LỜI MỞ ĐẦU

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

Nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp, qua thời gian thực tập tốt nghiệp tại Công Ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng cùng với sự hướng dẫn của thầy giáo – TS.Nguyễn Ngọc Điện em đã mạnh dạn đi sâu vào nghiên cứu và hoàn thành khoá luận tôt nghiệp với đề tài: "**Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng".**

Mục đích cần đạt được là vận dụng những kiến thức hoạt động kinh doanh, tài chính và các môn học liên quan khác để phân tích, nhận dạng, những điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi cũng như khó khăn về thực trạng của Công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng . Tìm hiểu, giải thích nguyên nhân đứng sau thực trạng đó và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Kết cấu khoá luận gồm 3 phần:

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

Phần 2: Phân tích và đánh giá thực trạng của Công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng.

Phần 3: Một số giải pháp nhằm s nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng.

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

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, en xin cảm ơn sự hướng dẫn tận

tình của cô giáo - TS.Nguyễn Ngọc Điện là người trực tiếp hướng dẫn, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị Kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng tập thể ban lãnh đạo công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng đã chỉ dẫn, tạo điều kiện và giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài này.

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

1.1. Các kiến thức cơ bản về 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.

- 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.

❖ ***Hiệu quả khác kết quả như thế nào***

**** Kết quả***

Kết quả là số tuyệt đối, trong bất cứ hoạt động nào của con người cũng cho ta một kết quả nhất định.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là những sản phẩm mang lại lợi ích tiêu dùng cho xã hội (sản phẩm vật chất hay phi vật chất). Những sản phẩm này phù hợp với lợi ích kinh tế và trình độ văn minh tiêu dùng xã hội, được người tiêu dùng chấp nhận.

Như vậy kết quả là biểu hiện quy mô của một chỉ tiêu hay thực lực của một đơn vị sản xuất trong một kỳ kinh doanh nào đó. Tuy nhiên các kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh chỉ nói lên được bản chất bên trong của nó, nhưng chưa thể hiện được mối quan hệ của nó với các chỉ tiêu khác. Do đó dùng một chỉ tiêu kết quả để đánh giá chất lượng công tác quản lý kinh doanh người ta so sánh các chỉ tiêu kết quả với nhau để cho ta các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh.

**** Hiệu quả***

Khi so sánh các chỉ tiêu kết quả với nhau và với các yếu tố đầu vào thì cho ta một chỉ tiêu hiệu quả như sau: Lợi nhuận/ Danh thu, Lợi nhuận/ Chi phí…

Hệ thống chỉ tiêu tổng quát:

HQ tuyệt đối = Kết quả đầu ra – chi phí đầu vào

+ Nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1 hay kết quả đầu ra lớn hơn chi phí đầu vào thì công ty làm ăn có hiệu quả và ngược lại.

+ Nếu chỉ tiêu này bằng 0 hay kết quả đầu ra bằng chi phí đầu vào thì hoà vốn.

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như giá trị tổng sản lượng, doanh thu thuần, lợi nhuận thuần…

Chi phí đầu vào bao gồm : Lao động, vật tư, tiền vốn…

Ta thấy không có sự đồng nhất giữa hiệu quả kinh tế với kết quả kinh tế.

+ Hiệu quả kinh tế là phạm trù so sánh thể hiện mối tương quan giữa cái bỏ ra và cái thu được về.

+ Kết quả chỉ là yếu tố cần thiết để tính toán và phân tích hiệu quả.

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

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

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

Hiện nay có rất nhiều quan điểm khác nhau khi nói về hiệu quả sản xuất kinh doanh:

- Quan điểm thứ nhất: theo nhà kinh tế học người Anh – Adam Smith: Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hoá, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh vì cho rằng doanh thu có thể tăng do chi phí, mở rộng sử dụng các nguồn sản xuất nếu có kết quả, có hai mức chi phí khác nhau thì theo quan niệm này cũng có hiệu quả (Nguồn tài liệu: Mai Ngọc Cường, 1999, Lịch sử các học thuyết kinh tế, nhà xuất bản thống kê TP. HCM)

- Quan điểm thứ hai: Hiệu quả kinh doanh là tỉ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí (Nguồn tài liệu: Nguyễn Văn Công,Nguyễn Năng Phúc,Trần Quý Liên, 2001,Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính).

- Quan điểm thứ ba: Hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được chi phí đó (Nguồn tài liệu : Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc,Trần Quý Liên, 2001,Lập,đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính).

- Quan điểm thứ tư: Hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu kinh tế xã hội tổng hợp dùng để lựa chọn các phương án hoặc các quyết định trong thực tiễn của con

người ở mọi lĩnh vực và mọi thời điểm. bất kỳ một quyết định nào cũng cần đạt được phương án tốt nhất trong điều kiện cho phép là giải pháp hiện thực có cân nhắc tính toán chính xác phù hợp với sự tất yếu của quy luật khách quan trong từng điều kiện cụ thể nhất (Nguồn tài liệu: PGS. TS. Nguyễn Văn Công, 2005, chuyên khảo về báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra và phân tích BCTC, NXB tài chính Hà Nội).

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

Từ những quan điểm khác nhau như trên của các nhà kinh tế, ta có thể đưa ra một khái niệm thống nhất chung về hiệu quả sản xuất 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 trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm đạt được các mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo càng trở nên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện các mục tiêu kinh tế của doanh nhgiệp trong từng thời kỳ.

❖ ***Phân loại hiệu quả kinh doanh***

Hiệu quả là một phạm trù lớn mang tính tổng hợp vì vậy trong việc tiếp cận, phân tích và đánh giá chỉ tiêu này cần nhận thức rõ về tính đa dạng các chỉ tiêu hiệu quả và phân loại các chỉ tiêu hiệu quả theo các căn cứ sau:

Căn cứ vào nội dung và tính chất của các kết quả nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của mục tiêu, người ta phân biệt hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

+ Hiệu quả kinh tế*:* Là mối quan hệ giữa kết quả sản xuất và kinh tế đạt được so với chi phí bỏ ra trong việc sử dụng các nguồn lực. Tức là hiệu quả kinh tế là tác dụng của lao động xã hội đạt được trong quá trình sản xuất và kinh doanh, cũng như quá trình tái tạo sản xuất xã hội trong việc tạo ra của cải vật chất và các dịch vụ.

+ Hiệu quả xã hội*:* Hiệu quả xã hội đạt được trong kinh doanh biểu thị qua việc đóng góp của doanh nghiệp với nền kinh tế của đất nước dưới dạng

tổng quát là việc thực hiện các nghĩa vụ đối với nhà nước.Khi doanh nghiệp kinh doanh có

hiệu quả, lợi ích xã hội mà doanh nghiệp mang lại thể hiện trên các khía cạnh sau:

Tăng sản phẩm xã hộiCăn cứ theo yêu cầu tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế của các cấp quản lý trong nền kinh tế quốc dân. Phân loại hiệu quả kinh tế theo cấp hiệu quả của ngành nghề, tiềm lực và theo những đơn vị kinh tế bao gồm:

+ Hiệu quả kinh tế quốc dân; Hiệu quả kinh tế vùng (địa phương).

+ Hiệu quả kinh tế sản xuất xã hội khác

+ Hiệu quả kinh tế khu vực phi sản xuấ

+ Hiệu quả kinh tế doanh nghiệp

+ Hiệu quả kinh tế theo nguồn lực sử dụng

❖ ***Vai trò của hiệu quả kinh doanh***

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

**** Đối với doanh nghiệp***

Trong nền kinh tế thị trường ngày càng hội nhập và mở cửa hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên đối với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là cần phải quan tâm đến hiểu 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 lượng và chất lượng của hàng hoá, giúp cho doanh nghiệp củng cố được vị trí và cải thiện điều kiện là việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp sẽ không phát triển mà còn khó đứng vững và tất yếu sẽ dẫn đến phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là rất quan

trọng, nó quyết định sự sống còn của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được những thành quả to lớn cũng như phá huỷ những gì mà doanh nghiệp đã xây dựng và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

**** Đối với kinh tế xã hội***

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

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

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

Các nguồn thu từ ngân sách nhà nước chủ yếu từ các doanh nghiệp.Doanh nghiệp hoạt động hiệu quả sẽ tạo ra nguồn thu thúc đẩy đầu tư xã hội. Ví dụ khi doanh nghiệp đóng lượng thuế nhiều lên giúp Nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, mở rộng quan hệ quốc tế. Kèm theo điều đó là văn hoá xã hội , trình độ dân trí được đẩy mạnh, thúc đẩy nền kinh tế phát triển tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, tạo tâm lý ổn định tin tưởng vào doanh nghiệp nên càng nâng cao năng suất, chất lượng. Điều này không những tốt đối với doanh nghiệp mà còn tạo lợi ích xã hội, nhờ đó doanh nghiệp giải quyết số lao động thừa của xã hội. Điều đó giúp cho xã hội giải quyết những vấn đề khó khăn trong quá trình phát triển và hội nhập.

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết

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

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

1.2.1. Nhóm nhân tố môi trường bên ngoài

**** Đối thủ cạnh tranh***

Bao gồm các đối thủ cạnh tranh trực tiếp (cùng hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu thụ các sản phẩm ,dịch vụ đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng (các đối thủ chưa thực hiện kinh doanh trong ngành mà doanh nghiệp đang hoạt động .Những đối thủ có đủ tiềm năng và sãn sàng nhảy vào kinh doanh).Nếu đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ trở lên khó khăn hơn rất nhiều .Bởi vì doanh nghiệp lúc này chỉ có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh băng cách nâng cao chất lượng ,giảm giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ ,tăng doanh thu ,tăng vòng quay của vốn, để tạo cho doanh nghiệp khả năng cạnh tranh về giá cả ,chủng loại,mẫu mã…Như vậy ,đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn ,nó tạo ra động lực phát triển cho 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. Đối với thị trường đầu vào cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như máy móc, thiết bị… cho nên tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, tính liên tục và hiệu quả của quá trình sản xuất. Còn đối với thị trường đầu ra, quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp, thị trường đầu ra sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm từ đó có tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh 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

năm 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. Những nhân tố này có tác động môt các gián tiếp lên quá trình sản xuất kinh doanh cũng như công tác marketing và cuối cùng là hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

**** Môi trường chính tri, 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. Sự thay đổi môi trường chính trị có thể có lợi cho doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác và ngược lại. Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng tới việc hoạch định, tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh… của doanh nghiệp. Không những thế, nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp như chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển… đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu lại còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do Nhà nước giao cho, luật bảo hộ cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh. Tóm lại môi trường chính trị có ảnh hưởng tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống công cụ vĩ mô...

1.2.2 Các nhân tố bên trong

Các nhân tố chủ quan bên trong doanh nghiệp chính là thể hiện tiềm lực của một doanh nghiệp. Cơ hội, chiến lược kinh doanh và hiệu qủa kinh doanh luôn phụ thuộc chặt chẽ và các yếu tố phản ánh tiềm lực của một doanh nghiệp cụ thể. Tiềm lực của một doanh nghiệp không phải là bất biến mà có thể phát triển mạnh lên hay yếu đi, có thể thay đổi toàn bộ hay bộ phận. Chính vì vậy trong

quá trình kinh doanh các doanh nghiệp luôn phải chú ý tới các nhân tố này nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hơn nữa.

**** 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. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

**** Nhân tố con người***

Trong sản xuất kinh doanh con người là nhân tố quan trọng hàng đầu để đảm bảo thành công. Máy móc dù tối tân đến đâu cũng do con người chế tạo ra, dù có hiện đại đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, kỹ thuật, sử dụng máy móc của người lao động. Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với người tiêu dùng, làm cho sản phẩm của doanh nghiệp có thể bán được tạo cơ sở để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh 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 như: đặc điểm sản phẩm, sức cạnh tranh của sản phẩm. Nhờ vậy doanh nghiệp có thể tăng khả năng cạnh tranh của mình, tăng vòng quay vôn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng. Ngược lại với trình độ công nghệ thấp thì không những giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn giảm lợi nhuận, kìm hãm sự phát triển. Nói tóm lại, 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. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Chất lượng của chiến lược kinh doanh là nhân tố đầu tiên và quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp. Đỗi ngũ cán bộ quản trị sẽ là người quyết định các hoạt động sản xuất kinh doanh: sản xuất cái gì? sản xuất cho ai? sản xuất như thế nào? khối lượng bao nhiêu? Mỗi quyết định của họ có một ý nghĩa rất quan trọng liên quan tới sự tồn tại hay diệt vong của doanh nghiệp. Chính họ là những người quýêt định cạnh tranh như thế nào?sức cạnh tranh là bao nhiêu? Và bằng cách nào? …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, các nhân và thiết lập các mỗi 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.Bất cứ một hoạt động đầu tư mua sắm thiết bị, nguyên vật liệu hay phân phối … đều phải được tính toán dựa trên thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh sẽ có khả năng trang bị dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại, đảm bảo được chất lượng, hạ giá thành, giá bán sản phẩm, tổ chức hoạt động quảng cáo, khuyễn mãi mạnh mẽ, nâng cao sức cạnh tranh.Ngoài ra,với một khả năng tài chính mạnh mẽ chấp nhận lỗ một thời gian ngắn, hạ giá thành sản phẩm nhằm giữ và mở rộng thị phần của doanh nghiệp để sau đó lại tăng giá thành sản phẩm, thu được lợi nhuận nhiều hơn.

**** 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.

Trong kinh doanh, biết địch, biết ta và nhất là hiểu rõ các đối thủ cạnh tranh thì mới có các đối sách thắng lợi. Trong cạnh tranh có chính sách phát triển mối quan hệ hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau. Kinh nghiệm thành công của nhiều doanh nghiệp là nắm được các thông tin cần thiết và biết sử dụng các thông tin đó kịp thời là một điều kiện quan trọng để đưa ra các quyết định kinh doanh có hiệu quả. Những thông tin chính xác được cung cấp kịp thời sẽ là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, xác định chiến lược kinh doanh dài hạn.

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

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

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

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

+Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.

+Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.

+Phân tích hiệu quả sử dụng vốn và tài sản của công ty.

+Các hệ số khả năng thanh toán.

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

1.4.1. Phương pháp so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng lâu đời và phổ biến nhất trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu. Bản chất của

phương pháp này là đối chiếu các chỉ tiêu ,các hiện tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung ,một tính chất tương tự.Nó cho phép chúng ta tổng hợp những nét chung ,tách ra được những nét riêng của các hiện tượng được so sánh trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay kém phát triển,

Hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm ra các giải pháp quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể.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: $\Delta C = C_1 - C_o$

Trong đó: C_1 : Số thực tế

C_o : Số gốc (định mức, kế hoạch)

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

1.4.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

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 sếp trình tự, nhân tố từ lượng đến chất trong nhiêu 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.

1.4.3. 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.Phương pháp này 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.

1.4.4.Phương pháp cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định

được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích. Trong mối quan hệ tổng số, mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và được xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

1.4.5. 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 nhiều pham vi và địa điểm phát sinh khác tạo lên.Việc phân tích 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 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…

1.5. Các đối tượng phân tích hiệu quả

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

- ✓ Bảng cân đối kế toán.

- ✓ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.
- ✓ Bảng thuyết minh báo cáo tài chính.
- ✓ Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- ✓ Các bảng báo cáo đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh và định hướng phát triển của doanh nghiệp qua các năm hoạt động.

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

1.6.1. Chỉ tiêu tổng quát

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

1.6.1.1.Khả năng sinh lời so với doanh thu (ROS)

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

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

1.6.1.2. 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.Nó giúp cho nhà quản lý đưa ra quyết định để đạt được khả năng sinh lời mong muốn.

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

1.6.1.3. 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.

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

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 dược lợi nhuận so với vốn mà họ bỏ ra.

1.6.2.Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng VCĐ và TSCĐ

**** Hiệu suất sử dụng vốn cố định***

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCĐ bình quân trong kỳ}}$$

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

**** Số vốn cố định bình quân trong kỳ***

$$\text{VCĐ bình quân trong kỳ} \quad \frac{\text{VCĐ đầu kỳ} + \text{VCĐcuối kỳ}}{2}$$

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

$$\text{Số VCĐ ở đầu kỳ (hoặc cuối kỳ)} = \text{Nguyên giá TSCĐ ở đâu kỳ(hoặc cuối kỳ)} - \text{Số tiền khấu hao luỹ kế ở đầu kỳ(hoặc cuối kỳ)}$$

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

- ***Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định***

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCĐ bình quân trong kỳ}} \times 100\%$$

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

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

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bq TSCĐ}}$$

$$\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ đầu kỳ} + \text{Nguyên giá TSCĐ cuối kỳ}}{2}$$

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

**** Sức sinh lợi của tài sản cố định***

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

Chỉ tiêu sức sinh lợi của TSCĐ cho biết 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem lại mấy đồng lợi nhuần sau thuế. Sức sinh lời càng lớn thì hiệu quả sử dụng TSCĐ càng cao và ngược lại.

**** Suất hao phí tài sản cố định***

$$\text{Tỷ suất hao phí TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá bq TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

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

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

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

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

Để đánh giá hiệu quả sử dụng VLĐ của doanh nghiệp ta dùng các chỉ tiêu sau

**** 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:

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

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

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

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

**** Sức sinh lợi của vốn lưu động***

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

Ý nghĩa : Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn lưu động đưa vào SXKD tạo ra mấy đồng lợi nhuận thuần.

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

+ Số vòng quay vốn lưu động:

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

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:

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

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

+ Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động :

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

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.

1.6.4. 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:

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

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

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

$$\text{Doanh thu bình quân của 1 lao động} = \frac{\text{DT tiêu thụ sản phẩm trong kỳ (DT thuần)}}{\text{Số lượng LĐ bình quân năm}}$$

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

1.6.5. 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:***

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

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***

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

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

1.6.3. Hiệu quả sử dụng lao động

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

**** Doanh thu bình quân***

$$\text{Doanh thu bq 1 LĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng số LĐ}}$$

Ý nghĩa : Chỉ tiêu này cho ta thấy bình quân 1 lao động tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần

**** Hiệu quả sử dụng LĐ:***

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

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

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

❖ ***Chỉ tiêu về khả năng thanh toán***

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

**** Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (H_{tq}) :***

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

+ Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh .Nó cho biết 1 đồng cho vay thì có mấy đồng đảm bảo.

+ Nếu $H_{tq} > 1$ thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt .Song nếu $H_{tq} > 1$ quá nhiều lại được xem là không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

+ Nếu $H_{tq} > 1$ quá nhiều nó báo hiệu doanh nghiệp đang trên đà phá sản do vốn CSH bị mất toàn bộ ,Tổng tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải

thanh toán .

**** Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H_n) :***

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp không dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hóa .Tùy theo mức độ của việc thanh toán nợ ,hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định bằng 2 cách sau :

$$H_n = \frac{\text{TSL Đ và Đầu tư NH - HTK}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

$$H_{tt} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ đến hạn}}$$

+ Nếu $H_n = 1$ tỷ lệ này là hợp lý nhất ,vì như vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán vừa có nhiều cơ hội do khả năng thanh toán đem lại.

+ Nếu $H_n < 1$ tình hình thanh toán nợ của công ty gặp nhiều khó khăn.

+ Nếu $H_n > 1$ tình hình thanh toán nợ của công ty không tốt do tài sản tương đương tiền nhiều ,vòng quay vốn chậm sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

**** Hệ số khả năng thanh toán lãi vay***

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

$$H_{lv} = \frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Ý nghĩa : Chỉ tiêu này cho ta thấy khả năng đảm bảo vốn kinh doanh của đơn vị ,thấy được hiệu quả của việc sử dụng vốn.

❖ Các chỉ tiêu về hoạt động

**** Số vòng quay hàng tồn kho***

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

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

+ Số ngày 1 vòng quay HTK

$$\text{Số ngày 1vòng quay HTK} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay HTK}}$$

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

**** Số vòng quay khoản phải thu***

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

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

+ Số ngày 1 vòng quay các khoản phải thu

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

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

Bảng 19 : Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				+/-	%
I.Tổng hợp					
1.ROS	Lần				
2.ROA	Lần				
3.ROE	Lần				
II.Hiệu quả sử dụng lao động					
1.Doanh thu bình quân 1 L Đ	Đồng				
2.Sức sinh lời 1 L Đ	Đồng				
III.Hiệu quả sử dụng Vốn					
1.Tỷ suất hao phí VC Đ	Lần				
2.Hiệu suất sử dụng VC Đ	Lần				
3.Tỷ suất sinh lời VC Đ	Lần				
4.Sức sx VC Đ	Lần				
5.Sức sinh lời VL Đ	Lần				
6.Số vòng quay VL Đ	Lần				
7.Kỳ luân chuyển VL Đ	Lần				
IV.Hiệu suất sử dụng TS					
1.Sức sx của TSCĐ	Lần				
2.Sức sinh lời TSCĐ	Lần				
V.Hiệu quả sử dụng chi phí					
1.Hiệu quả sử dụng chi phí	Lần				
2.Tỷ suất LN chi phí	Lần				
VI.Chỉ tiêu về tài chính					
1.Hệ số thanh toán tổng quát	Lần				
2.Hệ số thanh toán nhanh	Lần				
3.Hệ số thanh toán lãi vay	Lần				
4.Số vòng quay HTK	Lần				
5.Số ngày 1 vòng quay HTK	Lần				
6.Số vòng quay KPT	Vòng				
7.Kỳ thu tiền bình quân	Ngày				

1.7. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

1.7.1. Thúc đẩy thực hiện Marketing

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

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

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

Để sử dụng được có hiệu quả vốn cố định trong hoạt động 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.

Do đặc điểm của tài sản cố định là tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất song vẫn giữ nguyên hình thái vật chất và đặc tính sử dụng ban đầu, còn giá trị lại dần chuyển vào giá trị sản phẩm. Để bảo toàn và phát triển các doanh nghiệp phải giải quyết hàng loạt các vấn đề trong việc tổ chức quá trình sản xuất, quá trình lao động, cung ứng và dự trữ vật tư sản xuất, các biện pháp giáo dục và khuyến khích kinh tế đối với người lao động cũng như việc thực hiện khấu hao hợp lý.

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

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

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

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

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

- Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động .Cũng cần thấy rằng nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp là một đại lượng không cố định và chịu nhiều ảnh hưởng của nhiều nhân tố như:

- Quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ

- Sự biến động của giá cả các loại vật tư hàng hóa .

- Chính sách chế độ về lao động và tiền lương đối với người lao động .

- Trình độ tổ chức quản lý, sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp trong quá trình dự trữ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

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

1.7.4. Giải pháp về hạ giá thành sản phẩm

Trong sản xuất kinh doanh một yêu cầu tất yếu đối với mọi doanh nghiệp là phải tìm mọi biện pháp, giải pháp để giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ nhằm tăng thêm được lợi nhuận nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Để thực hiện được điều này các nhà quản lý phải nắm bắt được đầy đủ

và cặn kẽ các nhân tố ảnh hưởng, tác động đến giá thành sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp để từ đó đưa ra các biện pháp khắc phục.

**** Đối với khoản chi phí nguyên, nhiên, vật liệu***

Thông thường các khoản chi phí này thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm, dịch vụ.Chi phí nguyên, nhiên, vật liệu phụ thuộc vào 2 yếu tố chính: số lượng tiêu hao và giá cả đầu vào. Điều này các nhà quản trị vật tư phải xây dựng được các định mức tiêu hao nguyên vật liệu phù hợp với doanh nghiệp và các đặc điểm kinh tế của ngành, bên cạnh đó việc ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào trong sản xuất. Cụ thể hơn là việc áp dụng máy móc, phương tiện thiết bị hiện đại vào trong sản xuất sẽ làm thay đổi nhiều điều kiện cơ bản trong sản xuất như việc tiêu hao nguyên vật liệu để sản xuất, giảm bớt được chi phí tiền lương, tăng năng suất lao động.

**** Chi phí về lao động***

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

1.7.5. Giải pháp về tăng năng suất lao động

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

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

CHƯƠNG II

PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VIỆT HOÀNG

2.1. Giới thiệu chung về công ty

2.1.1. Giới thiệu về Công ty

Tên công ty : công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng

Tên tiếng anh : VietHoang industry joint-stock company

Tên công ty viết tắt : VIHACO

Địa chỉ trụ sở chính : Xã Tam Hưng-Huyện Thủy Nguyên-Thành Phố Hải Phòng

Điện thoại : 0313.675.325 Fax : 0313.575.517

Email : Vihacojs@hn.vnn.vn

❖ ***Loại hình doanh nghiệp : Công ty cổ phần .***

❖ ***Quy mô doanh nghiệp :***

+ Tổng vốn điều lệ hiện nay của Công ty là 50 tỷ VNĐ

+ Tổng lao động hiện nay của Công ty là 86 lao động

❖ ***Lĩnh vực SXKD***

a) Lĩnh vực sản xuất

+ In ấn lịch ,catalogue, tờ quảng cáo ,nhãn mác…

+ Sản xuất bao bì trên mọi chất liệu.

b) Lĩnh vực kinh doanh

+Kinh doanh vật liệu hàn,thuốc hàn cho ngành công nghiệp tàu thủy.

+Kinh doanh thiết bị ,phụ tùng kim khí.

+Cho thuê tàu trần ,Cho thuê tàu định hạn.

+Xây dựng công trình dân dụng ,công nghiệp.

Cho đến nay Công ty đã mở rộng thêm các ngành nghề như :sản xuất tấm lợp mạ màu,sửa chữa đóng mới tàu biển,chế tạo kết cấu thép ,cáp thép,Kinh doanh thiết bị điện ,điện tử ,máy tính thiết bị viễn thông …

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

Công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng là đơn vị thành viên của Công ty công nghiệp tàu thủy Nam Triệu ,được thành lập theo giấy phép đăng ký kinh

doanh số :0203000493 do Phòng Đăng ký kinh doanh - Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 30/06/2003, đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 11/08/2006 .

Ngày 30/06/2003 Vốn điều lệ của công ty tại thời điểm đăng ký kinh doanh : 5.000.000.000 đồng (bằng chữ : Năm tỷ đồng Việt Nam)

Ngày 30/06/2005 vốn điều lệ tăng 20.000.000.000 đồng

(bằng chữ : Hai mươi tỷ đồng Việt Nam)

Ngày 25/03/2008 tăng vốn điều lệ : 50.000.000.000 đồng

(bằng chữ :Năm mươi tỷ đồng Việt Nam)

2.1.2 Chức năng ,nhiệm vụ của công ty

- ✓ ***Chức năng***

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

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

Tìm kiếm thị trường ,trực tiếp giao dịch và ký kết hợp đồng với khách hàng trong và ngoài nước.

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

Phát hành ,chuyển nhượng,bán các cổ phiếu ,trái phiếu theo quy định của pháp luật.

Quyết định sử dụng và phân phối phần lợi nhuận còn lại cho các cổ đông sau khi đã làm đủ nghĩa vụ với nhà nước ,lập và sử dụng các quỹ theo nghị quyết của đại hội đồng cổ đông

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

- ✓ ***Nhiệm vụ***

+ Đăng ký kinh doanh và kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký ,chịu

trách nhiệm trước khách hàng và pháp luật về sản phẩm và dịch vụ do công ty thực hiện .

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

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

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

2.1.3 Cơ cấu tổ chức

Hệ thống cơ cấu tổ chức của công ty được tuân theo mô hình cơ cấu trực tuyến chức năng.Đứng đầu là Đại hội đồng cổ đông,Hội đồng quản trị,Giám đốc trực tiếp lãnh đạo các phòng ban ,các phân xưởng sản xuất.(Công ty gồm có 4 phòng ban và 1 phân xưởng với 5 tổ sản xuất)

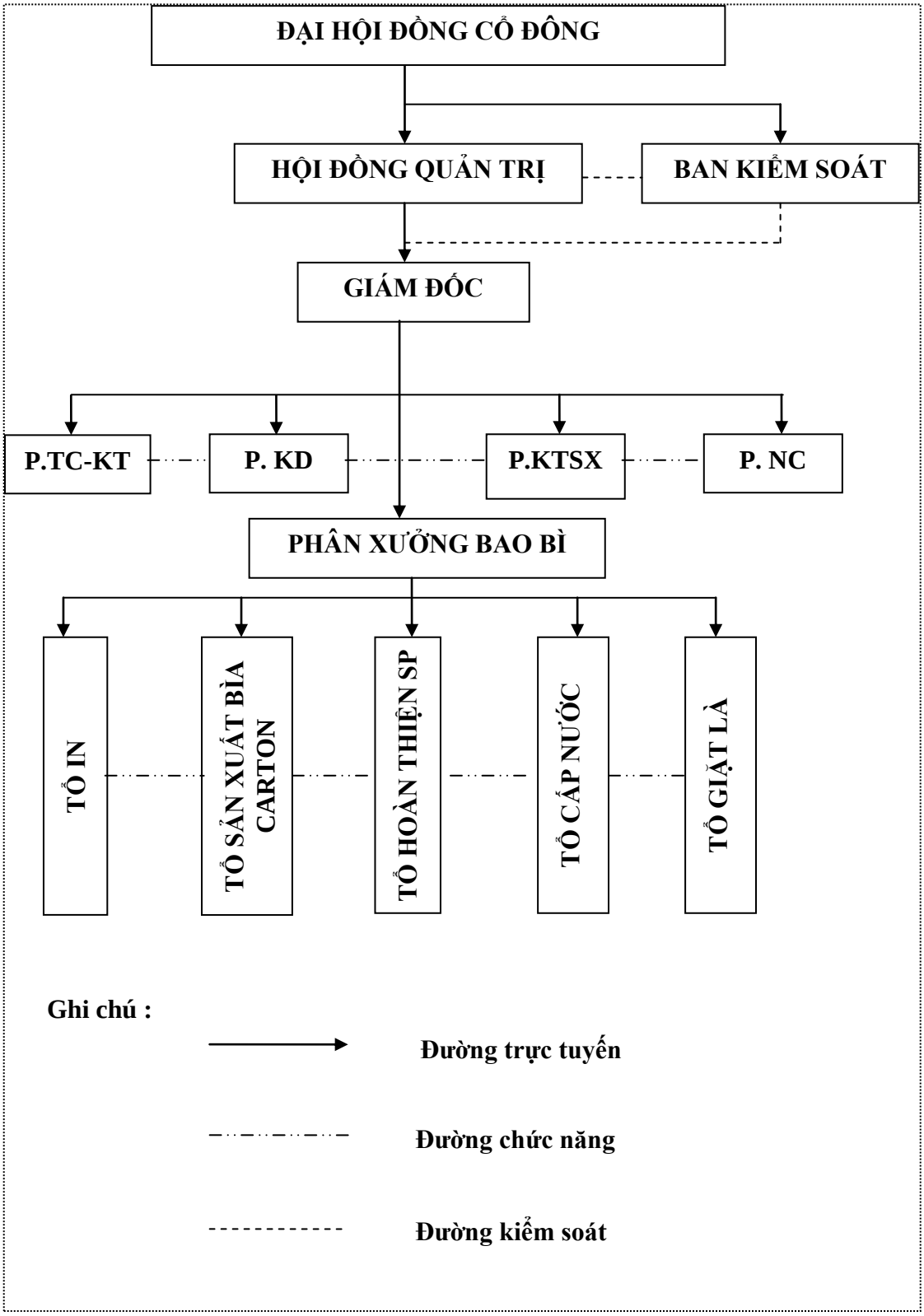
Bộ máy quản lý của công ty tổ hợp các phòng ban phân xưởng lại với nhau,có mối quan hệ thống nhất và phụ thuộc lẫn nhau.Song lại có những quyền hạn nhất định được bố trí theo từng cấp nhằm thực hiện chức năng quản lý của công ty.Mục đích nhằm phát huy khả năng ,quyền lợi cũng như tính tự chủ của mỗi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

=>Đây là mô hình tổ chức đơn giản xong lại có tính hệ thống đồng bộ hiệu quả cao.

2.1.3.1 cơ cấu tổ chức

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo cơ cấu trực tuyến - chức năng .

Bảng 1 : Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty.



(Nguồn : Phòng Nhân chính _VIHACO)

2.1.3.2. Cơ cấu quản lý chức năng và nhiệm vụ

**** Đại hội đồng cổ đông***

Là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty ,đại hội đồng cổ đông gồm có 07 thành viên đều có quyền biểu quyết ,họp mỗi năm ít nhất một lần .Đại hội đồng cổ đông thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của công ty và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo ,bầu ,miễn nhiệm ,bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị ,Ban kiểm soát của Công ty…

**** Hội đồng quản trị***

Hội đồng quản trị là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty,có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mọi hoạt động của công ty.Hội đồng quản trị của công ty gồm có 03 thành viên với nhiệm kỳ tối đa là 5 năm cho mỗi thành viên.

**** Ban kiểm soát***

Ban kiểm soát là cơ quan trực tuộc Hội đồng quản trị ,do Hội đồng quản trị bầu ra có nhiệm vụ kiểm soat về mọi mặt .Hội đồng quản trị điều hành vấn đề sản xuất kinh doanh của Công ty .Hiện nay Ban kiểm soát của Công ty gồm có 3 thành viên với nhiệm kỳ là 5 năm.Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban giám đốc

**** Chức năng và nhiệm vụ của Giám đốc***

- Chỉ đạo và điều hành mọi hoạt động sản xuất ,kinh doanh của công ty.

- Chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị và đại hội đồng cổ đông về trách nhiệm quản lý và điếu hành công ty.

- Trực tiếp điều hành và chỉ đạo : Công tác TC - KT,công tác tổ chức sản xuất ,kinh doanh và đầu tư ,công tác tìm kiếm đối tác để tiêu thụ sản phẩm của công ty . Thực hiện các liên doanh,liên kết ,công tác nội chính của công ty.

*** Phòng Tài chính - kế toán**

- Là phòng nghiệp vụ có chức năng tham mưu và phụ giúp cho giám đốc của công ty trong tổ chức hạch toán kế toán ,quản lý tài sản tiền vốn ,xây dựng quản lý và thực hiện các kế hoạch tài chính của công ty.

- Xây dựng và trình giám đốc công ty ban hành các quy định chế độ ,quy

trình nghiệp vụ về hạch toán kế toán .

- Lập bảng cân đối kế toán và các báo cáo tài chính toàn công ty.

- Lập đầy đủ và kịp thời các báo cáo quyết toán theo đúng quy định .Lập kế hoạch tài chính tháng,quý ,năm để kịp thời vốn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh .

- Phân tích hiệu quả kinh tế tài chính ,khả năng sinh lời của các hoạt động kinh doanh của công ty.

**** Phòng kinh doanh***

- Phòng kinh doanh là phòng có chức năng tham mưu và giúp việc cho giám đốc của công ty trong công tác kinh doanh ,kế hoạch hóa ,báo cáo thống kê ,đầu tư xây dựng cơ bản và kế hoạch phát triển sản phẩm ,nghiên cứu thị trường và chăm sóc khách hàng .Tham mưu cho Giám đốc trong các công tác mua sắm vật tư và máy móc thiết bị phục vụ sản xuất .

- Xây dựng phương án kinh doanh theo từng thời kỳ .tìm kiếm khách hàng mới để tiêu thụ sản phẩm.

- Phân tích diểm mạnh .điểm yếu về sản phẩm và dịch vụ của công ty.

- Tổ chức nghiên cứu xây dựng đề án triển khai các sản phẩm kinh doanh mới

- Xây dựng chính sách giá.

****Phòng Kỹ thuật –sản xuất:***

- Phòng kỹ thuật sản xuất là phòng nghiệp vụ ,có chức năng tham mưu cho Giám đốc về công tác tổ chức sản xuất và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về tiến độ sản xuất sản phẩm đã đề ra .

- Quản lý mảng kỹ thuật,thiết bị trong công ty .Tham gia quản lý về công tác sáng kiến cỉa tiến kỹ thuật ,xây dựng và theo dõi định mức kinh tế kỹ thuật .Tham gia công tác kiểm định bảo trì ,bảo dưỡng thiết bị nội bộ .

- Nghiên cứu chất lượng sản phẩm hiện có ,phát triển sản phẩm mới .

****Phòng Nhân chính***

Phòng nhân chính là phòng nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho Giám đốc công ty trong việc quản lý và điều hành các tổ chức nhân sự

,đào tạo ,bồi dưỡng và phát triển nguồn nhân lực tiền lương và các chế độ chính sách đối với người lao động ,công tác an toàn vệ sinh,bảo hộ lao động trong công ty.

Phân xưởng bao bì

- Tổ chức sản xuất theo kế hoạch của phòng Kỹ thuật sản xuất.
- Sản xuất in án các loại bao bì carton ,duplex ,các sản phẩm in.
- Tổ chức thực hiện cung cấp dịch vụ ,tổ chức các sự kiện,cấp nước hiện trường và giặt quần áo bảo hộ lao động cho cán bộ công nhân viên.

Lực lượng lao động của doanh nghiệp

Tổng số lao đông hiện nay tại doanh nghiệp là 86 cán bộ công nhân viên ,trong đó có 56 là nam giới,còn lại 30 là nữ giới.số lượng cán bộ công nhân viên có trình độ Cử nhân –Kỹ sư là 24 người ,chiếm 28%,số lượng công nhân viên có trình độ Trung cấp – Cao đẳng là 21 người ,chiếm 24,42%,số còn lại là trung học cơ sở và Lao động phổ thông.

2.1.5 Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

- ***Thuận lợi***

Ngay từ những ngày đầu mới thành lập và đi vào hoạt động công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng đã có những điều kiện thuận lợi nhất định :

■ Việt Nam là một trong những nước có nhiều thuận lợi về giao thông, đặc biệt là giao thông đường thủy với nhiều cảng biển .Mặt khác,nước ta đang có tốc độ tăng trưởng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu hàng hóa cao nên nhu cầu vận tải đường thủy và ngành công nghiệp đóng tàu là rất lớn .Tạo điều kiện cho công ty phát triển trong lĩnh vực đóng mới và sửa chữa tàu.

■ Thuận lợi mà Công ty có được hơn hẳn các công ty mới thành lập khác đó là nó được kế thừa truyền thống lao động,bề dày kinh nghiệm và sự nhất quán ,đoàn kết nội bộ trong sản xuất kinh doanh .

■ Là Công ty thành viên của Công ty công nghiệp tàu thủy Nam Triệu,được Công ty tạo điều kiện giúp đỡ trong việc đầu tư kỹ thuật,vật chất và con người. Công ty có lực lượng lao động trẻ giàu tính sáng tạo và niềm say mê trong công việc.Năng lực là yếu tố có tính quyết định đến hiệu quả kinh doanh. Đặc biệt cơ

quan có mối quan hệ tốt với khách hàng và cơ quan quản lý. Do đó rất thuận lợi cho Công ty trong việc mở rộng thị trường.

■ Song Công ty còn có một ưu điểm vượt trội hơn hẳn các Công ty mới thành lập khác đó là tất cả các sản phẩm trong quá trình sản xuất kinh doanh của công ty chủ yếu được độc quyền cung cấp cho Vinashin và các công ty thành viên khác. Điều này có nghĩa là :khác với các công ty còn non trẻ khác đang tìm chỗ đứng trên thị trường ,phải tìm nhà cung cấp và đầu ra cho sản phẩm của mình.

Việc Việt Nam gia nhập WTO vào tháng 11 năm 2007 đã đem lại cho Công ty nhiều thuận lợi:

- Tiếp cận nhanh với sự chuyển giao khoa học công nghệ tiên tiến của thế giới

- Được nâng cao vị thế đứng vững chắc trên thị trường quốc tế.

- Có điều kiện khai thác nhiều tiềm năng thông qua việc hợp tác đa dạng với nhiều đối tác để mở rộng và ổn định trên thị trường.

➢ ***Khó khăn***

Bên cạnh những thuận lợi trên thì Công ty cũng gặp không ít những khó khăn : Cùng với sự khủng hoảng của nền kinh tế thế giới đã và đang gây ra không ít những khó khăn cho ngành công nghiệp đóng tàu nói chung.Đối với Công ty công nghiệp tàu thủy Nam Triệu và các công ty thành viên ,đặc biệt là công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng.

■ Do sự khủng hoảng nên việc sản xuất đóng mới của Công ty công nghiệp tàu thủy Nam Triệu gặp nhiều khó khăn trong khâu tiêu thụ sản phẩm.Ngành công nghiệp sản xuất đóng tàu nước ta không chỉ sửa chữa và đóng mới cho ngành đường thủy trong nước mà còn chủ yếu đóng tàu xuất bán cho các nước trên thế giới .Chính vì vậy ảnh hưởng của khủng hoảng đối với ngành là vô cùng to lớn.

■ Hầu hết các hợp đồng đã ký ,đã đi vào thực hiện hoặc đã hoàn thành xong đều bị hủy.Điều này dẫn đến tình trạng là phần lớn các hạng mục sản xuất kinh doanh của Công ty công nghiệp tàu thủy Nam Triệu đều kém hiệu quả dẫn đến

tình trạng thua lỗ lớn.Do chi phí sản xuất sản phẩm rất lớn song những khoản thu của công ty chiếm tỷ lệ khá nhỏ.Dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn trong toàn doanh nghiệp.Nó ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty thành viên trong Nam Triệu(chuyên cung cấp vật tư ,sản phẩm về đóng tàu).Các khoản nợ từ Nam Triệu dẫn tới nguồn thu của VIHACO bị giảm .

■ Thêm vào đó do lạm phát, giá cả các nguồn nguyên vật liệu cũng tăng cao làm cho chi phí sản xuất tăng trong khi doanh thu lại giảm.Do vậy hàng hóa bị ứ đọng khá nhiều,dẫn đến việc tồn đọng về vốn ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán của công ty.=>Dẫn tới tình trạng thiếu vốn phục vụ cho các hoạt động kinh doanh trong công ty.

■ Mặt khác các nguồn đầu tư, tài trợ vào Công ty cũng trở nên "khan hiếm" hơn do tính rủi ro trong thị trường này ngày càng cao.

Lực lượng lao động : trước những nhu cầu về số khối lượng và tính phức tạp của công việc thì chất lượng sản phẩm ,tiến độ sản phẩm và tiếp thu công nghệ thì lao động hiện chưa đủ về số lượng ,chưa mạnh về chất lượng để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh mà cấp trên giao phó.

Công tác chuẩn bị sản xuất còn gạp nhiều khó khăn do chúng ta chưa chủ động cung cấp thiết bị ở các sản phẩm lớn ,biến độnh giá vật tư trên thế giới .Thiết bị kỹ thuật và công nghệ còn chậm nhiều sai sót.

■ Là thế mạnh trước đây song lại trở thành sự khó khăn hiện tại đối với VIHACO.Trước đây Công ty chủ yếu chỉ sản xuất kinh doanh sản phẩm nhằm cung cấp phục vụ cho Công ty công nghiệp tàu thủy Nam Triệu và các Công ty thành viên khác

=>Dẫn đến khó khăn trong tìm và mở rộng thị trường mới.

=>Khả năng cạnh tranh chưa cao,Công ty cần tìm hướng đi mới cho riêng mình nhằm giảm bớt ảnh hưởng từ Tổng công ty.

■ Các hoạt động kinh doanh với bạn hàng bên ngoài tương đối hạn chế và ngày càng giảm.Bên cạnh đó do thiếu vốn nên công ty gặp khó khăn trong việc ký các hợp đồng mới và hoàn thiện các hợp đồng đã ký.

=> Từ những khó khăn trên Công ty cần đề ra các giải pháp với chính sách

về vốn,về chiến lược kinh doanh mới,cải tổ lại bộ máy quản lý nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

2.1 .6 Phân tích thị trường của Công ty

**** Thị trường của Công ty***

Công ty có thị trường tại địa bàn Hải Phòng đem lại doanh thu lớn cho doanh nghiệp. Đây là một trong những thị trường vững chắc ,công ty đã tham gia vào nhiều hoạt động sản xuất kinh doanh tại đây.Đặc biệt là tại Công ty công nghiệp tàu thủy Nam Triệu và các công ty thành viên khác thuộc Vinashin.Bên cạnh đó, thị trường các tỉnh lân cận nhất là các tỉnh ven biển phía Bắc.Được xem là một thị trường rộng đối với sự phát triển của công ty .Hiện công ty đang có dự án mở rộng sang 1 số tỉnh bạn như Quảng Ninh,Nam Định…Công ty đang Nghiên cứu kỹ lưỡng về môi trường kinh doanh ,nhu cầu số lượng ,tính toán các chi phí nhằm đem lại hiệu quả cao.

2.2. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh (2008 -2009).

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

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

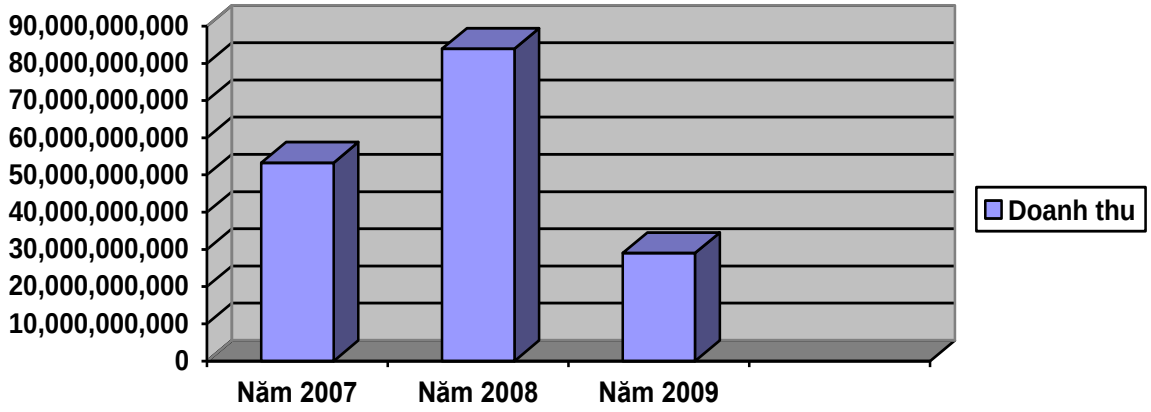
Bảng 2 : Kết quả doanh thu ,lợi nhuận của Công ty qua các năm

ĐVT: Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Tổng doanh thu	53.267.936.096	83.921.549.350	28.994.541.216
2	LN sau thuế	1.067.502.862	2.308.895.626	456.578.989
3	Tổng chi phí	54.818.173.573	82.223.819.244	30.911.420.449

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Biểu đồ 1: Biểu đồ về tổng doanh thu



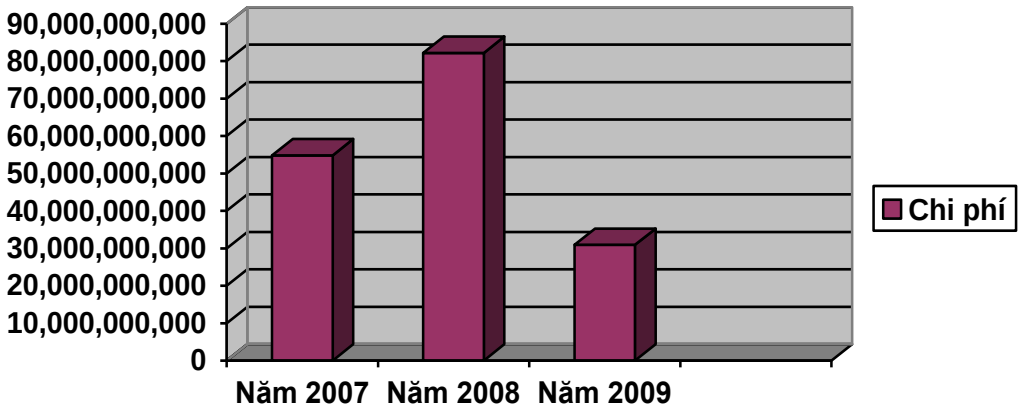
Nhận xét :

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

Tổng doanh thu năm 2008 tăng nhanh từ 53.267.936.096 đ năm 2007 lên 83.921.549.350 đ cùng kỳ năm 2008,tương ứng với mức tăng là 57.55%. Nhưng sang đến năm 2009 chỉ tiêu này đã giảm xuống mất 54.927.008.134 đ,tương ứng với 65.45%.

Tương tự với chỉ tiêu lợi nhuận ta cũng thấy : Năm 2008 ,lợi nhuận của Công ty tăng rất cao.Tăng 1.241.392.764 đ tương ứng với 116.29% so với cùng kỳ năm 2007.Sang đến năm 2009 chỉ tiêu này giảm mạnh,giảm tới 80.25%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn cao trong 2 năm 2007 và 2008,kém hiệu quả hơn trong năm 2009.

Biểu đồ 2 : Biểu đồ về tổng chi phí



Nhận xét:

Chỉ tiêu tổng chi phí : Doanh nghiệp luôn đầu tư thêm cho mọi hoạt động kinh doanh của mình như Chi phí bán hàng ,chi phí quản lý doanh nghiệp,chi phí tài chính nhằm đem lại lợi nhuận cao hơn.Cụ thể năm 2008 tổng chi phí tăng 27.405.645.671 đ tăng 50% so với cùng kỳ năm trước.Năm 2009 giảm 62.4%.Có thể thấy chi phí công ty sử dụng trong năm 2009 là rất thấp do các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giảm rất nhiều so với 2 năm trước.Thêm vào đó trong năm 2009 công ty không phát sinh hoạt động đóng mới tàu nên chi phí cho sản xuất là không cao.

Tuy nhiên đây được xem là tình trạng chung của các doanh nghiệp hiện nay đặc biệt là các doanh nghiệp trong ngành.

2.1.7.Phân tích kết quả kinh doanh của Công ty

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

Để kiểm soát và đánh giá hiệu quả hoạt động SXKD của công ty trước tiên chúng ta đi phân tích kết quả kinh doanh mà công ty đã đạt được trong những năm gần đây thông qua các khoản mục trong bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty trong 2 năm (2008-2009). Qua đó ta sẽ có cái nhìn khái quát nhất về tình hình kinh doanh doanh của doanh nghiệp trong một thời gian nhất định.

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

Phân tích bảng báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 3 : Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm 2009

Đ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1.D6anh thu BH và CCDV	83.921.549.350	**28**.994.541.216	-54.927.008.134	-65.45
2.Các khoản giảm trừ DT	549.553.300	0	-549.553.300	
3.DT thuần về BH và CCDV	83.371.996.050	28.994.541.216	-54.377.454.834	-65.22
4.Giá vốn hàng bán	73.473.981.659	27.417.274.919	-46.056.706.740	-62.68
5.LN về BH và CCDV	9.898.014.391	1.577.266.297	-8.320.748.094	-84.06
6.DT hoạt động tài chính	2.202.945.277	2.007.735.755	-195.209.522	-8.86
7.Chi phí tài chính	6.026.689.778	1.109.512.591	-4.917.177.187	-81.59
8.Chi phí bán hàng	400.914.477	229.492.062	-171.422.415	-42.76
9.Chi phí QLDN	2.322.233.330	2.155.140.877	-167.092.453	-7.20
10.Lợi nhuận HĐSXKD	3.351.122.083	90.856.522	-3.260.265.561	-97.29
11.Thu nhập khác	70.658.542.699	3.618.281.716	-67.040.260.983	-94.88
12.Chi phí khác	70.802.865.301	3.137.876.977	-67.664.988.324	-95.57
13.Lợi nhuận khác	-144.322.602	480.404.739	624.727.341	432.9
14.Tổng lợi nhuận kế toán	3.206.799.481	571.261.261	-2.635.538.220	-82.19
15.Chi phí thuế TNDN hiện hành	897.903.855	114.682.272	-783.221.583	-87.23
16.Lợi nhuận sau thuế	2.308.895.626	456.578.989	-1.852.316.637	-80.23

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2009 so với năm 2008 ta có thể thấy rõ hầu hết tất cả các chỉ tiêu trong bảng đều giảm hơn thế nữa mức giảm lại rất lớn.Điều này cho thấy kết quả kinh doanh của công ty là kém hiệu quả hơn năm trước.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2008 là 83.921.549.350 đ nhưng sang đến cùng kỳ của năm 2009 doanh thu chỉ còn

28.994.541.216 đ, đã giảm 65.45% tức 54.927.008.134 đ .Nguyên nhân là do trong năm 2008 sản lượng tiêu thụ của Công ty tăng mạnh . Bên cạnh các hoạt động kinh doanh khác trong năm này Công ty đã đóng mới tàu đem lại doanh thu cao.Khoản thu này làm cho tổng doanh thu của công ty trong năm 2008 tăng cao hơn rất nhiều so với những năm trước đó, làm cho lợi nhuận cũng tăng cao.

Song sang đến năm 2009 cùng với sự khủng hoảng chung thì nhu cầu về đóng mới , sửa chữ tàu thủy giảm, các hoạt động kinh doanh dịch vụ khác của Công ty tăng tuy nhiên do trong năm này Công ty không sản xuất đóng mới và tiêu thụ thêm con tàu nào nên các chỉ tiêu như " giá vốn hàng bán", "chi phí" đều giảm mạnh.Doanh thu giảm kéo theo lợi nhuận giảm tương đối lớn.

Giá vốn hàng bán giảm mạnh từ 73.473.981.659 đ xuống còn 27.417.274.919 đ, đã giảm tương ứng là 62.68% .Vì giá vốn giảm dẫn đến lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 giảm 8.320.748.094đ tương ứng với 84.06% .Nguyên nhân là do trong năm 2008 Công ty nhận được nhiều hợp đồng kinh doanh dịch vụ ,đồng thời nhận đóng mới tàu nên phải mua sắm thêm nhiều nguyên liệu và máy móc thiết bị hiện đại để làm tăng chất lượng của sản phẩm.

Doanh thu hoạt động tài chính mặc dù đây là hoạt động mang tính chất trợ giúp,nó không ảnh hưởng lớn đến kết quả lợi nhuận của Công ty nhưng nó lại đóng góp một phần vào kết quả đó .Cuối năm 2008 chỉ tiêu này là 2.202.945.277 đ, năm 2009 là 2.155.140.877 đ.Đã giảm 195.209.522 đ tương ứng với tỷ lệ giảm là 8.86 % dẫn đến lợi nhuận trong kỳ của Công ty giảm.

Chi phí tài chính năm 2009 đều giảm đi rất nhiều so với năm 2008 ,cụ thể đã giảm 4.917.177.187 đ, tương ứng 81.59% .chi phí QLBH giảm 171.422.415 đ tương ứng với 42.76%. Nguyên nhân là do trong năm 2009 hoạt động SXKD của công ty giảm dẫn đến việc giảm các loại chi phí hoạt động khác.

Chi phí BH và Chi phí QLDN năm 2009 đều giảm so với cùng kỳ năm 2008, tuy nhiên tỷ lệ giảm này là không đáng kể 167.092.453 đ, tương ứng với tỷ lệ giảm là 7.2%. Bên cạnh đó công ty cũng chú trọng công tác đào tạo bồi dưỡng năng lực lãnh đạo,quản lý cho cán bộ công nhân viên.

Doanh thu thuần giảm,chi phí giảm dẫn đến lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm vô cùng lớn ,giảm tới 97.29%

Bên cạnh đó tất cả các nguồn thu chi khác của doanh nghiệp đều giảm cụ thể như :khoản thu nhập khác giảm 94.88%,chi phí khác giảm tới 95.57% .Do vậy lợi nhuận khác năm 2009 tăng so với năm 2008 là 624.727.341 đ tương ứng với tỷ lệ tăng là 432.87%.

Từ các kết quả trên cho thấy lợi nhuận sau thuế giảm 1.852.316.637 đ ,tương ứng với tỷ lệ giảm là 80.23%.

Nhận xét chung:

Hiệu quả SXKD của VIHACO năm 2009 nhìn chung chưa được hiệu quả như những năm trước.Các chỉ tiêu đều giảm một cách rõ rệt .Công ty cần có những biện pháp nâng cao hiệu quả SXKD trong những năm tiếp theo .Biện pháp khắc phục một số yếu kém như: các nguồn lực, sự biến động của các nguồn hàng đầu vào, tiết kiệm các chi phí… để tạo ra lợi nhuận ngày càng cao hơn nữa.

****Phân tích bảng cân đối kế toán***

Là đánh giá tổng quát cơ sở vật chất kỹ thuật,tiềm lực kinh tế của doanh nghiệp ở quá khứ,hiện tại và khả năng trong tương lai.Bảng CĐKT đánh giá năng lực kinh tế thực sự của tài sản doanh nghiệp hiện tại bằng cách tiến hành thẩm định giá trị kinh tế thực của khối tài sản doanh nghiệp đang nắm giữu và khả năng chuyển đổi nó .

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

Bảng 4 : Phân tích bảng cân đối kế toán

Năm 2009

ĐVT : đồng

TÀI SẢN	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền	%
A.Tài sản ngắn hạn	**74.382.231.955**	**78.599.919.017**	**4.217.687.062**	**5.67**
1.Tiền và các khoản tương đương tiền	519.254.953	1.288.084.510	768.829.557	148.06
2.Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0	0	0	
3.Các khoản phải thu NH	64.914.303.717	71.932.426.272	7.018.122.555	10.81
4.Hàng tồn kho	3.981.862.779	4.355.278.812	373.416.033	9.38
5.Tài sản ngắn hạn khác	4.966.810.506	1.024.129.423	-3.942.681.083	-79.38
B.Tài sản dài hạn	**60.736.609.263**	**78.988.658.034**	**18.252.048.771**	**30.05**
1.Các khoản phải thu dài hạn	0	0	0	
2.Tài sản cố định	28.578.652.209	43.701.597.731	15.122.945.522	52.92
3.Bất động sản đầu tư	0	0	0	
4.Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	31.829.940.000	34.741.840.000	2.911.900.000	9.15
5.Tài sản dài hạn khác	328.017.054	545.220.303	217.203.249	66.22
Tổng tài sản	**135.118.841.218**	**157.588.577.051**	**22.469.735.833**	**16.63**
NGUỒN VỐN				
A.Nợ phải trả	**40.175.597.167**	**38.952.016.578**	**-1.223.580.589**	**-3.04**
1.Nợ ngắn hạn	38.915.597.167	38.952.016.578	36.419.411	0.09
2.Nợ dài hạn	1.260.000.000	0	-1.260.000.000	
B.Nguồn vốn chủ sở hữu	**94.943.244.051**	**118.636.560.473**	**23.693.316.422**	**24.95**
1.Vốn chủ sở hữu	94.832.887.309	118.552.003.731	23.719.116.422	25.01
2.Nguồn kinh phí, quỹ khác	110.356.742	84.556.742	-25.800.000	-23.38
Tổng nguồn vốn	**135.118.841.218**	**157.588.577.051**	**22.469.735.833**	**16.63**

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán_VIHACO)

Nhận xét :

Qua bảng CĐKT ta thấy giá trị tổng tài sản của công ty năm 2009 tăng so với cùng kỳ năm 2008,cụ thể đã tăng 22.469.735.833 đồng tương ứng với

16.63%.Điều này cho thấy quy mô tổng tài sản của công ty đã tăng lên, mức tăng khá cao.

Tài sản ngắn hạn (TSNH) năm 2008 là 74.382.231.955 đồng ,năm 2009 đã tăng lên 78.599.919.017 đồng ,tăng 4.217.687.062 đồng chiếm 5.67%,mức tăng tương đối thấp so với các năm trước đó.TSNH năm 2009 có mức tăng thấp như vậy là do trong kỳ các chỉ tiêu như: hàng tồn kho tăng tiền 9.38 % tương ứng với 373.416.033 đồng,các khoản phải thu ngắn hạn cũng tăng với 10.81%.Hai chỉ tiêu trên đều có mức tăng nhẹ.Bên cạnh đó thì chỉ tiêu TSNH khác lại có mức giảm mạnh,giảm tới 3.942.681.083 đồng chiếm 79,38%.Mức giảm này ảnh hưởng lớn đến TSNH ,bởi lẽ có mức tăng cao nhất là chỉ tiêu " tiền mặt và các khoản tương đương tiền", tăng rất cao đến 148,06% so với cùng kỳ năm trước lại chỉ dừng lại ở con số là 768.829.557 đ-con số này chỉ chiếm chưa đến 20% so với mức giảm trên.

Điều này cho thấy công ty thu được một lượng tiền mặt tương đối lớn ,đảm bảo về khả năng thanh toán trong hoạt SXKD của mình.bên cạnh đó lượng hàng tồn kho và các khoản phải thu tăng không cao so với năm trước,đây là dấu hiệu cho thấy hoạt động SXKD có sự đình trệ hơn,hay nói một cách khác là nó bắt đầu kém hiệu quả hơn trước.=>việc tập trung vào kinh doanh trung ngắn hạn không còn mang lại lợi nhuận cao như những năm trước.

Tài sản dài hạn (TSDH): Khác với mức tăng của TSNH,ở phần TSDH năm ta có thể thấy mức tăng của nó là rất cao.Công ty đã tăng được 18.252.048.771 đ tương ứng với 30% so với cùng kỳ năm ngoái .mức tăng này chủ yếu là do sức tăng của TSCĐ tăng 52.92% ,có thể nói trong năm qua công ty đã chuyển sang đầu tư chủ yếu trong dài hạn, điều đó thể hiện ở số vốn đầu tư dài hạn đã tăng thêm 15.122.945.522 đ so với năm 2008. Các khoản chi phí cho TSDH khác cũng tăng vượt mức chiếm 104%,đầu tư tài chính trong dài hạn tăng 2.911.900.000 (tương ứng với 9.15%) .

Được như vậy là do công ty đã làm tốt công tác quản lý và sử dụng cũng như đầu tư tài sản một cách hợp lý.

Nợ phải trả (NPT): năm 2009 giảm so với năm 2008 là 3.5% tương đương

với 1.223.580.589 đồng ,nguyên nhân là do trong năm 2009 công ty không có bất kỳ một khoản nợ dài hạn nào(Do Công ty giảm đầu tư vào xây dựng cơ bản và tăng thêm vốn đàu tư của chủ sở hữu nhằm tăng thêm tính tự chủ cho doanh nhiệp) trong khi đó các khoản nợ trong ngắn hạn lại có mức tăng hầu như không đáng kể, chỉ chiếm có 9% tương ứng với 36.419.411 đ

Đó cũng chính là nguyên nhân làm tăng lượng tiền mặt của công ty (TSNH)

Nguồn vốn chủ sở hữu (NVCSH): Nguồn vốn chủ sở hữu của công ty năm 2008 là 94.943244.051đ, năm 2009 là 118.636.560.473đ tăng 23.693.316.422 đ ,tương ứng 24.96 %.NVCSH tăng lên do một phần là vốn CSH tăng khá cao (24.87%) chủ yếu là từ vốn của các cổ đông và một phần là do thặng dư vốn cổ phần mang lại.Bên cạnh đó ta cũng thấy sự giảm tương đối nhiều từ nguồn kinh phí và các quỹ khác,giảm tới 23.38% so với cùng kỳ năm trước.cho thấy rằng các khoản tiền đầu tư cho các quỹ khen thưởng giảm hẳn. Nguyên nhân là do trong năm Công ty không tuyển dụng thêm nhiều lao động nên sự giảm xuống của quỹ này là điều tất yếu. Nó biểu hiện một phần nguyên nhân từ các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

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

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

2.2.1. Phân tích các chỉ tiêu tổng quát (ROS)

Các chỉ số sinh lợi luôn được các nhà quản trị tài chính quan tâm .Chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 1 kỳ nhất định ,là đáp số sau cùng của hoạt động kinh doanh và còn là luận cứ quan trọng để các nhà hoạch định đưa ra các quyết định tài chính trong tương lai.

a) Khả năng sinh lời so với doanh thu (Lợi nhuận biên) ROS

Bảng 5 : Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

ĐVT : Lần

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế /doanh thu	Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	0.028	0.016

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Qua bảng trên ta có thể thấy Công ty làm ăn có lãi ,công ty đã có biện pháp cắt giảm những khoản chi phí không cần thiết .Tuy nhiên mức doanh lợi doanh thu này chưa cao so với quy mô của công ty .

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2009 giảm so với cùng kỳ năm 2008,cụ thể là giảm 12%.điều này chứng tỏ đầu kỳ cuws100 đ tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được 0.028 đồng lợi nhuận sau thuế ,đến cuối kỳ cứ 100 đ doanh thu tham gi vào kinh doanh tạo ra được 0.016 đ lợi nhuận sau thuế

b) Khả năng sinh lời của tài sản (ROA)

Bảng 6 : Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên tài sản

ĐVT : Lần

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009
Tỷ suất lợi nhuận /tài sản	LNTT và lãi vay / TS bình quân	0.066	0.011

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Ta thấy tỉ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2008 là 0.066 đ,năm 2009 chỉ còn rất nhỏ là 0.011 đ, giảm rất nhiều so với cùng kỳ năm trước.Ở thời kỳ đầu

năm 2009 cứ 100đ giá trị tài sản tham gia vào sản xuất kinh doanh tạo ra được 6.6 đ lợi nhuận ,cuối năm 100đ tham gia vào kinh doanh chỉ tạo ra được 1.1 đ lợi nhuận .Tỷ suất này là không cao song lại là tình trạng chung của các công ty hiện nay.Như vậy so với năm trước thì năm 2009 là năm làm ăn kém hiệu quả của công ty.Lợi nhuận đã giảm đi rất nhiều chỉ bằng 20% lợi nhuận của năm trước.(tương ứng :456.578.989 đ).Nguyên nhân là do tài sản bình quân tăng trong khi đó lợi nhuận lại giảm.

Từ đó doanh nghiệp cần đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn vốn kinh doanh một cách hiệu quả nhất .

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

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

Bảng 7 : Chỉ số về tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn chủ sở hữu

ĐVT : Lần

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế /VCSH	Lợi nhuận sau thuế VCSH bình quân	0.046	0.004

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Ta thấy tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn chủ sở hữu năm 2008 là 0.046 đ,năm 2009 chỉ đạt 0.004 đ đã giảm rất mạnh so với năm trước đó.Nghĩa là cứ

100 đ vốn chủ sở hữu tham gia vào SXKD thì sẽ tạo ra 4.6 đ lợi nhuận sau thuế năm 2008 nhưng chỉ còn 0.4đ lợi nhuận sau thuế ở năm 2009.Điều này cho thấy doanh nghiệp đã không sử dụng hiệu quả nguồn vốn chủ sở hữu vào chính hoạt động SXKD trong doanh nghiệp mình.

Nguyên nhân là do việc kinh doanh của công ty gặp nhiều khó khăn(dẫn đến lợi nhuận giảm) .Do vậy trong năm vừa qua công ty đã tăng nguồn vào kinh doanh nhằm mở rộng quy mô doanh nghiệp giúp doanh nghiệp nhanh chóng ổn định đi vào sản xuất hiệu quả hơn trong những năm tiếp theo.

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

a. Phân tích cơ cấu và chất lượng lao động

Bảng 8 : Cơ cấu lao động trong công ty

Đơn vị : Người

Tên các đơn vị	Năm	
	Nam	Nữ
Văn phòng công ty,LĐ gián tiếp	15	25
Trực tiếp sản xuất	41	5
Cộng	56	30
	86	

(Nguồn: Phòng nhân chính _VIHACO)

Bảng 9 : Trình độ lao động của công ty

STT	Cơ cấu nhân sự	Số lượng	Trình độ chuyên môn
1	Ban giám đốc	2	ĐH kinh tế, kỹ thuật
2	Tham mưu,hỗ trợ quản lý KD	6	ĐH kinh tế,Tài chính
3	SX KD thiết bị hàng hải /đóng tàu	10	CĐ, ĐH kinh tế, kỹ thuật
4	Nghiên cứu CN thiết bị hàng hải /đóng tàu	22	Cao học ,ĐH kỹ thuật
5	Bộ phận SX	46	TC,ĐH kinh tế,Kỹ thuật
Tổng cộng		86	

(Nguồn: Phòng nhân chính_VIHACO)

Nhận xét :

Từ năm 2003-2007 ,tổng số lượng động của công ty là 57 nhân viên.Cụ thể sản xuất là 39 lao động chiếm (68.42%) trong đó cán bộ chuyên môn là 4 lao động,lĩnh vực kinh doanh là 18 tương ứng với (41.58%),cán bộ chuyên môn là 15 lao động.Từ đó cho đến nay hoạt động kinh doanh của công ty không ngừng phát triển ,đã mở rộng cả về quy mô cũng như số lượng cán bộ lao động .Tổng số lượng lao động hiện tại của công ty là 86 lao động đã tăng 50.88% tương ứng với 29 lao động có trình độ ngày càng cao đáp ứng yêu cầu về công việc trong công ty.

Lực lượng lao động trong công ty chủ yếu chia làm 3 lĩnh vực chính,đó là lĩnh vực trực tiếp sản xuất , lĩnh vực kinh doanh thương mại và dịch vụ:

+ Lĩnh vực trực tiếp sản xuất gồm có 46 lao động ,chiếm 53.49 %

+ lĩnh vực văn phòng gồm có : 40 lao động, chiếm 46.51%

Tỷ lệ trên khá phù hợp với một công ty phần lớn là kỹ thuật cần một lượng lớn công nhân ,lao động trực tiếp để sản xuất ,sửa và đóng tàu.

Bên cạnh đó số lượng nam công nhân của công ty lại khá lớn ,gấp 1,83 lần số lượng lao động là nữ giới .tỷ lệ này tương đối phù hợp với một công ty có bề dày chuyên về kỹ thuật, lao động nữ chủ yếu công tác tại các phòng như hành chính,kế toán ,kinh doanh …còn lao động nam chủ yếu công tác tại các phân xưởng sản xuất của công ty

b. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển đều phải đặt vấn đề con người - lao động lên hàng đầu, phải có chiến lược, phương hướng, chính sách sử dụng nguồn nhân lực một cách hữu hiệu để đạt kết quả cao nhất. Có thể nói lao động là một 1 trong 3 yếu tố quan trọng nhất của quá trình sản xuất kinh doanh ,là yếu tố mang tính quyết định .Dù trang thiết bị máy móc ,phương tiện vận tải có hiện đại đến đâu cũng không thể tự bản thân nó của cải được mà còn có sự tác động của con người để có thể biến đổi đầu vào thành đầu ra .

Sử dụng tốt nguồn lao động là biểu hiện trên các mặt về số lượng thời gian lao động .Đó là yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm ,giảm chi phí sản xuất ,hạ giá thành sản phẩm ,tăng lợi nhuận.

Để đánh giá được hiệu quả sử dụng lao đông trong doanh nghiệp ta đi phân tích bảng chỉ tiêu sau:

Bảng 10: Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Tổng số lao động	Người	85	86	1	1.2
2	DTT	Đồng	83,371,996,050	28,994,541,216	(54,377,454,834)	-65
3	LNST	Đồng	2,308,895,626	456,578,989	(1,852,316,637)	-80
4	Doanh thu bình quân 1 LĐ (2/1)	Đồng/ người	980,847,012	337,145,828	(643,701,184)	-66
5	Sức sinh lời 1 LĐ (3/1)	Đồng/ người	27,163,478	5,309,058	(21,854,420)	-80

(Nguồn : Phòng nhân chính _VIHACO)

Nhận xét :

Qua bảng trên ta thấy năm 2008 là một năm rất thành công của công ty.Không chỉ đạt được mức doanh thu và lợi nhuận cao vượt bậc mà mức doanh thu bình quân và sức sinh lời của lao động cũng rất cao.

Cụ thể doanh thu bình quân đạt 980.847.012 đ/Người, sức sinh lời 1 lao động đạt 27.163.478 đ/Người .Cho thấy hiệu quả mà công ty đạt được là rất lớn ,nó thể hiện trình độ quản lý bộ máy doanh nghiệp rất tốt. Chính vì vậy trong những năm qua nhờ việc phân tích đánh giá sát sao hợp lý về vấn đề nhân sự mà Công ty đã bố trí ,quản lý và sử dụng lao động một cách rất hiệu quả làm tăng tài sản cố định sau mỗi chu kỳ kinh doanh.

Số lượng lao động của Công ty so với năm 2008 tuy có tăng nhưng mức tăng không đáng kể chỉ chiếm 1.2 %.Điều này cho thấy trong năm 2009 khi mà tình hình kinh doanh không đem lại kết quả tốt như những năm trước đó thì Công ty hạn chế tuyển mới lao động.Đây được xem là động thái cắt giảm các khoản chi phí quản lý (Do các hoạt động kinh doanh dịch vụ ít đi). Điều này thể hiện ở chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận đạt được trong năm 2009.

Doanh thu bình quân 1 lao động của công ty cũng đã giảm theo ,cụ thể đã giảm 643.701.184 đ /Người tương ứng với 66 %.Nguyên nhân là do tốc độ giảm của doanh thu quá lớn (chiếm 65%) trong khi tốc độ tăng của lao động lại quá nhỏ(chỉ chiếm 1.2%).Làm cho sức sinh lời giảm tới 80% tức là giảm 21.854.420 đ/Người .Từ đó cho thấy công ty đã sử dụng nguồn nhân lực chưa hiệu quả.

Cùng với sự biến động không ngừng của thị trường trong nước cũng như trên thế giới .Công ty cần phải luôn đổi mới cách thức quản lý ,Cơ cấu quản lý bộ máy làm việc trong công ty cần phải được chuyên môn hóa tới từng bộ phận một cách cụ thể.

Đồng thời có biện pháp khuyến khích cán bộ công nhân viên trong Công ty có tinh thần trách nhiệm ,tích cực trong lao động ,tạo được hiệu quả tốt nhất .

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

2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí SXKD là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ kinh doanh để tạo ra kết quả hữu ích cho doanh nghiệp.Các doanh nghiệp phải sử dụng sao cho đúng và hợp lý nhất.

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

Qua bảng phân tích một số chỉ tiêu chi phí dưới đây ta có thể thấy được rõ hơn về tình hình sử dụng chi phí của Công ty Cổ phần công nghiệp Việt Hoàng trong 2 năm 2008-2009 .

Bảng 11: Phân tích hiệu quả của chi phí

ĐVT :Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	Giá vốn	73,473,981,659	27,417,274,919	(46,056,706,740)	-62.68
2	Chi phí tài chính	6,026,689,778	1,109,512,591	(4,917,177,187)	-81.59
3	Chi phí BH và QLDN	2,723,147,807	2,384,632,939	(338,514,868)	-12.43
4	Tổng chi phí	82,223,819,244	30,911,420,449	(51,312,398,795)	-62.41
5	Doanh thu thuần	83,371,996,050	28,994,541,216	(54,377,454,834)	-65.22
6	Lợi nhuận (5-4)	1,148,176,806	(1,916,879,233)	(3,065,056,039)	-266.9
7	Hiệu quả sử dụng chi phí (5/4)	1.014	0.938	-0.08	-7.49
8	Tỷ suất LN/chi phí (6/4)	0.014	-0.062	-0.076	-7.60

(Nguồn Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét:

Qua bảng trên ta thấy hầu hết các chỉ tiêu chi phí năm 2009 đều giảm so với cùng kỳ năm 2008,cụ thể như sau:

- Giá vốn hàng bán : đã giảm từ 73,473,981,659 đ năm 2008 xuống còn 27.417.274.919 đ năm 2009.

-Chi phí tài chính giảm mạnh, giảm tới 4.917.177.187đ ứng với 81.5 %

-Chi phí bán hàng và chi phí QLDN cũng giảm nhẹ. Năm 2008 là 2.723.147.807 đ đến năm 2009 giảm xuống còn 2.384.632.939 đ, đã giảm 338.514.868 đ tương ứng với tỷ lệ giảm là 12.4 %.

=> Điều này dẫn đến tổng chi phí năm 2009 giảm xuống rất nhiều so với năm 2008 ,cụ thế đã giảm 52.312.398.795 đ tương ứng với 62.4 %.Tuy nhiên mức độ giảm của doanh thu cao hơn mức giảm của chi phí là 2.81 % Nguyên nhân là do trong năm 2009 các hoạt động kinh doanh ,dịch vụ và đóng mới tàu của Công ty không hiệu quả =>Cắt giảm các khoản chi phí chi cho các hoạt động kéo theo doanh thu giảm.

Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2009 so với năm 2008 giảm nhẹ ,giảm 7.45 % cho thấy hiệu quả chi phí bỏ ra chưa cao .Cụ thể

Năm 2008 cứ 1 đồng chi phí đưa vào hoạt động kinh doanh thì đem lại 1,014 đồng doanh thu .Đến năm 2009 cứ 1 đồng chi phí đưa vào sản xuất kinh doanh chỉ đem lại 0.938 đồng doanh thu .Chỉ tiêu này giảm là do giá vốn và các khoản chi phí hoạt động khác giảm.

Điều này cho thấy Công ty đã áp dụng tốt chính sách cắt giảm các loại chi phí đầu vào (Do lạm phát ngày càng gia tăng mà chi phí cho đóng mới tàu lại rất lớn).Tuy nhiên hiệu quả lợi nhuận mang lại chưa cao.

Công ty cần có các biện pháp năng cao hiệu quả kinh doanh sao cho vừa cắt giảm chi phí 1 cách hợp lý vừa đem lại lợi nhuận cao .

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí: Chỉ tiêu này cho thấy năm 2008 cứ 1 đồng chi phí đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu được 0,014 đồng lợi nhuận .

Còn trong năm 2009 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 0,062 đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này giảm so với cuối năm 2008 là 0,076 đồng, tương ứng với tỷ

lệ là 7.6%.

Nguyên nhân có sự giảm xuống này là do LNST cuối năm 2009 đã giảm 1.852.316.637.đ tương ứng với 80.23 % so với cuối năm 2008 và tổng chi phí cũng giảm 62.41 % đã làm cho tỷ suất lợi nhuận chi phí giảm.

Mức giảm này tuy chưa thật sự cao nhưng cũng thể hiện hiệu quả sử dụng chi phí để làm tăng lợi nhuận của Công ty là chưa tốt. Doanh nghiệp cần tìm mọi biện pháp để hạ thấp tỷ suất chi phí của doanh nghiệp mình nhằm đưa đến tỷ suất lợi nhuận cao hơn.

Từ những phân tích ở trên ta thấy hiệu quả sử dụng chi phí và Tỷ suất lợi nhuận chi phí của Công ty qua có xu hướng giảm xuống, tuy mức giảm là không đáng kể nhưng cũng cho thấy Công ty sử dụng chi phí vào kinh doanh là chưa hợp lý dẫn đến LNST giảm mạnh so với năm trước . Tuy nhiên muốn nâng cao hơn nữa hiệu quả SXKD trong thời gian tới thì Công ty cần phải thực hiện việc quản lý chi phí của mình sao cho có hiệu quả hơn nữa.

2.2.4.Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Bảng 12 : bảng phân tích các chỉ số về cơ cấu tài sản và nguồn vốn

STT	Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					+-	%
1	Hệ số nợ (%)	Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	0.30	0.25	-0.05	-17
2	Tỷ suất tự tài trợ (%)	Nguồn vốn CSH / Nợ ngắn hạn	0.70	0.75	0.05	7
3	Tỷ suất dầu tư TSNH (%)	Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	0.55	0.50	-0.05	-9
4	Tỷ suất đầu tư TSDH (%)	Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	0.45	0.50	0.05	12

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Qua bảng trên ta thấy hệ số nợ của công ty năm 2008 tăng lên 0.3.Song đến năm 2009 hệ số nợ giảm xuống còn 0.25,cụ thể là đã giảm 5%.Số liệu này cho thấy vào đầu năm 2009 cứ 100 đ vốn công ty sử dụng thì có 30 đồng đi vay ,vào cuối năm 2009 cứ 100đ vốn sử dụng thì có 25 đồng vốn đi vay .Chứng tỏ sự phụ thuộc của cong ty với chủ nợ dã gảm xuống đáng kể .hệ số này cho thấy năm 2009 hoạt động SXKD của công ty đã giảm xuống rõ rệt ,các hợp đồng với bạn hàng ngày càng ít do vậy công ty cần ít nguồn vốn hơn .Mặc dù hệ số này giảm xong nó đảm bảo tránh những rủi ro cho công ty về mặt tài chính.sự phụ thuộc này giảm cũng chịu ảnh hưởng bởi chỉ tiêu nguồn vốn chủ sở hữu.

Cụ thể là: tỷ suất tự tài trợ năm 2008 là 0.7%,năm 2009 là 0.75 %,chỉ số này qua các năm đều tăng và thường lớn hơn 50%, như vậy chứng tỏ mức độ phụ thuộc của công ty về vốn kinh doanh là không cao.Công ty hầu như không phải chịu sức ép quá lớn về các khoản nợ vay.

=>Chủ động được về nguồn vốn kinh doanh.

Tỷ suất đầu tư vào dài hạn năm 2008 của công ty là 45%,năm 2009 là 50%,tăng 5%.Đầu tư vào TSNH năm 2008 là 0.55 ,năm 2009 là 0.5,tức là đã giảm đi 5%.Chứng tỏ trong năm 2009 công ty đã giảm việc đầu tư vào ngắn hạn và chú trọng đầu tư trong dài hạn (TSCĐ) hơn ,mua sắm trang thiết bị máy móc cho mình nhằm nâng cao hiệu quả SXKD.

2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là toàn bộ tài sản của doanh nghiệp được biểu hiện bằng tiền ,ứng với 2 loại tài sản ta có 2 loại vốn:Vốn cố định và vốn lưu động. Trong quá trình sản xuất kinh doanh ,vốn là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng trong quá trình tạo ra sản phẩm .Vốn tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh,nâng cao hiệu quả kinh tế thông qua việc áp dụng máy móc khoa học kỹ thuật tiên tiến vào trong sản xuất.

Ngoài ra nó còn đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động nhịp nhàng và liên tục .Từ đó tạo được mục tiêu cuối cùng là tạo ra lợi nhuận tối đa cho doanh

nghiệp .Do đó việc sử dụng hợp lý nguồn vốn kinh doanh nhằm đem lại hiệu quả cao nhất luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp quan tâm hàng đầu.

Vì vậy để thấy được hiệu quả sinh lời mà từ đồng vốn mà doanh nghiệp bỏ ra ,chúng ta hãy đi phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 13 : Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

ĐVT : Đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	Doanh thu thuần	83,371,996,050	28,994,541,216	(54,377,454,834)	-65
2	Lợi nhuận sau thuế	2,308,895,626	456,578,989	(1,852,316,637)	-80
3	VKD bình quân	149,891,461,020	146,353,709,135	(3,537,751,886)	-2
4	Sức sx của VKD (1/3)	0.556	0.198	-0.358	-64
5	Sức sinh lời của VKD(2/3)	0.015	0.003	-0.012	-80
6	Tỷ suất doanh lợi doanh thu (2/1)	0.028	0.016	-0.012	-43

(Nguồn :Phòng tài chính kế toán_VIHACO)

Nhận xét:

Nhìn vào bảng trên ta thấy sức sản xuất của vốn kinh doanh giảm ,cụ thể năm 2008 cứ 1 đồng vốn kinh doanh đem lại 0.556 đồng doanh thu ,đến năm 2009 cứ 1 đồng vốn bỏ ra chỉ đem lại 0.198 đồng doanh thu.Đã giảm đi 0.358 đồng tương ứng với 64%.Điều này chứng tỏ trong năm 2009 Công ty sử dụng đồng vốn kinh doanh là chưa tốt ,chưa hợp lý .

Nguyên nhân là do trong năm 2009 tình hình kinh doanh của Công ty không mấy khả quan ,Công ty ký kết được ít đơn đặt hàng hơn so với những năm trước.Thêm vào đó là do khủng hoảng kinh tế kéo theo sự gia tăng của lạm phát đẩy giá nguyên vật liệu đầu vào lên cao .

Ngành đóng tàu trong nước gặp nhiều khó khăn nhất là đối với các công ty thành viên nhỏ.Do đó làm cho doanh thu thuần của Công ty giảm hơn 54 tỷ đồng tương ứng với 65%. Mức biến động rất lớn chỉ trong 1 năm, điều đáng nói

là lượng vốn kinh doanh mà Công ty bỏ vào kinh doanh trong năm 2009 lại rất cao, tuy có giảm song mức giảm lại không đáng kể 3,537,751,886 đ.Chỉ chiếm 2 % So với cùng kỳ năm 2008.

Doanh thu giảm mạnh kéo theo lợi nhuận của Công ty cũng giảm tới 80%. Điều này cho thấy việc sử dụng vốn của công ty trong năm 2009 kém hiệu quả hơn năm trước rất nhiều.Cụ thể là sức sinh lời của vốn kinh doanh năm 2009 đã giảm 1.2 lần ,tương đương giảm 80 % so với năm 2008. Mức doanh lợi doanh thu giảm 0.012 đồng tương ứng với 43 % so với năm 2008.

Qua những chỉ tiêu phân tích sơ bộ ở trên có thể thấy rằng tình hình sử dụng vốn để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2009 chưa tốt so với cùng kỳ năm trước. Hiệu suất sử dụng vốn của công ty còn thấp,doanh lợi doanh thu cũng không cao. Vấn đề đặt ra là công ty phải đưa ra những biện pháp thích hợp để tăng lợi nhuận, nâng cao khả năng sinh lời của đồng vốn.

2.2.6.Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Bảng 14 : Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Tiền	Đ	519,254,953	1,288,084,510	768,829,557	148
2	Các KPT NH	Đ	64,914,303,717	71,932,426,272	7,018,122,555	11
3	Hàng tồn kho	Đ	3,981,862,779	4,355,278,812	373,416,033	9
4	TSNH khác	Đ	4,966,810,506	1,024,129,423	-3,942,681,083	-79
5	Tổng TSNH	Đ	74,382,231,955	78,599,919,017	4,217,687,062	6
6	VLĐ bq	Đ	60,889,236,135	76,491,075,486	15,601,839,351	0.26
7	DTT	Đ	83,371,996,050	28,994,541,216	-54,377,454,834	-65
8	LNST	Đ	2,308,895,626	456,578,989	-1,852,316,637	-80
9	Các KPT bq	Đ	32,457,151,859	68,423,364,995	35,966,213,136	111
10	Hệ số đảm nhiệm VLĐ (6/7)	Lần	0.730	2.64	1.91	261
11	Sức sinh lời của VLĐ (8/6)	Lần	0.038	0.006	-0.032	-84.3

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Qua bảng trên ta thấy chỉ tiêu tổng TSNH năm 2009 tăng ,tuy mức tăng còn nhỏ chỉ chiếm 6% so với cùng kỳ năm 2008.Điều này cho thấy tài sản của doanh nghiệp được mở rộng.Do đó doanh nghiệp có điều kiện để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.Chỉ tiêu này tăng lên là do vốn bằng tiền có xu hướng tăng đáng kể cả về số tiền lẫn tỷ trọng . Năm 2008 là 519,254,953 đ đến năm 2009 đã đạt 1,288,084,510 đ tức là đã tăng 148 %, tương ứng với 768,829,557đ.

Nguyên nhân chủ yếu là do ảnh hưởng từ thay đổi tỷ giá hối đoái qui đổi ngoại tệ.Đây là dấu hiệu đáng mừng đối với công ty,cho thấy khả năng thanh toán tiền mặt của doanh nghiệp là khá cao.Các khoản phải thu có xu hướng tăng lên đáng kể 7,018,122,555 đ tương ứng với 111%.Doanh nghiệp cũng cần xem xét lại vì sẽ ảnh hưởng không tốt tới việc sử dụng đồng vốn kinh doanh.

Hàng tồn kho có xu hướng tăng nhẹ chỉ tăng 9% so với cùng kỳ 2008 (tức 373,416,033 đ) tuy nhiên doanh nghiệp cần có giải pháp xúc tiến nhanh quá trình tiêu thụ để giảm được những chi phí có liên quan.Hầu hết các chỉ tiêu đều có xu hướng tăng ,tuy nhiên chỉ tiêu TSNH khác lại có mức giảm rất lớn, giảm tới 79 % so với cùng kỳ năm 2008 (tức 3,942,681,083 đ) là do doanh nghiệp bị giảm các khoản thu từ việc bán các công cụ nợ của các đơn vị khác giảm.TSNH tăng 4,217,687,062 đ dẫn đến tổng VLĐ bình quân tăng 26 % tương đương với 17.050.096.769 đ.

Sự sụt giảm của doanh thu dẫn đến hệ số đảm nhiệm tăng cao, để tạo ra được 1 đồng doanh thu thì cần 0,73 đồng vốn lưu động năm 2008.Chỉ số này nhỏ hơn 1 chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của công ty năm 2008 là khá cao, tiết kiệm được nhiều vốn .Sang đến năm 2009 hiệu quả sử dụng vốn lưu động ngày càng kém ,để tạo ra 1 đồng doanh thu thuần công ty phải sử dụng tới 2,64 đ vốn lưu động, tăng 1,91 đ tương ứng với 261 %.Điều này dẫn đến khả năng sinh lời của VLĐ giảm đi rất nhiều ,giảm tới 84.3 %.

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

Bảng 15 : Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng VC Đ và TSC Đ

ĐVT :Đồng

2	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	Doanh thu thuần	83,371,996,050	28,994,541,216	(54,377,454,834)	-65
2	VCĐ bình quân	54,180,330,922	36,140,124,970	(18,040,205,952)	-33
3	Lợi nhuận sau thuế	3,206,799,481	571,261,261	(2,635,538,220)	-82
4	Nguyên giá bq TSCĐ	62,536,416,673	62,768,918,751	232,502,078	0.4
5	Hiệu suất sử dụng VCĐ (1/2)	1.539	0.802	-0.737	-48
6	Tỷ suất lợi nhuận VCĐ (3/2)	0.043	0.013	-0.030	-70
7	Hiệu suất sử dụng TSCĐ (1/4)	1.333	0.462	-0.871	-65
8	Sức sinh lời của TSCĐ (3/4)	0.037	0.007	-0.030	-80
9	Suất hao phí TSCĐ (4/1)	0.750	2.165	1.415	189

(Nguồn : Phòng kế toán tài chính_VIHACO)

Nhận xét :

Thông qua bảng trên ta thấy hiệu suất sử dụng tài sản cố định của Công ty trong 2 năm qua đã giảm xuống rõ rệt.Cụ thể

Cuối năm 2008 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ mang lại 1.33 đồng doanh thu thuần.Đến cuối năm 2009 ,tỷ lệ này đã giảm xuống chỉ còn 0.46 đồng doanh thu .Như vây sức sản xuất của tài sản cố định cuối năm 2009 giảm xuống rất nhiều so với năm 2008 (0.871 đồng tương ứng với tỷ lệ là 65 %).Nguyên nhân là do doanh thu thuần trong năm 2009 đã giảm tới 65 % trong khi nguyên giá tài sản cố định bình quân tăng ,tuy mức tăng là không đáng kể (4%).

Sức sinh lời của tài sản cố định năm 2008, cứ 1 đ nguyên giá bình quân tài

sản cố định đem lại 0.037 đ lợi nhuận sau thuế, sang năm 2009 chỉ còn 0.007 đ.Đã giảm rất nhiều tới 80% (tương ứng với 0.03 đ).Cho thấy rằng TSCĐ của Công ty hoạt động vẫn chưa hiệu quả hay nói 1 cách khác là nó hoạt động kém hiệu quả hơn so với năm 2008 rất nhiều.

Điều này cho thấy công ty vẫn không ngừng đầu tư nâng cấp tài sản cố định song mức đầu tư chưa cao,bên cạnh đó vẫn khai thác triệt để các phương tiện máy móc thiết bị cũ. Hầu hết các loại máy móc thiết bị ,phương tiện vận tải và thiết bị quản lý của công ty đã qua 1 quá trình sử dụng khá lâu do vậy hiệu quả kinh tế mà nó mang lại là không cao .Điều này cũng chứng tỏ Công ty quản lý và sử dụng TSCĐ chưa tốt .Công ty cần có biện pháp phát triển nguồn lực này trong tương lai nhằm tạo thế mạnh giúp công ty ngày càng phát triển.

Về vốn cố đinh ,năm 2008 hiệu suất sử dụng vốn cố định của công ty là 1.54 đ, năm 2009 là 0.8 đ đã giảm xuống gần 1 nửa so với cùng kỳ năm trước .Nguyên nhân là do cả 2 chỉ tiêu doanh thu thuần và vốn cố định bình quân đều giảm với con số rất lớn.Tuy nhiên mức giảm của vốn cố định nhỏ hơn rất nhiều so với mức giảm của doanh thu ,làm cho hiệu suất sử dụng vốn cố định của công ty giảm xuống rõ rệt .

Thêm nữa là chính sách sử dụng TSCĐ của công ty chưa được hợp lý do vậy hiệu quả mang lại còn thấp chưa cao .Những hao phí trong việc sử dụng TSCĐ còn nhiều .Cụ thể nhìn vào bảng trên ta thấy tỷ suất hao phí TSCĐ đã tăng 1.415 đ tương ứng với tỷ lệ tăng 189%. Tỷ lệ tăng là vô cùng lớn , điều này cho thấy là để tạo ra 1 đ doanh thu công ty cần tới 2.165 đ nguyên giá TSCĐ bình quân.Công ty cần có những chính sách ,biện pháp làm giảm tỷ lệ trên nhằm góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh .

Qua việc phân tích trên cho thấy trình độ quản lý và đầu tư nguồn vốn cố định của công ty vào các hoạt động kinh doanh thường xuyên là ít hiệu quả .Song đây cũng là tình trạng chung của các doanh nghiệp hiện nay khi mà nền kinh tế vừa trải qua thời kỳ rất khó khăn.Do vậy công ty cần làm tốt hơn nữa để việc sử dụng nguồn vốn của mình đạt hiệu quả cao.

2.2.8.Các hệ số về khả năng thanh toán

Bảng 16 : Bảng phân tích các chỉ số về khả năng thanh toán

ĐVT :Đồng

STT	Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Hệ số thanh toán tổng quát	Tổng tài sản / Tổng nợ phải trả	3.36	4.05	0.68	20
2	Hệ số thanh toán hiện thời	Tài sản ngắn hạn / Nợ ngắn hạn	1.91	2.02	0.11	6
3	Hệ số thanh toán nhanh	TSNH- Hàng tồn kho / Nợ ngắn hạn	1.81	1.91	0.10	5

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Hệ số thanh toán tổng quát:

Qua bảng trên ta thấy hệ số thanh toán tổng quát của công ty trong 2 năm 2008 và 2009 đều lớn hơn 1 ,không những thế tỷ lệ lại rất lớn từ 3,36-4.05,chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty là rất cao.Cụ thể là ,vào đầu năm 2008 cứ 1 đ nợ được đảm bảo bằng 3.36 đ tài sản, sang năm 2009 là 4.05 đ.Như vậy hệ số khả năng thanh toán nợ của công ty năm 2009 cao hơn năm trước 0.68 đ tương ứng vơi mức tăng là 20 %.Điều này chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty có xu hướng tăng lên (20%)là do :

+ Tài sản ngắn hạn năm 2009 tăng cao hơn năm 2008 tăng 5.76 % trong khi đó nợ phải trả lại có xu hướng giảm (3.05%).

=> Chỉ tiêu này ở cả 2 năm đều lớn hơn 1 rất nhiều chứng tỏ khả năng thanh toán của công ty là rất tốt .Công ty đã chứng minh được thực lực tài chính của mình trong việc thanh toán .

**** Hệ số thanh toán hiện thời:***

Thông qua bảng trên ta thấy 1 đ nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1.91 đ TSNH trong năm 2008 và 2.02 đ trong năm 2009.Như vậy hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của công ty tăng cao hơn so với cùng kỳ năm trước là 11 đ tương ứng

với 6 %.Nguyên nhân là do TSNH của công ty trong năm 2009 tăng 5.76 % trong khi nợ ngắn hạn có mức tăng không đáng kể (0.9%).

**** Hệ số thanh toán nhanh*** :

Hệ số thanh toán nhanh của công ty cũng tăng cao hơn so với cùng kỳ năm trước (tăng 5%).Chỉ tiêu này ở cả 2 năm đều lớn hơn 1 ,cho thấy tình hình thanh toán nợ của công ty là rất khả quan .

Qua những phân tích ở trên ta thấy rằng khả năng thanh toán nợ của công ty nhìn chung ở tất cả các chỉ tiêu đều rất tốt .Điều này chứng tỏ lượng tiền mặt là khá cao so với yêu cầu .Đây cũng là ưu điểm của công ty vì tuy là công ty thành viên trực thuộc công ty đóng tàu Nam Triệu song lại là đơn vị hạch toán độc lập.Do vậy không bị phụ thuộc quá nhiều từ các nguồn vốn tài trợ từ phía tổng công ty .Điều này giúp công ty có hoạch định cũng như chiến lược phát triển riêng.

2.2.9.Các chỉ số về hoạt động

1.Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho

Bảng 17 : Bảng các chỉ số vòng quay hàng tôn kho

STT	Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Số vòng quay HTK (vòng)	Giá vốn hàng bán / HTK bình quân	13.08	6.58	-6.50	-49.7
2	Số ngày một ngày vòng quay HTK (ngày)	Số ngày trong kỳ / Số vòng quay HTK	27.52	54.74	27.21	98.9

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Thông qua bảng trên ta thấy số vòng quay hàng tồn kho 2008 là 13.08 vòng ,năm 2009 là 6.58 vòng ,giảm 6.5 vòng.Như vậy số vòng quay hàng tồn kho giảm làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho tăng gấp 2 lần, từ 27.52 (ngày) lên đến 54.74 (ngày).Nguyên nhân là do giá vố hàng bán giảm mạnh trong khi đó lượng hàng tồn kho lại tăng lên.Tuy nhiên lượng tăng của hàng tồn kho lại khá nhỏ chưa đến 10% trong khi mức giảm của giá vốn lại quá lớn .

Hàng tồn kho tăng lên là do công ty mua nhiều nguyên vật liệu để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh cho năm sau để tránh tình trạng tăng giá nguyên –nhiên vật liệu trên thị trường.Một yếu tố nữa xuất phát từ đặc thù của ngành ,Công ty hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất và sửa chữa tàu biển nên nhu cầu về nguyên vật liệu là rất lớn.

Hàng tồn kho của công ty còn tồn đọng nhiều,khả năng giải phóng hàng tồn kho của Công ty chậm hơn các năm trước rất nhiều.Do vậy cần có các biện pháp đẩy nhanh quá trình này hơn nữa tránh tình trạng hàng hóa ứ đọng gây khó khăn về vốn ,làm tăng chi phí bảo quản hàng hóa.

2. Số vòng quay và số ngày một vòng quay các khoản phải thu

Bảng 18 : Số vòng quay các khoản phải thu

STT	Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Vòng quay các KPT (vòng)	Doanh thu thuần / Các KPT bình quân	1.73	0.42	-1.30	-75.4
2	Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	360 ngày / Vòng quay các KPT	208.62	849.55	640.93	307.2

(Nguồn :Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Số vòng quay các khoản phải thu năm 2008 là 1.73 vòng, năm 2009 là 0.42 vòng ,đã giảm 1.31 vòng .Như vậy vòng quay các khoản phải thu giảm làm cho kỳ thu tiền bình quân tăng từ 208.62 ngày lên đến 849.55 ngày ,tăng 641 ngày .Điều này cho thấy các khoản phải thu của công ty chậm hơn rất nhiều so với năm trước.

Công ty cần có những giải pháp hợp lý nhằm làm giảm các khoản phải thu .Hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn và cải thiện hiệu quả sử dụng vốn .Ngoài ra, việc áp dụng chiết khấu, kích thích khách hàng thanh toán sớm sẽ giúp doanh nghiệp giảm nguy cơ phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi.

3.Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động

Bảng 19 : Chỉ số vòng quay vốn lưu động

STT	Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Vòng quay VLĐ(Vòng)	Doanh thu thuần / VLĐ bình quân	1.37	0.38	-0.99	-72
2	Số ngày 1 vòng quay VLĐ (Ngày)	360 / Vòng quay VLĐ	262.92	949.87	686.95	261
3	Vòng quay toàn bộ vốn (Vòng)	Doanh thu thuần / VKD bình quân	0.56	0.20	-0.36	-64

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán_VIHACO)

Nhận xét:

Năm 2008 vòng quay vốn lưu động là 1.37 vòng ,tức là bình quân 1 đồng vốn lưu động bỏ ra kinh doanh thì thu về được 1.37 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vốn lưu động là 262.92 ngày .Năm 2009 ,cứ một đồng vốn lưu động bỏ ra thì thu được 0.38 đồng doanh thu thuần tương ứng với số ngày một vòng quay vốn lưu động là 949.87 ngày. Điều đó cho thấy số ngày một vòng quay vốn lưu động đã tăng rất nhiều qua các năm (tăng 686.95 ngày).

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2008 là 0.56 vòng,năm 2009 là 0.2 vòng đã giảm mạnh qua các năm .Chứng tỏ khả năng sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp giảm .Công ty sử dụng vốn chưa tiết kiệm ,hiệu quả chưa cao.

Như vậy do kết cấu vốn lưu động còn bất hợp lý giữa khâu dự trữ ,khâu sản xuất và khâu lưu thông làm cho vòng quay vốn lưu động thấp.Đặc biệt là 1 lượng thu hồi nợ giảm làm giảm bớt lượng vốn lưu động trong lưu thông để tăng vòng quay vốn lưu động ,tăng hiệu quả sử dụng và tiết kiệm hơn nữa.

2.2.10. Đánh giá chung hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Bảng 20 : Tổng hợp các chỉ tiêu phân tích

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				+/-	%
I.Tổng hợp					
1.ROS	Lần	0.066	0.011	-0.055	-0.84
2.ROA	Lần	0.046	0.004	-0.042	-0.91
3.ROE	Lần	0.028	0.016	-0.012	-0.43
II.Hiệu quả sử dụng LĐ					
1.Doanh thu bq 1 L Đ	Đồng	80,847,184	337,145,828	(643,701,184)	-0.66
2.Sức sinh lời 1 L Đ	Đồng	7,163,478	5,309,058	21,854,420	-0.8
III.Hiệu quả sử dụng VCĐ					
1.Tỷ suất hao phí VCĐ	Lần	0.750	2.165	1.415	1.89
2.Hiệu suất sử dụng VCĐ	Lần	1.539	0.802	-0.737	-0.48
3.Tỷ lợi nhuận VCĐ	Lần	0.043	0.013	-0.030	-0.70
4.Sức sx VLĐ	Lần	0.73	2.64	1.91	2.61
5.Sức sinh lời VLĐ	Lần	0.038	0.006	-0.032	-0.84
6.Số vòng quay VLĐ	Vòng	1.37	0.38	-0.99	-0.72
7.Kỳ luân chuyển VLĐ	Ngày	262.92	949.87	686.95	261
IV.Hiệu quả sử dụng TS					
1.Sức sản xuất TSCĐ	Lần	1.333	0.462	-0.871	-0.65
2.Sức sinh lời TSCĐ	Lần	0.037	0.007	-0.030	-0.80
V.Hiệu quả sử dụng CP					
1.Hiệu quả sử dụng chi phí	Lần	1.014	0.938	-0.08	-7.49
2.Tỷ suất LN chi phí	Lần	0.014	-0.062	-0.076	-7.60
VI.Chỉ tiêu về tài chính					
1.Hệ số thanh toán tổng quát	Lần	3.36	4.05	0.68	0.2
2.Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1.91	2.02	0.11	0.06
3.Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	1.81	1.91	0.1	0.05
4.Số vòng quay HTK	Vòng	13.08	6.58	-6.5	-0.50
5.Số ngày 1 vòng quay HTK	Ngày	27.52	54.74	27.22	0.99
6.Số vòng quay KPT	Vòng	1.73	0.42	-1.3	-0.75
7.Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	208.62	849.55	640.93	3.07

**** Những kết quả đạt được***

Từ bảng số liệu trên ta có thể đánh giá được kết quả mà công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng đã đạt được .Nhìn chung trong 2 năm gần đây ,hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã thu được những kết quả nhất định.

Tổng doanh thu của công ty trong năm 2009 có chiều hướng đi xuống hầu hết các chỉ tiêu đều giảm .Đây là dấu hiệu tuy chưa được khả quan song nó vẫn đảm bảo việc kinh doanh của công ty là có hiệu quả tuy chưa thật cao.

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

+ Trong năm qua công ty cũng đã bổ sung thêm nguồn vốn vào kinh doanh nhằm mở rộng quy mô doanh nghiệp song hiệu quả mà nó mang lại chưa cao.

+ Bên cạnh đó thì ta cũng dễ nhận thấy khả năng thanh toán của công ty là rất cao.Công ty có khả năng thực hiện tốt nghĩa vụ trả nợ.

**** Những hạn chế còn tồn tại***

Qua việc phân tích ở trên cho ta thấy mặc dù kết quả kinh doanh của công ty là chưa cao do công ty chưa sử dụng tốt và có hiệu quả các nguồn lực đầu vào :hiệu quả sử dụng vốn ,các khoản chi phí…

+ Tuy đã đẩy mạnh việc đầu tư vào TSCĐ song sức sản xuất TSCĐ lại giảm xuông rõ rệt.Tỷ suất hao phí nguồn tài sản trong kinh doanh còn cao.

+ Tốc độ giảm của chi phí là rất lớn song vẫn chưa triệt để.

+ Các khoản phải thu còn nhiều và có xu hướng tăng dần trong tương lai .Công ty đang bị khách hàng chiếm dụng về vốn.Bộ máy quả lý chưa tiếp cận được nhiều với thị trường trong nước, trình độ nguồn nhân lực chưa cao.

Trong năm 2009 công ty đã có những biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tuy nhiên hiệu quả đem lại vẫn chưa khả quan.Hiện nay công ty đang quyết tâm phấn đấu đẩy mạnh tiến độ tăng trưởng và cố gắng đạt được những kết quả cao hơn nữa trong những năm tiếp theo..Sau khi tìm hiểu và phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty em xin đề ra 1 số giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.Từ đó giúp công ty hoạt động có hiệu quả hơn.

CHƯƠNG III

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VIỆT HOÀNG

3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới

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

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

**** Mục tiêu của công ty***

+Đầu tư công nghệ mới nhằm mục tiêu đảy mạnh phát triển sản xuất ,nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ của công ty và hạ giá thành sản phẩm.

+ Luôn tạo dựng được lòng tin và chữ tín đối với khách hàng.

+ Liên tục thay đổi nhằm đáp ứng đúng yêu cầu của khách hàng cả về số lượng và chất lượng.

+ Khai thác triệt để những thị trường sẵn có và phải có kế hoạch mở rộng thị trường hơn nữa.

+ Tập trung vào những sản phẩm dịch vụ có thế mạnh đem lại nguồn lợi lớn cho công ty .

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

**** Các định hướng thực hiện mục tiêu***

+Giữ được khách hàng truyền thống có khối lượng tiêu thụ lớn đồng thời phải tích cực tìm khách hàng mới.

+ Phát triển mạng lưới tiêu thụ giữ vững và ngày càng tăng tốc độ phát triển trên mọi chỉ tiêu: Doanh số ,thị phần ,nhân lực ,uy tín trên thị trường.

+Phát huy và nâng cao hơn nữa về cơ chế quản lý, nhân lục, quy cách phục vụ …lên một tầm cao mới để đáp ứng những nhu câu ngày càng cao của khách hàng.

+ Xây dựng quy trình làm việc, quản lý chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn

+ Tích cực đẩy mạnh những loại hình dịch vụ mà công ty đã và đang thực hiện.

+ Chăm lo cải thiện đời sống người lao động.

+ Cải thiện điều kiện làm việc cũng như làm tốt các công tác xã hội khác.

3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

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

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

**** Cơ sở của biện pháp***

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

+ Năm 2008 lượng vốn lưu động mà công ty sử dụng vào sản xuất kinh doanh là 70.400.369.176 đồng.Số vòng quay vốn lưu động trong năm 2008 là 1.508 vòng.

+ Năm 2009 công ty đã tăng lượng vốn này đã lên tới 74.244.640.205 đồng, tuy nhiên số vòng quay vốn lưu động trong năm này chỉ đạt 0.401 vòng.

Điều này cho thấy lượng vốn lưu động trong năm 2009 tăng lên

3.844.271.029 đồng tương ứng với 5,5 %, Song số vòng quay lại giảm so với cùng kỳ năm 2008 là 1.107 vòng .Chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty giảm đáng kể (giảm 73.4 %).

**** Mục đích của biện pháp.***

- Xác định được lượng vốn lưu động cần thiết cho 1 chu kỳ sản xuất kinh doanh.

- Tránh được tình trạng dư thừa hay thiếu hụt vốn trong quá trình sản xu

-Tăng tốc độ vòng quay hang tồn kho .

=> Giảm lượng hang tồn kho

**** Nội dung của biện pháp***.

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

**** Phương pháp xác định.***

Ta có công thức tính như sau :

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

Trong đó :

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

V_1 : Vốn lưu động năm thực hiện.

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

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

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

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

+ K_1 : Kỳ luân chuyển VLĐ năm kế hoạch.

+ K_0 : Kỳ luân chuyển VLĐ năm thực hiện.

Từ công thức trên ta có thể tính được nhu cầu về VLĐ của công ty trong năm 2009 như sau :

Trong năm 2008 công ty có tổng vốn lưu động bình quân là 76,491,075,486 đồng, doanh thu đạt được trong năm này là 83,371,996,050 đồng. Nếu trong năm 2009 công ty vẫn tiếp tục giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn như trong năm 2008 (tức là t% = 0) và doanh thu đạt được trong năm 2009 là 28,994,541,216 đồng thì lượng vốn lưu động bình quân cần thiết trong năm 2009 là :

$$V_{nc} = 76,491,075,486 * \frac{28,994,541,216}{83,371,996,050} * (1-0) = 26,601,541,836 \text{ (đ)}$$

Như vậy để đạt được mức doanh thu là 28,994,541,216 đồng thì công ty chỉ cần lượng vốn lưu động là 26,601,541,836 đồng.

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

Bảng 21 : Dự kiến kết quả đạt được so với trước khi thực hiện biện pháp

STT	Chỉ tiêu	Trước khi TH BP	Sau khi TH BP	Chênh lệch	
				+/-	%
1	VLĐ bình quân	76,491,075,486	26,601,541,836	-49,889,533,650	-65.2
2	Số vòng quay VLĐ	0.379	1.090	0.711	187.5
3	Số ngày 1 vòng quay VLĐ	949.72	330.29	-619.43	-65.2
4	Sức sinh lợi VLĐ	0.006	0.017	0.011	187.5

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Kết quả từ bảng trên cho ta thấy ,sau khi thực hiện biện pháp hiệu quả sử dụng V LĐ của công ty đã khả quan hơn trước rất nhiều.

Cụ thể là sau khi giảm đi 65.2% tổng lượng VLĐ bình quân trong năm 2009 thì số vòng quay VLĐ đã tăng lên rất cao,tương ứng với tỷ lệ tăng là 188 % (tức là đã tăng được 0.71 vòng so với trước đó) ,số vòng quay VLĐ giảm được 65.2% làm cho sức sinh lời cũng tăng gấp 3 lần. Điều này dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn cũng tăng cao.

3.2.2.Biện pháp 2: Xác định nhu cầu vốn cố định

**** Cơ sở của biện pháp.***

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì các doanh nghiệp cần phải có các yếu tố: Sức lao động, Tư liệu lao động và Đối tượng lao động. Khác với các đối tượng lao động (nguyên nhiên vật liệu, sản phẩm dở dang, bán thành phẩm...) các tư liệu lao động như máy móc thiết bị, nhà xưởng, phương tiện vận tải... trong đó bộ phận quan trọng nhất trong các tư liệu lao động sử dụng trong quá trình sản xuất kinh doanh là các tài sản cố định.

Trong điều kiện kinh tế thị trường doanh nghiệp có thể khai thác nguồn vốn đầu tư vào TSCĐ từ nhiều nguồn vốn khác nhau và TSCĐ chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng vốn đầu tư của doanh nghiệp.

Do vậy doanh nghiệp cần phải sử dụng vốn cố định có hiệu quả, đảm bảo khả năng tự chủ của doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh, hạn chế và phân tán rủi ro, phát huy tối đa công suất cũng như năng lực của TSCĐ.

Thông qua việc phân tích kết quả sử dụng vố cố định ta thấy rằng hiệu quả mà nó mang lại cho doanh nghiệp là không cao.Cụ thể :

+ Năm 2008 số vốn cố định bình quân mà công ty sử dụng vào sản xuất kinh doanh là 54,180,330,922 đồng.Hiệu suất sử dụng vốn cố định là 1.539 đồng

+ Năm 2009 công ty đã giảm lượng vốn này xuống còn 36,140,124,970 đồng, tuy nhiên hiệu suất sử dụng mang lại trong năm này chỉ đạt 0.802 đồng.

Điều này cho thấy lượng vốn cố định bình quân trong năm 2009 giảm 18,040,205,952 đồng tương ứng với 33 %.Do vậy hiệu suất giảm một nửa so với cùng kỳ năm 2008 (tương ứng với 0.737 đ).Chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCĐ của công ty giảm .

Như vậy năm 2008 trung bình 1 đồng vốn cố định thì tạo ra được 1.54 đ doanh thu ,sang năm 2009 chỉ tạo ra được 0.802 đ doanh thu,làm cho tỷ suất lợi nhuận vốn cố định của công ty giảm rất nhiều (giảm tới 70 %).Điều này cho thấy thiệt hại của công ty là rất lớn do vậy côn ty ần có giải pháp kịp thời nhằm đẩy mạnh hiệu quả sử dụng vốn cố định,mang lại nguồn lợi nhuận cao hơn nữa.

**** Mục đích của biện pháp.***

+ Xác định lại nhu cầu sử dụng vốn cố định cần sử dụng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Việc xác định nhu cầu vốn cố định có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp nhằm :

-Tránh được tình trạng ứ đọng về vốn , sử dụng nguồn vốn tiết kiệm và hợp lý hơn .

-Đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được tiến hành thường xuyên hơn.

**** Nội dung của biện pháp***

+ Phương pháp xác định.

Ta có công thức tính như sau :

$$VCĐ_{nc} = VCĐ_0 * DTT_1 / DTT_0 * (1 +(-) t\%)$$

Trong đó :

$VCĐ_{nc}$: Nhu cầu vốn cố định năm kế hoạch.

$VCĐ_0$: Vốn cố định năm thực hiện.

DTT_1 : Doanh thu năm kế hoạch

DTT_0 : Doanh thu năm thực hiện

t% : Tỷ lệ tăng (giảm) kỳ luân chuyển vốn cố định.

Từ công thức trên ta có thể áp dụng để tính nhu cầu về vốn cố định bình quân năm 2009 của công ty như sau :

Năm 2008 vốn cố định bình quân của công ty là 54.180.330.922 đồng ,đem lại doanh thu là 83.371.996.050 đồng.

Nếu sang năm 2009 công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân chuyển bình quân vốn cố định như năm 2008 (tức là tỷ lệ t% =0) và giữ nguyên doanh thu của năm 2009 là 28.994.541.216 đồng thì lượng vốn cố định bình quân cần thiết trong năm 2009 sẽ là :

$$VCĐ_{nc} = 54,180,330,922 * \frac{28,994,541,216}{83,371,996,050} * (1-0) = 18,842,464,046 \text{ (đ)}$$

Như vậy để đạt được doanh thu là 28,994,541,216 đồng thì công ty cần lượng vốn cố định bình quân là 18,842,464,046 đồng.

Như vậy công ty đã tiết kiệm được 17,297,660,924 đồng (tương ứng với 47,86 %).Để đánh giá cụ thể hơn nữa hiệu quả mà biện pháp mang lại ta có bảng chỉ tiêu sau :

Bảng 22 : Dự kiến kết quả đạt được so với trước khi thực hiện biện pháp

STT	Chỉ tiêu	Trước khi TH BP	Sau khi TH BP	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1	VCĐ bình quân	36,140,124,970	18,842,464,046	(17,297,660,924)	-48
2	Hiệu suất sử dụng VCĐ	0.802	1.539	0.737	92
3	Tỷ suất LN/VCĐ	0.013	0.024	0.02	192

(Nguồn : Phòng tài chính kế toán _VIHACO)

Nhận xét :

Thông qua bảng số liệu trên ta nhận thấy rằng việc thực hiện biện pháp trên đã giúp công ty tăng hiệu quả sử dụng vốn cố định lên rất cao.Cụ thể:

Công ty đã giảm được 48 % lượng vốn cố định phục vụ cho sản xuất kinh doanh (tương ứng với 17,297,660,924 đ) làm cho hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng rất cao,tăng được 92 % so với trước đó.Chỉ tiêu này phản ánh cúa trung bình 1 đ vốn cố định thì tạo ra được 1.539 đ doanh thu.dẫn đến tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định tăng rất lớn ,tăng 192 %.Điều này chứng tỏ công ty đã sử dụng đồng vốn cố định có hiệu quả.

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DTT : Doanh thu thuần

ĐVT : Đơn vị tính

HTK : Hàng tồn kho

KPT : Khoản phải thu

LĐ : Lao động

LNST : Lợi nhuận sau thuế

LNTT : Lợi nhuận trước thuế

SXKD : Sản xuất kinh doanh

TSCĐ : Tài sản cố định

TSDH : Tài sản dài hạn

TSLĐ : Tài sản lưu động

TSNH : Tài sản ngắn hạn

VCSH : Vốn chủ sở hữu

VCĐ : Vốn cố định

VLĐ : Vốn lưu động

VKD : Vốn kinh doanh

BQ : Bình quân

KẾT LUẬN

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

Vì vậy nghiên cứu các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là rất cần thiết và quan trọng .Sau quá trình tìm hiểu ,phân tích và đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng ,em đã bổ sung cho mình nhiều kiến thức thực tế cùng với sự giúp đỡ của ban quản lý công ty và đặc biệt là dưới sựu hướng dẫn nhiệt tình của thầy giáo –TS.Nguyễn Ngọc Điện đã giúp em hoàn thiện bài khóa luận này.

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

Em xin chân thành cảm ơn !

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Quỳnh

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình quả trị tài chính doanh nghiệp_Trường Đại học Tài chính kế toán Hà Nội.Nxb Tài chính 2005.

2. Giáo trình phân tích Tài chính doanh nghiệp_Học viện tài chính.Nxb Tài chính năm 2005.

3. Giáo trình phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh _Đại học kinh tế quốc dân.Nxb Thống kê 2005.

4. Giáo trình phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh _Đại học Quốc Gia TP.HCM .Nxb Thống kê 2009.

5. Các tạp chí ,báo chuyên ngành.

6. Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần công nghiệp Việt Hoàng

7. Các bài luận văn tốt nghiệp khóa trước

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 3
1.1. Các kiến thức cơ bản về 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, phân loại và vai trò hiệu quả kinh doanh 5
1.2.Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp 9
1.2.1. Nhóm nhân tố môi trường bên ngoài 9
1.2.2 Các nhân tố bên trong 10
1.3. Các bước phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh 13
1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh. 13
1.4.1. Phương pháp so sánh 13
1.4.2. Phương pháp thay thế liên hoàn 15
1.4.3. Phương pháp tính số chênh lệch 15
1.4.4.Phương pháp cân đối 15
1.4.5. Phương pháp phân tích chi tiết 16
1.5. Các đối tượng phân tích hiệu quả 16
1.6. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh 17
1.6.1. Chỉ tiêu tổng quát 17
1.6.1.1.Khả năng sinh lời so với doanh thu (ROS) 17
1.6.1.2. Khả năng sinh lời của tài sản (ROA) 17
1.6.1.3. Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) 17
1.6.2.Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng VCĐ và TSCĐ 18
1.6.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động 20
1.6.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động 21
1.6.5. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí 22
1.6.3. Hiệu quả sử dụng lao động 23
1.6.4. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp. 23
1.7. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh 27
1.7.1. Thúc đẩy thực hiện Marketing 27

1.7.2. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định 27
1.7.3. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động 28
1.7.4. Giải pháp về hạ giá thành sản phẩm 28
1.7.5. Giải pháp về tăng năng suất lao động 29
CHƯƠNG II. PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VIỆT HOÀNG 30
2.1. Giới thiệu chung về công ty 30
2.1.1. Giới thiệu về Công ty 30
2.1.2 Chức năng ,nhiệm vụ của công ty 31
2.1.3 Cơ cấu tổ chức 32
2.1.3.1 cơ cấu tổ chức 33
2.1.3.2. Cơ cấu quản lý chức năng và nhiệm vụ 34
2.1.5 Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp 36
2.1.6 Phân tích thị trường của Công ty 39
2.2. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh (2008 -2009). 39
2.1.7.Phân tích kết quả kinh doanh của Công ty 41
2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp 47
2.2.1. Phân tích các chỉ tiêu tổng quát (ROS) 47
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động 50
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí 54
2.2.4.Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn 56
2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn 57
2.2.6.Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản 59
2.2.7.Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định và tài sản cố định. 61
2.2.8.Các hệ số về khả năng thanh toán 63
2.2.9.Các chỉ số về hoạt động 64
2.2.10. Đánh giá chung kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty 67
CHƯƠNG III. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP VIỆT HOÀNG 69
3.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới 69
3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh 70

3.2.1. Giải pháp 1: Quản lý và sử dụng vốn lưu động có hiệu quả. 70
3.2.2.Biện pháp 2: Xác định nhu cầu vốn cố định 73
KẾT LUẬN 77
TÀI LIỆU THAM KHẢO 78