			

✓ **Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:**

Hệ số thanh toán tổng quát là một chỉ tiêu được dùng để đánh giá khả năng thanh toán của công ty trong kỳ báo cáo. Nếu chỉ tiêu này lớn hơn bằng 1 thì công ty đảm bảo được khả năng thanh toán tổng quát và nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thì công ty mất dần khả năng thanh toán tổng quát.

Từ tính toán trên cho thấy nếu năm 2010 công ty cứ vay 1 đồng thì có 1,5 đồng tài sản đảm bảo thì năm 2011 cứ vay 1 đồng thì có 1,48 đồng tài sản đảm bảo, hệ số thanh toán năm 2011 nhỏ hơn năm 2010 là do nợ phải trả tăng trong khi đó tổng tài sản tăng nhưng với tốc độ thấp hơn. Hệ số thanh toán trên của công ty giảm nhưng vẫn có khả năng thanh toán , chứng tỏ các khoản công ty huy động từ bên ngoài đều có tài sản của công ty đảm bảo. Nhưng để xem xét tình hình tài chính thực sự khả quan hay không, có đủ khả năng thanh toán trong mọi trường hợp hay không thì cần xem xét các hệ số thanh toán khác.

✓ **Hệ số khả năng thanh toán hiện thời:**

Hệ số khả năng thanh toán tạm thời hay khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ đối với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản

nợ phải trả trong kỳ, do đó doanh nghiệp dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền.

Hệ số này ở công ty Việt Á : Năm 2010 là 0,22 Năm 2011 là 0,2. Trong 2 năm 2010 - 2011 hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của công ty tương đối ổn định, không có sự chênh lệch lớn. Tuy nhiên hệ số trên cũng cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty không cao. Hệ số này không phải càng lớn là càng tốt vì khi đó TSLĐ tồn trữ lớn, phản ánh việc sử dụng tài sản là không hiệu quả vì bộ phận này không vận động, không sinh lời. Điều này phù hợp với ngành nghề của công ty.

✓ **Khả năng thanh toán nhanh:**

Các TSLĐ trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong TSLĐ hiện có thì vật tư hàng hoá tồn kho 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 khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hoá.

Nhìn chung tỷ số này của công ty qua 2 năm không có thay đổi nhiều. Năm 2010 là 0,07721 và năm 2011 là 0,07623. Qua hệ số trên cho thấy khả năng thanh toán nhanh của Công ty năm 2011 giảm so với năm 2010 và cả hai năm hệ số này đều không an toàn vì đều nhỏ hơn 1. Điều này cho thấy Công ty không thể chủ động thanh toán nhanh công nợ mà không phải sử dụng các biện pháp bất lợi như bán tài sản, hàng hoá với giá thấp để thanh toán công nợ.

✓ **Khả năng thanh toán lãi vay:**

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, hệ số thanh toán lãi vay dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ.

Hệ số này ở công ty: Năm 2010 là 4,12. Năm 2011 là 3,02. Hệ số năm 2011 giảm so với năm 2010 chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn vay của năm nay kém hiệu quả hơn năm trước và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay là chưa cao. Công ty cần chú ý có biện pháp sử dụng vốn tốt hơn.

Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty là chưa được tốt do khả năng thanh toán của công ty qua hai năm với các khoản nợ ngắn hạn và khả năng thanh toán

nhanh đều chưa khả quan, tuy công ty có thể đảm bảo bằng tài sản của mình song đây vẫn là yếu tố bất lợi trong hoạt động của công ty.

### 7.3. Các chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

Theo nghĩa hẹp cấu trúc tài chính phản ánh cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn tài trợ tài sản (nguồn vốn) của doanh nghiệp. Tuy nhiên, cấu trúc tài chính xem xét theo khía cạnh này chưa phản ánh được mối quan hệ giữa tình hình huy động vốn với tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp, do đó cấu trúc tài chính thường được các nhà quản lý xem xét theo nghĩa rộng tức là xem xét cả cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn và mối quan hệ tài sản- nguồn vốn. Bởi vì cơ cấu tài sản phản ánh tình hình sử dụng vốn, cơ cấu nguồn vốn phản ánh tình hình huy động vốn còn mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn phản ánh chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp. Để phân tích khái quát tình hình huy động vốn và sử dụng vốn ta tiến hành phân tích cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản và tình hình đầu tư của doanh nghiệp

**Bảng 16 : Cơ cấu nguồn vốn và tài sản**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1. Tổng nguồn vốn	Đồng	17.169.365.216	17.824.168.687	654.803.471	3,81%
2. Nguồn vốn CSH	Đồng	5.693.119.320	5.805.750.860	112.631.540	1,98%
3. Nợ phải trả	Đồng	11.486.245.895	12.018.417.825	532.171.920	4,63%
4. TSDH	Đồng	15.654.910.513	16.354.125.467	699.214.950	4,47%
5. TSNH	Đồng	1.514.454.703	1.470.043.220	-44.411.483	-2,93%
6. Hệ số nợ (3)/(1)	Lần	0,669	0,674	0,005	0,75%
7. Hệ số tự tài trợ (2)/(1)	Lần	0,33	0,325	-0,005	-1,51%
8. Tỷ suất đầu t- TSNH (5)/(1)	Lần	0,088	0,0824	-0,0056	-6,36%
9. Tỷ suất đầu t- TSDH (4)/(1)	Lần	0,912	0,918	0,006	0,66%

✓ **Hệ số nợ:** Cuối năm 2010 cứ 1 đồng vốn Công ty sử dụng thì có 0,669 đồng đi vay, cuối năm 2011 đã tăng lên 0,674 đồng đi vay.

Nguyên nhân của sự tăng lên này là do tốc độ tăng của nợ phải trả lớn hơn tốc độ tăng của nguồn vốn là 0,82%. Điều này là do các khoản phải thu của Công ty còn

lớn, số vốn của Công ty đang tạm thời bị khách hàng chiếm dụng. Vì vậy để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được diễn ra bình thường thì buộc Công ty phải đi vay nợ từ bên ngoài. Hệ số này tăng lên có thể là Công ty đã sử dụng vốn vay như một chính sách tài chính để gia tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, hệ số nợ này của Công ty vẫn trong khả năng cho phép của các chủ nợ và các nhà cung cấp tài chính.

✓ **Hệ số tự tài trợ:**

Cuối năm 2010 cứ 1 đồng vốn Công ty bỏ vào kinh doanh thì có 0,33 đồng vốn CSH và cuối năm 2011 cứ 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì có 0,325 đồng vốn CSH. Hệ số này qua 2 năm đã giảm đi 1,51% cho thấy rằng vốn CSH của Công ty cuối năm 2011 có tăng lên 1,98% so với cuối năm 2010 nhưng vẫn còn ít, mức độ tài trợ của Công ty với nguồn vốn kinh doanh là chưa được tốt. Đối với các chủ nợ, họ thích tỷ suất tự tài trợ càng cao càng tốt vì nó đảm bảo cho các khoản nợ vay được hoàn trả đúng hạn. Tuy nhiên, đối với Công ty thì hệ số này lại có lợi hơn vì lượng tài sản được sử dụng chỉ có 32,57% là vốn tự có. Do vậy, nó không ảnh hưởng nhiều đến hiệu quả gia tăng lợi nhuận cho chủ sở hữu.

✓ **Tỷ suất đầu tư TSNH:**

Tỷ suất đầu tư vào TSNH của Công ty có xu hướng giảm, năm 2010 trong 1 đồng VKD thì có 0,088 đồng đầu tư vào TSNH, năm 2011 trong 1 đồng VKD thì có 0,0824 đồng đầu tư vào TSNH. Như vậy, mức độ quan trọng của TSNH trong tổng tài sản mà công ty đang sử dụng ngày càng giảm

✓ **Tỷ suất đầu tư vào TSDH:**

Năm 2010 tỷ suất đầu tư vào TSDH của Công ty là 0,912 tức là cứ 1 đồng vốn sử dụng thì có 0,912 đồng đầu tư cho TSDH và năm 2011 là 0,918 đồng đầu tư vào TSDH. Như vậy, qua 2 năm hệ số này đã tăng 0,66% chứng tỏ Công ty đã chú trọng tới việc đầu tư, mua sắm máy móc trang thiết bị.

**7.4. Các chỉ tiêu hoạt động**

**Bảng 17 : Bảng các chỉ tiêu hoạt động**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1.Giá vốn hàng bán	6.412.645.892	6.524.562.958	111.917.066	1,74%
2.Doanh thu thuần	10.644.645.804	10.272.439.188	-327.206.616	-3,5%
3.Hàng tồn kho	154.485.250	98.421.851	-56.063.399	-36,29%
4. Các KPT	763.720.395	739.900.714	-23.819.681	-3,11%
5.VLĐ	1.514.454.703	1.470.043.220	-44.411.483	-2,93%
6.Vốn kinh doanh	17.169.365.216	17.824.168.687	654.803.471	3,81%
7.Số ngày kỳ KD	360	360	-	-
8.Số VQ HTK(vòng)(1/3)	41,5	66,3	24,8	59,76%
9.Số ngày 1VQ HTK(ngày)	7,5	4,7	-2,8	-37,33%
10. VQ các KPT(vòng)(2/4)	13,94	13,88	-0,06	-0,43%
11.Kì thu tiền BQ(ngày)(7/10)	25,82	25,94	0,12	0,46%
12.VQ VLĐ(vòng)(2/5)	7,03	6,98	-0,05	-0,71%
13.Số ngày 1VQ VLĐ(ngày)	51,2	51,58	0,38	0,74%
14.VQ toàn bộ vốn(vòng)(2/6)	0,62	0,58	-0,04	-6,45%

✓ **Vòng quay hàng tồn kho:** theo tính toán trên vòng quay hàng tồn kho năm 2011 là 66.3 vòng, năm 2010 là 41,5 vòng phản ánh trong kỳ kinh doanh hàng tồn kho luân chuyển được 41,5 vòng trong năm 2010 và 66,3 vòng trong năm 2011.Vòng quay hàng tồn kho có tăng trong năm 2011 là khoảng 24,8 vòng(59,76%), Như vậy công ty đã nhanh chóng tiêu thụ số hàng tồn kho để quay vòng vốn.

Số ngày một vòng quay hàng tồn kho: phản ánh số thời gian cần thiết để hàng tồn kho quay đ-ợc một vòng. Năm 2010 là 8,6 (ngày) năm 2011 là 5,4 (ngày) có nghĩa là trung bình 9 ngày công ty xuất hàng một lần năm 2010 và năm 2001 số ngày cần thiết để quay vòng hàng tồn kho là gần 6 ngày ,điều này cho thấy công tác thu mua, dù trữ nguyên nhiên liệu phục vụ sản xuất kinh doanh đã hợp lý và hiệu quả hơn, rất tốt cho doanh nghiệp

✓ **Vòng quay các khoản phải thu:** phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp. Năm 2010 là 13,94(vòng) ,năm 2011 là 13,88(vòng), phản ánh trong kỳ doanh nghiệp có 13,94 lần năm 2010 và 13,88

lần năm 2011 thu đ-ợc các khoản nợ của khách hàng, giảm 0,06 lần (t-ơng đ-ơng 0,43%) trong năm 2011 . Vòng quay các khoản phải thu còn cao điều này chứng tỏ khả năng thu hồi các khoản bán chịu kém, tốc độ thu hồi các khoản phải thu là chưa cao. Doanh nghiệp nên rút ngắn số ngày một vòng quay các khoản phải thu như vậy doanh nghiệp sẽ không phải đầu tư quá nhiều vào các khoản phải thu.

Xét về giá trị tuyệt đối thì số dư các khoản phải thu còn cao, năm 2011 tuy đã giảm đi so với 2010 nhưng vẫn ở mức 739.900.714 đồng, đây là số tiền không nhỏ, nếu doanh nghiệp thúc đẩy hơn nữa tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt sẽ tạo ra hiệu quả cao hơn nữa trong sản xuất kinh doanh.

✓ **Kỳ thu tiền bình quân:** phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi các khoản phải thu. Năm 2010 là 25,82 ngày, năm 2011 là 25,94 ngày, doanh nghiệp cần có biện pháp đẩy nhanh tốc độ thu tiền đối với các khoản phải thu của khách hàng.

✓ **Vòng quay vốn lưu động:** năm 2010 số vòng quay VLĐ là 7,03(vòng) năm 2011 là 6,98(vòng). Tức là đầu t- bình quân 1 đồng vào VLĐ trong kỳ sẽ tạo ra 7,03 đồng doanh thu thuần năm 2010 và 6.98 đồng doanh thu thuần năm 2011, từ tính toán trên cho ta thấy hiệu quả sử dụng VLĐ ở mức khá

✓ **Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động :** theo tính toán thì bình quân 51,2 ngày năm 2010 và 51,58 ngày năm 2011 vốn l- u động quay đ-ợc một vòng. Số ngày 1 vòng quay VLĐ đã tăng lên ,doanh nghiệp cần gần 2 tháng quay vòng vốn một lần, doanh nghiệp cần có biện pháp tăng hiệu quả sử dụng VLĐ.

✓ **Vòng quay toàn bộ vốn:** phản ánh vốn của doanh nghiệp trong kỳ quay đ-ợc bao nhiêu vòng. Công ty năm 2010 vòng quay toàn bộ vốn tính đ-ợc 0,62 (vòng), năm 2011 là 0,58 (vòng), phản ánh trung bình 1 đồng vốn bỏ vào kinh doanh trong năm 2010 thu đ-ợc 0,62 đồng doanh thu thuần và năm 2011 là 0,58 đồng doanh thu thuần, doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh không hiệu quả, doanh thu tạo ra từ tài sản của doanh nghiệp không cao, doanh nghiệp cần có biện pháp khắc phục, nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản.

**8. Bảng tổng hợp các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1	Tổng doanh thu	10.679.104.836	10.305.194.901	- 373.909.935	-3,5%
2	Tổng chi phí	8.944.149.966	9.135.265.095	191.115.129	2,14%
3	Lợi nhuận sau thuế	1.301.216.224	877.447.348	- 423.768.876	-32,57%
4	Tổng số lao động	430	413	-17	3,96%
5	Tổng vốn kinh doanh	17.169.365.216	17.824.168.687	654.803.471	3,81%
<b>A</b>	<b>Hiệu quả kinh doanh theo chỉ tiêu doanh thu</b>				
1	Hiệu suất kinh doanh theo chi phí	1,194	1,128	- 0,066	-5,53%
2	Hiệu suất lợi nhuận trên doanh thu	0,122	0,085	- 0,037	-30,33%
<b>B</b>	<b>Hiệu quả kinh doanh theo chỉ tiêu chi phí</b>				
1	Sức sản xuất của chi phí	1,194	1,128	- 0,066	-5,53%
2	Sức sinh lời của chi phí	0,145	0,096	- 0,049	-33,79%
<b>C</b>	<b>Hiệu quả kinh doanh theo chỉ tiêu lao động</b>				
1	Năng suất lao động	24.835.127	24.952.045	116.918	0,47%
2	Lợi nhuận một người lao động	3.026.084	2.124.569	- 901.515	-29,79%
<b>D</b>	<b>Hiệu quả kinh doanh theo chỉ tiêu vốn kinh doanh</b>				
1	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh	0,076	0,049	-0,027	-35,53%
2	Tỷ suất doanh thu trên vốn kinh doanh	0,62	0,578	- 0,042	- 6,77 %
<b>E</b>	<b>Hiệu quả sử dụng vốn cố định</b>				
1	Hiệu suất sử dụng VCFĐ	0,687	0,644	- 0,043	-6,26%
2	Tỷ suất lợi nhuận VCFĐ	0,110	0,073	- 0,037	-33,64%
3	Hiệu suất sử dụng TSCĐ	0,679	0,633	-0,046	-6,77%
4	Sức sinh lời của TSCĐ	0,11	0,072	-0,038	-34,55%
5	Suất hao phí TSCĐ	1,47	1,58	0,11	7,48%

<b>F</b>	<b>Hiệu quả sử dụng vốn lưu động</b>				
1	Sức sinh lợi của VLD	0,85	0,588	-0,262	-30,82%
2	Số vòng quay của VLD	6,98	6,88	-0,1	-1,43%
3	Số ngày 1 vòng quay VLD	51,58	52,33	0,75	1,45%
4	Hệ số đảm nhiệm VLD	0,143	0,145	0,002	1,4%
<b>G</b>	<b>Khả năng sinh lời</b>				
1	Tỷ suất sinh lời trên tổng TS (ROA)	0,075	0,05	-0,025	-33,33%
2	Tỷ suất sinh lời trên vốn CSH (ROE)	0,233	0,153	-0,08	-34,33%
3	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	0,122	0,085	-0,037	-30,33%
<b>H</b>	<b>Khả năng thanh toán</b>				
1	Hệ số thanh toán tổng quát	1,50	1,48	-0,02	-1,33%
2	Hệ số thanh toán hiện thời	0,22	0,2	-0,02	-9,09%
3	Hệ số thanh toán nhanh	0,07721	0,07623	-0,00098	-1,27%
4	Khả năng thanh toán lãi vay	4,12	3,02	-1,1	-26,7%
<b>I</b>	<b>Cơ cấu nguồn vốn và tài sản</b>				
1	Hệ số nợ	0,669	0,674	0,005	0,75%
2	Hệ số tự tài trợ	0,33	0,325	-0,005	-1,51%
3	Tỷ suất đầu t- TSNH	0,088	0,0824	-0,0056	-6,36%
4	Tỷ suất đầu t- TSDH	0,912	0,918	0,006	0,66%
<b>K</b>	<b>Các chỉ tiêu hoạt động</b>				
1	Số VQ HTK	41,5	66,3	24,8	59,76%
2	Số ngày 1VQ HTK	8,6	5,4	-3,2	-37,21%
3	Vòng quay các KPT	13,94	13,88	-0,06	-0,43%
4	Kì thu tiền BQ	25,82	25,94	0,12	0,46%
5	Vòng quay VLD	7,03	6,98	-0,05	-0,71%
6	Số ngày 1VQ VLD	51,2	51,58	0,38	0,74%
7	VQ toàn bộ vốn	0,62	0,58	-0,04	-6,45%



### **8.1. Những thành tựu đã đạt được của công ty:**

Các khoản phải thu đã được giảm dần trong năm 2011

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp trong năm 2011 tuy không cao nhưng nguyên giá TSCĐ tăng hơn so với năm 2010 là 557.487.257 đồng tương ứng 3,54%, điều này thể hiện việc doanh nghiệp đã tập trung vào đầu tư Tài sản cố định mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh

Trong năm 2010 hàng tồn kho của doanh nghiệp đã giảm đi đáng kể, giảm đi so với năm 2010 là 56.063.399 đồng tương ứng 36,29% điều đó thể hiện doanh nghiệp đã đẩy nhanh được việc tiêu thụ hàng hóa, tránh sự tồn đọng nhiều hàng, giảm được các khoản chi phí lưu kho.

### **8.2. 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 và tiết kiệm nguồn vốn kinh doanh dẫn đến việc chưa đạt được hiệu quả kinh tế mong muốn. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn kinh doanh và tỷ suất doanh thu trên vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm 2011 đều giảm đi rõ rệt so với năm 2010.

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp cũng không cao, giảm đi tương đối nhiều, không mang lại hiệu quả khi sử dụng vốn cố định. Bên cạnh đó, doanh nghiệp đã tập trung đầu tư TSCĐ mới phục vụ sản xuất kinh doanh nhưng không đem lại nhiều hiệu quả cho công ty.

❖ Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE và tỷ suất sinh lời tài sản ROA của doanh nghiệp giảm mạnh trong năm 2011 phản ánh việc doanh nghiệp không đạt hiệu quả trong kinh doanh, kéo theo tình trạng lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp trong năm 2011 giảm

❖ Tình hình sử dụng TSLĐ của công ty là tương đối không tốt, công ty sử dụng chưa có hiệu quả nguồn TSLĐ, hiệu quả kinh doanh cũng chưa cao thể hiện tình hình tài chính của công ty tương đối kém và không ổn định, hầu hết các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả TSLĐ đều giảm.

❖ Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp cũng chưa tốt, doanh nghiệp chưa sử dụng tiết kiệm và có 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 tăng doanh thu, dẫn đến tăng lợi nhuận, tăng thu nhập cho người lao động... như vậy sẽ tạo niềm tin cho người lao động cũng như khách hàng và các tổ chức tài chính nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

**CHƯƠNG 3****MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH  
CỦA CÔNG TY TNHH VIỆT Á****I. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới:**

Trong điều kiện kinh tế thị trường và sự cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt các doanh nghiệp muốn tồn tại thì cần phải không ngừng phát triển, không ngừng đi lên, luôn đặt ra cho mình những mục tiêu phấn đấu trong tương lai, đó chính là động lực để vượt qua mọi khó khăn, thách thức.

Công ty TNHH Việt Á cũng như các công ty khác luôn đảm bảo thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ của nhà nước theo luật định và đảm bảo thu nhập, đời sống người lao động. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn luôn là mong muốn và là mục tiêu cơ bản của các doanh nghiệp, bên cạnh đó giúp đất nước ngày một giàu mạnh hơn.

**1. Mục tiêu của công ty:**

- ✓ Thường xuyên nâng cao chất lượng sản phẩm.
- ✓ Tạo lòng tin và chữ tín đối với khách hàng.
- ✓ Khai thác triệt để thị trường sẵn có và dần xâm nhập thị trường rộng lớn hơn.
- ✓ Phục vụ kịp thời và đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- ✓ Tập trung vào những sản phẩm có thể mạnh đem lại lợi nhuận cho công ty.

**2. Những định hướng thực hiện mục tiêu của công ty:**

- ✓ Giữ chân những khách hàng truyền thống có khối lượng lớn, bên cạnh đó thu hút các khách hàng mới tiềm năng.
- ✓ Chuẩn bị đầy đủ máy móc thiết bị phục vụ sản xuất kịp thời và phù hợp, đồng thời đầu tư, xây dựng cơ sở vật chất, máy móc thiết bị mới, tiên tiến.
- ✓ Tăng cường các mạng lưới tiêu thụ.
- ✓ Chăm lo, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động,
- ✓ Ổn định đời sống và thu nhập cho người lao động.
- ✓ Cải thiện môi trường làm việc, điều kiện làm việc cho công nhân viên có cảm giác thoải mái, tăng sức sáng tạo...

Để thực hiện được những phương hướng, mục tiêu đề ra trong những năm tới, đòi hỏi công ty phải hoàn thiện chính bản thân mình. Sau đây là một số biện pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

## **II. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### **1. Giảm tỷ lệ lỗi hỏng, nâng cao chất lượng sản phẩm**

#### **1.1. Chất lượng sản phẩm**

Trong nền kinh tế thị trường, chất lượng sản phẩm là nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến khả năng cạnh tranh, giá cả của sản phẩm và tốc độ tiêu thụ của các doanh nghiệp. Chất lượng sản phẩm là một chỉ tiêu định tính, nên nó phụ thuộc rất lớn vào nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng. Một sản phẩm hôm nay được coi là có chất lượng và phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng nhưng không có gì đảm bảo rằng ngày mai nó vẫn được coi là có chất lượng cao và phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng nữa hay không. Do đó để duy trì và đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm, công ty phải luôn luôn nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng.

Chất lượng của sản phẩm giày dép không chỉ giới hạn ở độ bền của sản phẩm mà còn phải giữ dáng ban đầu tốt trong quá trình sử dụng, mềm mại, vừa chân, độ thấm thoát mồ hôi tốt, chống được mưa nắng.... Do đó khâu bảo đảm và kiểm tra chất lượng sản phẩm là rất quan trọng để bảo đảm chữ tín với đối tác và khách hàng.

Nâng cao chất lượng sản phẩm là biện pháp hữu hiệu kết hợp thống nhất các loại lợi ích của doanh nghiệp, người tiêu dùng, xã hội và người lao động. Nhờ đó tạo ra động lực mạnh mẽ cho phát triển của doanh nghiệp trong tương lai.

Tăng chất lượng sản phẩm tương đương với tăng năng suất lao động xã hội. Nhờ tăng chất lượng sản phẩm dẫn đến tăng giá trị sử dụng và lợi ích kinh tế xã hội trên một đơn vị chi phí đầu vào, giảm lượng nguyên vật liệu sử dụng, tiết kiệm tài nguyên, giảm những vấn đề về ô nhiễm môi trường.

Nâng cao chất lượng sẽ giảm chi phí do giảm phế phẩm, công việc phải sửa lại sử dụng tốt hơn nguyên liệu, máy móc thiết bị, nâng cao năng suất, mở rộng thị trường, nhờ chất lượng cao hơn và giá thành thấp hơn, phát triển sản xuất bảo đảm việc tăng thu nhập cho người lao động.

**1.2. Tình hình chất lượng sản phẩm của công ty**

Tình hình chất lượng sản phẩm hiện tại được thể hiện qua biểu sau:

**Bảng chất lượng sản phẩm năm 2011**

Đơn vị : đôi

Cả năm		Quý 3- 2011		Quý 4-2011		Chênh lệch SP lỗi hỏng Q3 và Q4	
SP đạt chất lượng	SP lỗi hỏng	SP đạt chất lượng	SP lỗi hỏng	SP đạt chất lượng	SP lỗi hỏng	Tuyệt đối	%
1.025.410	32.805	266.137	8231	263.364	8988	757	9,2 %

Ta xét 2 quý gần nhất năm 2011 thấy số sản phẩm lỗi hỏng đã tăng lên, đây là 1 nguyên nhân dẫn đến số lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn giảm sút và ảnh hưởng đến doanh thu năm. Qua bảng trên ta thấy, số sản phẩm không đạt chất lượng của công ty còn chiếm tỷ lệ khá lớn (3,1% - năm 2011)

Các nguyên nhân dẫn đến số lượng sản phẩm lỗi hỏng của công ty còn nhiều là do:

STT	Nguyên nhân	Số lượng SP lỗi hỏng	Tỷ lệ
1	Do máy móc thiết bị	6561	20%
2	Do con người	21.324	65%
3	Do chất lượng nguyên vật liệu đầu vào	3250	10%
4	Do nguyên nhân khác ( cắt điện...)	1670	5%

Dựa vào bảng trên ta thấy nguyên nhân chủ yếu dẫn đến lượng giày không đạt yêu cầu chất lượng là do con người, mà cụ thể là do trình độ tay nghề của

người lao động chưa cao, một số lao động mới tuyển trong 1,2 năm gần đây tham gia vào hoạt động sản xuất chưa thích ứng tốt với môi trường làm việc hiện tại. Ngoài ra còn có các nguyên nhân khác như hệ thống máy móc thiết bị lỗi trong quá trình sản xuất, nguyên vật liệu tham gia vào quá trình sản xuất không đảm bảo chất lượng...

Và sau khi xem xét toàn bộ các công đoạn sản xuất, chúng ta thấy các công đoạn chủ yếu dẫn đến số lượng giày phế phẩm của công ty còn cao do các lỗi thường gặp sau:

- + Vào khuôn
- + Cắt da
- + May
- + Dán ép

**Bảng dạng khuyết tật**

*Đơn vị : đôi*

Dạng khuyết tật	Số lượng sản phẩm	Tỷ lệ %
Do dán ép	11.196	34,13
Do may hỏng	10.465	31,9
Do vào khuôn	7358	22,43
Do cắt dập	3786	11,54
Tổng	32.805	100

Nhìn vào bảng trên ta có thể thấy rằng hai khâu gây ra nhiều lỗi nhất đó là khâu dán ép và khâu may. Số sản phẩm hỏng do khâu dán ép gây ra là 11.196 đôi, và do khâu may gây ra là 10.465 lần lượt chiếm 34,13% và 31,9% trong tổng số sản phẩm hỏng. Đây là 2 khâu quan trọng trong quá trình sản xuất sản phẩm, những lỗi trong 2 khâu này chủ yếu là do trình độ tay nghề của người lao động chưa cao dẫn đến sự thiếu chính xác trong từng thao tác. Như vậy trong thời gian tới công ty cần ưu tiên khắc phục hai khâu này trước để giảm tới mức

tối đa số sản phẩm hỏng mà cụ thể là ưu tiên nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động.

### **1.3. Nội dung thực hiện**

#### **1.3.1. Kiểm tra giám sát kỹ thuật thiết bị, nguyên vật liệu**

Để đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm, công tác kiểm tra kỹ thuật trong đó có đối tượng rất rộng, cụ thể phải tiến hành kiểm tra các đối tượng sau đây:

- + Kiểm tra chất lượng nguyên, nhiên, vật liệu trước khi đưa vào sản xuất
- + Kiểm tra tình hình hoạt động của hệ thống thiết bị, máy móc trong sản xuất.
- + Kiểm tra chất lượng sản phẩm dở dang trong các khâu hay trong các giai đoạn của quá trình sản xuất.
- + Kiểm tra việc chấp hành các quy phạm, quy trình kỹ thuật các tiêu chuẩn và các phương pháp thao tác của công nhân
- + Kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi nhập và xuất kho thành phẩm.

#### **1.3.2. Tiến hành đào tạo nâng cao trình độ tay nghề của lao động**

Để đạt được mục tiêu đề ra thì công ty cần thực hiện tốt các nhiệm vụ sau :

❖ **Tổ chức dạy nghề cho lao động trực tiếp**

- Mời giáo viên, chuyên gia bên ngoài : đó là việc thuê các giáo viên từ các trường dạy nghề về công ty sau đó tổ chức các lớp học trực tiếp tại công ty, giáo viên sẽ hướng dẫn công nhân thực hành trực tiếp ngay tại phân xưởng. Người lao động sẽ được tiếp thu các cách làm mới nhằm hạn chế thao tác thừa và nâng cao năng suất lao động. Phương pháp này sẽ giúp cho các lao động trong công ty củng cố thêm về mặt thực tiễn cho bản thân.

- Đào tạo tại nơi làm việc : đó là việc các công nhân có tay nghề cao trong công ty hoặc những người có kinh nghiệm lâu năm, tổ trưởng các nhóm sẽ phụ trách kèm cặp, chỉ bảo những công nhân mới vào nghề, công nhân còn thiếu kinh nghiệm và tay nghề chưa cao. Hình thức đào tạo này sẽ kích thích thi đua nhau học hỏi hơn nữa, kết hợp vừa học vừa làm, tiết kiệm thời gian và chi phí. Phân

công công việc cụ thể kèm chế độ lương thưởng nếu làm tốt công tác đào tạo

❖ Tổ chức các cuộc thi tay nghề :

- Để có thể nâng cao tay nghề của cán bộ công nhân viên trong công ty nhằm nâng cao năng suất lao động thì ban lãnh đạo cần đưa ra kế hoạch khảo sát trình độ của công nhân viên hàng năm thông qua việc sát hạch tay nghề hoặc tổ chức các cuộc thi tay nghề. Điều này sẽ tác động đến ý thức tự giác của người lao động, họ sẽ không ngừng học hỏi nâng cao nghiệp vụ tay nghề để đáp ứng yêu cầu của công việc

- Nâng lương và nâng bậc thợ đối với những công nhân có trình độ tay nghề tiến bộ nhằm tạo không khí thi đua trong toàn công ty

❖ Khuyến khích ,khen thưởng người lao động có thành tích tốt trong công việc, có ý tưởng sáng tạo tìm ra các phương pháp mới nhằm đem lại năng suất lao động cao

✓ Xác định nhiệm vụ, tiêu chuẩn thực hiện, đánh giá công bằng mức độ hoàn thành nhiệm vụ của từng lao động theo từng tháng gắn với tiền lương, quý và năm, làm cơ sở để xét duyệt các danh hiệu tập thể, cá nhân vào dịp tổng kết cuối năm.

✓ Khuyến khích bằng tiền thưởng :

- Tăng mức thưởng đối với lao động đạt thành tích tốt như : trong quá trình lao động tiết kiệm được thời gian, tiết kiệm được chi phí...

- Nâng mức thưởng đối với những người có sáng kiến sáng góp phần nâng cao năng suất lao động như : tìm ra cách làm hay,sang tạo nhằm rút ngắn thao tác sản xuất...

- Trích thưởng đột xuất cho các cá nhân, tập thể có thành tích xuất sắc trong lao động sản xuất.

✓ Khuyến khích bằng công việc :

- Nâng lương trước thời hạn đối với những người đạt thành tích xuất sắc.

- Tạo cơ hội cho sự thăng tiến, đề bạt lên vị trí cao hơn.



❖ Mở các lớp tập huấn khi có thay đổi về máy móc thiết bị nhằm trang bị các kiến thức và kỹ năng mới cho người lao động khi có sự thay đổi về máy móc, trang thiết bị hiện đại .

#### **1.4. Dự kiến kết quả và chi phí của biện pháp**

##### **1.4.1. Chi phí của biện pháp :**

Dự kiến chi phí cho việc thực hiện các biện pháp

❖ Tổ chức dạy nghề cho người lao động :

+ Thuê giáo viên, chuyên gia bên ngoài : với số lượng 5 người, đào tạo cho lao động trực tiếp nhằm nâng cao tay nghề trong vòng 1 tháng. Mỗi giáo viên sẽ phụ trách từ 20 – 30 lao động.

Dự kiến chi phí :  $5 \times 8.000.000/\text{người/tháng} = 40.000.000$  đồng

+ Đào tạo tại nơi làm việc : thợ cả, tổ trưởng các tổ sẽ phụ trách truyền đạt kinh nghiệm, kèm cặp nâng cao kiến thức cho lao động bậc thấp, người lao động mới vào nghề. Phân công công việc cụ thể và kèm theo chế độ lương thưởng cho người tham gia đào tạo nếu có thành tích tốt

Tổng chi phí dự kiến : 60.000.000 đồng

❖ Tổ chức các cuộc thi tay nghề : mỗi năm công ty có thể tổ chức từ 1-2 cuộc thi tay nghề nhằm khuyến khích người lao động nâng cao trình độ

Dự kiến chi phí : 50.000.000 đồng

❖ Khen thưởng người lao động có thành tích tốt trong công việc, có ý tưởng sáng tạo :

+ Tăng 10% lương cho người lao động có thành tích tốt trong tháng

+ Tăng 20% lương cho người lao động có ý tưởng sáng tạo giúp tăng năng suất lao động, rút ngắn thời gian thao tác

Dự kiến chi phí : 70.000.000 đồng

❖ Mở các lớp tập huấn khi có thay đổi về máy móc

Dự kiến chi phí : 20.000.000 đồng

==> Tổng chi phí dự kiến : 200.000.000 đồng

#### **1.4.2. Kết quả của biện pháp :**

✓ Khi thực hiện tốt biện pháp này sẽ giúp công ty khắc phục được tình hình sản phẩm kém chất lượng bị tồn kho do không tiêu thụ được, nâng cao khả năng cạnh tranh và uy tín của công ty trên thị trường, từ đó góp phần quan trọng vào việc đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, đặc biệt đối với những sản phẩm phải cạnh tranh bằng chất lượng.

✓ Nâng cao ý thức, trình độ của người lao động trong doanh nghiệp, tăng doanh thu, tăng hiệu quả kinh doanh.

✓ Giảm tỷ lệ phế phẩm, tiêu hao nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất, tạo ra các sản phẩm đồng đều về chất lượng, nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao năng suất lao động.

✓ Tạo dựng được hình ảnh công ty thông qua tác phong làm việc chuyên nghiệp, xây dựng chiến lược kinh doanh hiệu quả.

✓ Mặc dù chi phí cho hoạt động này khá cao nhưng nó không làm ảnh hưởng tới tiến độ công việc của công ty, trình độ tay nghề của người lao động được cải thiện hơn trước làm cho năng suất lao động tăng lên, kéo theo doanh thu của công ty sẽ tăng. Ngoài ra biện pháp này sẽ đem lại kết quả cao hơn cho công ty về lâu dài.

Theo dự kiến sau khi áp dụng đồng bộ những giải pháp trên thì chất lượng sản phẩm của công ty sẽ tăng lên một cách đáng kể. Tỷ lệ sản phẩm không đạt yêu cầu chất lượng rút xuống chỉ còn khoảng 1% so với 3,1% hiện nay.

Ta có bảng dự kiến kết quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp như sau :

**Bảng dự kiến kết quả đạt được**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1. Tổng số LĐ	Người	413	413	-	-
2. Số lượng SP đạt chất lượng	Đôi	1.025.410	1.047.633	22.223	2,17%
3. Doanh thu	Đồng	10.272.439.188	10.567.187.390	294.748.202	2,87%
4. Giá vốn hàng bán	Đồng	6.524.562.958	6.665.965.287	141.402.329	2,16%
5. Các chi phí khác	Đồng	2.579.720.182	2.600.157.561	20.437.379	0,8%
6. Lợi nhuận	Đồng	1.168.156.040	1.301.064.542	132.908.502	11,38%
7. Năng suất lao động	Đồng/ Người	24.835.127	25.586.411	751.284	3,03%

Dự kiến kết quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp

- Doanh thu tăng lên 294.748.202 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 2,87%
- Lợi nhuận tăng lên 132.908.502 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 11,38%
- Năng suất lao động tăng lên 751.284 đồng/người tương ứng với tỷ lệ tăng là 3,03%

Trong dài hạn : biện pháp này sẽ giúp công ty

- Nâng cao được khả năng cạnh tranh
- Nâng cao năng suất lao động trong sản xuất kinh doanh.

**2. Giải pháp lập website riêng cho công ty**

**2.1. Cơ sở của giải pháp**

Những năm gần đây do sự bùng nổ về lĩnh vực khoa học – công nghệ nói chung và công nghệ thông tin nói riêng, nhu cầu sử dụng và giao tiếp qua mạng Internet đang tăng lên một cách mạnh mẽ. Nhờ có Internet không gian và khoảng cách giữa các quốc gia với nhau, giữa các doanh nghiệp với nhau, giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng không ngừng được thu hẹp. Hiện nay xu hướng quảng cáo, tiếp thị thương hiệu, sản phẩm của các doanh nghiệp trên mạng toàn cầu đang gia tăng nhanh chóng vì tính năng nhanh gọn, đơn giản

nhưng lại vô cùng đầy đủ và hữu dụng của nó. Tuy nhiên trong suốt những năm tồn tại và phát triển, ban lãnh đạo công ty đã có những giải pháp marketing nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nhưng công ty TNHH Việt Á vẫn còn bỏ ngỏ hoạt động quảng bá hình ảnh của mình qua Internet, cụ thể công ty vẫn chưa có website riêng mà chỉ sử dụng các phương tiện thông tin truyền thống để giới thiệu sản phẩm của mình. Rõ ràng đây là một thiếu sót lớn mà công ty TNHH Việt Á cần khắc phục ngay vì chi phí để lập và duy trì một trang website chỉ ở mức thấp nhưng hiệu quả thu được lại không hề thấp chút nào.

## 2.2. Cách thực hiện giải pháp

Theo tình hình phát triển chung và theo nhu cầu thị trường hiện nay, những công ty cung cấp các dịch vụ liên quan đến website như thiết kế web, bán tên miền, cho thuê máy chủ...luôn chiếm một tỷ lệ nhất định trong ngành công nghệ thông tin ở nước ta. Do có sự cạnh tranh khốc liệt nên các công ty này phải không ngừng nâng cấp cơ sở hạ tầng, đầu tư máy móc, nhân công nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm của mình, đồng thời liên tục đưa ra các mức giá cạnh tranh để thu hút khách hàng. Vì thế việc lựa chọn một công ty thiết kế chọn gói website cho doanh nghiệp là tương đối đơn giản.

Cụ thể chi phí để tiến hành thực hiện giải pháp này cụ thể như sau:

### Chi phí lập website cho công ty TNHH Việt Á

Đơn vị: đồng

STT	Chi phí	Năm đầu tiên
1	Thiết kế website	6.000.000
2	Đăng ký tên miền (Domain)	1.000.000
3	Lưu trữ (Hosting)	800.000
9	Chi phí khác	2.500.000
10	Tổng chi phí	10.300.000

(Giá trên đã bao gồm thuế GTGT 10%)

Website sẽ đi vào hoạt động chậm nhất là 30 ngày kể từ khi công ty ký hợp đồng với công ty thiết kế website. Sau đó toàn bộ công tác duy trì và

phát triển website sẽ do nhân viên kỹ thuật của công ty TNHH Việt Á đảm nhiệm.

Bên cạnh việc mở rộng trang website riêng, công ty có thể quảng bá, tiếp thị trang web của mình trên một số website nổi tiếng hay các dịch vụ tìm kiếm hàng đầu thế giới hiện nay như Google, Yahoo!,... để thu hút người truy cập bằng các đặt các banner hay đoạn text quảng cáo trên các website đó. Giá thành cho việc này còn tùy thuộc vào vị trí đặt, hình thức thể hiện và sự thương lượng giữa công ty TNHH Việt Á.

Để có thể hoàn thiện hình thức bán hàng trực tiếp qua mạng thông qua website của mình công ty cần thực hiện các công việc sau:

- Website của công ty cung cấp một số nội dung về giới thiệu công ty, đưa ra một số mặt hàng chủ yếu ,giới thiệu cụ thể về đặc điểm của từng mặt hàng cũng như là giá cả của các chủng loại . Đồng thời để áp dụng hình thức bán hàng qua mạng, công ty sẽ cập nhật thông tin thường xuyên, có thêm các hình ảnh minh họa cụ thể về từng sản phẩm. Công ty nên thuê các công ty chuyên nghiệp đảm trách thiết kế và tư vấn để website có chất lượng cao.

- Giới thiệu tới đông đảo khách hàng về phương thức bán hàng này, công ty cần tăng cường kết hợp với các hoạt động marketing khác và cung cấp rộng rãi địa chỉ website không chỉ trên thị trường thành phố Hải Phòng mà cả các tỉnh lân cận

### **2.3.Kết quả dự kiến:**

Căn cứ vào nhu cầu tiêu thụ sản phẩm của khách hàng, năng lực bán hàng của nhân viên phụ trách bán hàng trên mạng và chất lượng của sản phẩm dự kiến doanh thu tiêu thụ tăng thêm 0.6%.

Dự kiến doanh thu:

$$10.272.439.188 \times ( 1 + 0,6\%) = 10.334.073.820 \text{ ( đồng )}$$

Ta sẽ có bảng dự kiến kết quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp như sau :

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp	Sau khi thực hiện biện pháp	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1.Doanh thu	10.272.439.188	10.334.073.820	61.634.632	0,6%
2.Giá vốn	6.524.562.958	6.542.831.734	18.268.776	0,28%
3.Chi phí khác	2.579.720.182	2.582.970.629	3.250.447	0,126%
4.Lợi nhuận	1.168.156.040	1.208.271.457	40.115.417	3,43%

Dự kiến kết quả đạt được sau khi thực hiện biện pháp

- Doanh thu tăng lên 61.634.632 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 0,6%
- Lợi nhuận tăng lên 40.115.417 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 3,43 %

Theo chi phí dự kiến như trên, việc lập website riêng sẽ không làm tổng chi phí hàng năm tăng lên đáng kể, bên cạnh những khoản lợi nhuận vô hình công ty sẽ thu được những lợi ích sau:

- Thiết lập sự hiện diện mới trên Internet, tạo cơ hội tiếp xúc với khách hàng mới có nhu cầu
- Giới thiệu các sản phẩm dịch vụ một cách sinh động
- Tạo cơ hội để bán các dịch vụ của công ty một cách chuyên nghiệp mà không tốn nhiều chi phí
- Cơ hội phục vụ khách hàng tốt hơn, đạt được sự hài lòng lớn từ khách hàng
- Tạo một hình ảnh chuyên nghiệp trước công chúng, công cụ hiệu quả để thực hiện các chiến dịch marketing.

## **KẾT LUẬN**

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp là yêu cầu quan trọng, là mục tiêu hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt là khi Việt Nam đã là thành viên của tổ chức thương mại quốc tế WTO và khi kinh tế đang rơi vào tình trạng khủng hoảng tài chính toàn cầu. Thực tế này đặt ra cho các doanh nghiệp phải phát huy mọi tiềm năng và thế mạnh để có thể chủ động nắm bắt thời cơ cũng như đứng vững và phát triển trong nền kinh tế hiện nay.

Sau quá trình tìm hiểu, phân tích và đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Việt Á, em đã bổ sung được những kiến thức thực tế ngoài những kiến thức em đã được trang bị trong nhà trường.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của cô giáo Thạc sĩ Cao Thị Hồng Hạnh là người trực tiếp hướng dẫn, các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng, cùng tập thể lãnh đạo công ty đã hướng dẫn, tạo điều kiện giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài này.

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

**Sinh viên**

**Trịnh Tuấn Anh**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh – PGS. TS Phạm Thị Gái.  
Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
2. Giáo trình Tài chính Doanh nghiệp – PGS. TS Phạm Thị H- ơng.  
Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
3. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp – PGS. TS Lê Văn Tâm.  
Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
4. Một số khóa luận các khóa 10,11



**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

STT	CHỈ TIÊU	Mã	Năm 2010	Năm 2011
	<b>TÀI SẢN</b>			
<b>A</b>	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>	<b>1.514.454.703</b>	<b>1.470.043.220</b>
<b>I</b>	<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>528.776.694</b>	<b>560.716.642</b>
<b>II</b>	<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120=121+129)</b>	<b>120</b>	<b>52.016.452</b>	<b>55.548.001</b>
1	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121	-	-
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129	-	-
<b>III</b>	<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>763.720.395</b>	<b>739.900.714</b>
1	1. Phải thu của khách hàng	131	702.408.672	715.467.687
2	2. Trả trước cho người bán	132	45.859.152	32.458.157
3	3. Các khoản phải thu khác	138	15.452.571	14.025.130
4	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139	-	-
<b>IV</b>	<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>154.485.250</b>	<b>98.421.851</b>
1	1. Hàng tồn kho	141	154.485.250	98.421.851
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149	-	-
<b>V</b>	<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>15.456.012</b>	<b>15.456.012</b>
1	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151	15.456.012	15.456.012
2	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152	-	-
3	3. Tài sản ngắn hạn khác	158	-	-
<b>B</b>	<b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+230+240)</b>	<b>200</b>	<b>15.654.910.513</b>	<b>16.354.125.467</b>
<b>I</b>	<b>I. Tài sản cố định</b>	<b>210</b>	<b>15.489.452.312</b>	<b>16.193.910.465</b>
1	1. Nguyên giá	211	15.912.999.206	16.652.456.590
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212	(423.546.894)	(458.546.125)
3	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213	-	-
<b>II</b>	<b>II. Bất động sản đầu tư</b>	<b>220</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
1	1. Nguyên giá	221	-	-
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222	-	-
<b>III</b>	<b>III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>230</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
1	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231	-	-

2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239	-	-
<b>IV</b>	<b>IV. Tài sản dài hạn khác</b>	240	<b>165.458.201</b>	<b>160.215.002</b>
1	1. Phải thu dài hạn	241	165.458.201	160.215.002
2	2. Tài sản dài hạn khác	248	-	-
3	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249	-	-
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	250	<b>17.169.365.216</b>	<b>17.824.168.687</b>
	<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A</b>	<b>A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 320)</b>	300	<b>11.486.245.895</b>	<b>12.018.417.825</b>
<b>I</b>	<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	310	<b>6.848.401.692</b>	<b>7.356.010.972</b>
1	1. Vay ngắn hạn	311	5.565.453.010	5.841.520.041
2	2. Phải trả cho người bán	312	419.456.021	520.150.460
3	3. Người mua trả tiền trước	313	-	-
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	104.245.845	62.148.419
5	5. Phải trả người lao động	315	420.456.482	514.210.014
6	6. Chi phí phải trả	316	55.875.602	55.563.462
7	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318	282.914.732	340.418.576
<b>II</b>	<b>II. Nợ dài hạn</b>	320	<b>4.637.844.198</b>	<b>4.662.406.848</b>
1	1. Vay và nợ dài hạn	321	3.145.564.021	3.041.520.652
2	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322	1.492.280.177	1.620.886.196
3	3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328	-	-
4	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329	-	-
<b>B</b>	<b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)</b>	400	<b>5.693.119.320</b>	<b>5.805.750.860</b>
<b>I</b>	<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	410	<b>5.693.119.320</b>	<b>5.805.750.860</b>
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	5.562.997.696	4.928.303.512
2	2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417	1.301.216.224	877.447.348
<b>II</b>	<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	430	-	-
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	440	<b>17.169.365.216</b>	<b>17.824.168.687</b>