

LỜI MỞ ĐẦU

Ngày nay hoạt động trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý vĩ mô của Nhà nước, các doanh nghiệp cũng có những thuận lợi về điều kiện sản xuất kinh doanh. Nhưng trong xu thế quốc tế hóa toàn cầu hóa đang diễn ra mạnh mẽ trên thế giới và khi Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức Thương mại thế giới WTO dẫn đến sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt, do đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn có sự cố gắng mới có thể đứng vững trên thị trường. Muốn vậy các doanh nghiệp phải có những biện pháp tổ chức tốt, đổi mới công nghệ, hợp lý hóa sản xuất kinh doanh của mình sao cho phù hợp với nhu cầu thị trường.

Hay nói cách khác, cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn tự khẳng định mình một cách có hiệu quả thì mới có khả năng đáp ứng trong cạnh tranh, ổn định và phát triển. Một trong những căn cứ quan trọng để đánh giá kết quả của mỗi doanh nghiệp đó là chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp là mục tiêu cơ bản của quản lý bởi lẽ nó là điều kiện kinh tế cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Vì vậy nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh để tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế là vấn đề quan trọng hiện nay.

Qua quá trình thực tập tại Công ty Cổ phần cơ khí ô tô Ưông Bí, em đã chọn nghiên cứu đề tài: “Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty cổ phần cơ khí ô tô Ưông Bí”. Nội dung đề tài gồm 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh tại công ty

Chương 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần cơ khí ô tô Ưông Bí.

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 khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin cảm ơn sự hướng dẫn của Thầy giáo - Phó Giáo sư - Tiến sĩ Nghiêm Sỹ Thương là người trực tiếp hướng dẫn và các thầy cô giáo trong khoa Quản trị Kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng tập thể lãnh đạo Công ty cổ phần cơ khí ô tô Uông Bí đã chỉ dẫn, tạo điều kiện và giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài tốt nghiệp.

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

1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh và sự cần thiết nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Các nhà kinh tế đã đưa ra nhiều khái niệm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Một số cách hiểu được diễn đạt như sau:

- Hiệu quả kinh tế sản xuất kinh doanh là một mức độ đạt được lợi ích từ sản phẩm sản xuất ra tức là giá trị sử dụng của nó (Hoặc là doanh thu và nhất là lợi nhuận thu được sau quá trình kinh doanh). Quan điểm này lẫn lộn giữa hiệu quả và mục tiêu kinh doanh.

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh thể hiện sự tăng trưởng kinh tế phản ánh qua nhịp độ tăng của chỉ tiêu kinh tế, cách hiểu này còn phiến diện vì chỉ đứng trên mức độ biến động của các chỉ tiêu này theo thời gian.

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh là mức độ tiết kiệm chi phí so với mức tăng kết quả. Đây là biểu hiện của các số đo chứ không phải là khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh là chỉ tiêu được xác định bằng tỷ lệ so sánh giữa kết quả với chi phí. Định nghĩa như vậy là chỉ muốn nói về cách xác lập các chỉ tiêu chứ không toát nên ý niệm của vấn đề.

- Hiệu quả sản xuất kinh doanh là mức tăng của kết quả sản xuất kinh doanh trên mỗi lao động hay mức danh lợi của vốn sản xuất kinh doanh. Quan điểm này muốn quy hiệu quả về một số chỉ tiêu tổng hiệu quả sản xuất kinh doanh cụ thể nào đó.

Bởi vậy cần có một số khái niệm cần bao quát hơn:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo

ngày càng quan trọng để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp.

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

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

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

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

1.1.2. Bản chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Thực chất là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội.

Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh các doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí.

Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là đạt hiệu quả tối đa với chi phí nhất định hoặc ngược lại đạt hiệu quả nhất định với chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu theo nghĩa rộng là chi phí tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của việc lựa chọn tốt nhất đã bị bỏ qua hay là giá trị của việc hy sinh công việc kinh doanh khác để thực hiện công việc kinh doanh này. Chi phí cơ hội phải được bổ sung vào chi

phí kế toán thực sự. Cách hiểu như vậy sẽ khuyến khích các nhà kinh doanh lựa chọn phương án kinh doanh tốt nhất, các mặt hàng có hiệu quả.

1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

** Đối với doanh nghiệp:*

Hiệu quả là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hiệu quả giữ một vị trí hết sức quan trọng trong điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế “lấy thu bù chi và đảm bảo có lãi” thì doanh nghiệp có tồn tại và phát triển được hay không điều đó phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận và nhiều lợi nhuận hay không? Hiệu quả có tác động đến tất cả các hoạt động, quyết định trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh chính là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sản xuất nhằm nâng cao số lượng và chất lượng của hàng hóa, giúp doanh nghiệp củng cố được vị trí, cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp khó đứng vững, tất yếu dẫn đến phá sản.

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

** Đối với kinh tế xã hội:*

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

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

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

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

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

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

** Đối với doanh nghiệp:*

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

** Đối với người lao động:*

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

1.1.5. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh:

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

- Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Vì những

thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kỳ tài liệu nào của doanh nghiệp mà phải qua quá trình phân tích mới thấy được.

- Thông qua quá trình phân tích ta thấy được hững mặt mạnh và mặt yếu của công ty đó và từ đó có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh đồng thời khắc phục những mặt yếu, đề ra những phương án kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

1.2. Nội dung và các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh:

1.2.1. Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Nhưng thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kỳ tài liệu nào của doanh nghiệp.

Để có được thông tin này phải qua phân tích các bước sau:

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

Bước 2: Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp.

Bước 3: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng.

Bước 4: Nhận xét.

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

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

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

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

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

1.2.2.1. Phương pháp so sánh:

* Phương pháp so sánh tuyệt đối:

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

Mức tăng giảm tuyệt đối của chỉ tiêu = Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích - Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc.

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

* Phương pháp so sánh tương đối:

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

- Dạng đơn giản:

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

Trong đó: G_1 : trị số chỉ tiêu kỳ phân tích.

G_0 : trị số chỉ tiêu kỳ gốc.

- Dạng có liên hệ:

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{G_1}{G_0 \times \frac{G_{1/i}}{G_{1/0}}}$$

- Dạng kết hợp: Mức tăng giảm tương đối = $G_1 - G_0 \times (G_{1/i} / G_{1/0})$

Trong đó: $G_{1/i}$: trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ phân tích.

$G_{1/0}$: trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ gốc.

1.2.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn:

Một chỉ tiêu kinh tế chịu sự tác động của nhiều nhân tố, chẳng hạn như doanh thu chịu ảnh hưởng trực tiếp của ít nhất hai nhân tố là số lượng sản phẩm bán ra và

giá bán. Do vậy, thông qua phương pháp thay thế liên hoàn chúng ta sẽ xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên một chỉ tiêu cần phân tích.

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu phân tích bằng cách thay thế lần lượt và liên tiếp số liệu gốc hoặc số liệu kế hoạch của nhân tố ảnh hưởng tới một chỉ tiêu kinh tế được phân tích theo đúng logic quan hệ giữa các nhân tố. Phương pháp thay thế liên hoàn có thể áp dụng khi mỗi quan hệ giữa các chỉ tiêu và giữa các nhân tố, các hiện tượng kinh tế có thể biểu thị bằng quan hệ hàm số. Thay thế liên hoàn thường được sử dụng để tính toán mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến cùng một chỉ tiêu phân tích. Trong phương pháp này, nhân tố thay thế là nhân tố được tính mức ảnh hưởng, còn các nhân tố khác giữ nguyên, lúc đó so sánh mức chênh lệch hàm số giữa cái trước nó và cái đã được thay thế sẽ tính được mức ảnh hưởng của nhân tố được thay thế.

Giả sử chỉ tiêu A có mối quan hệ với hai nhân tố, và mỗi quan hệ đó có thể biểu thị dưới dạng hàm số:

$$A=f(X, Y)$$

Và $A_0=f(X_0, Y_0)$

$$A_1=f(X_1, Y_1)$$

Để tính toán ảnh hưởng của nhân tố X và Y tới chỉ tiêu A. thay thế lần lượt X, Y. Lúc đó, giả sử thay thế nhân tố X trước Y ta được :

- Mức ảnh hưởng của nhân tố X đến chỉ tiêu A:

$$\Delta X=f(X_1, Y_0) - f(X_0, Y_0)$$

- Mức ảnh hưởng của nhân tố Y đến chỉ tiêu A:

$$\Delta Y=f(X_1, Y_1) - f(X_1, Y_0)$$

Có thể nhận thấy, bằng cách tương tự trên, nếu ta thay thế nhân tố Y trước, nhân tố X sau ta có:

$$\Delta Y=f(X_0, Y_1) - f(X_0, Y_0)$$

$$\Delta X= f(X_1, Y_1) - f(X_0, Y_1)$$

Như vậy, khi trình tự thay thế khác nhau, có thể thu được các kết quả khác nhau về mức ảnh hưởng của cùng một nhân tố tới cùng một chỉ tiêu. Đây là nhược điểm nổi bật của phương pháp này.

Xác định trình tự thay thế liên hoàn hợp lý là một yêu cầu khi sử dụng phương pháp này. Trình tự thay thế liên hoàn trong các tài liệu thường được quy định như sau:

- Nhân tố số lượng thay thế trước, nhân tố chất lượng thay thế sau
- Nhân tố ban đầu thay thế trước, nhân tố thứ phát thay thế sau
- Nhân tố nguyên nhân thay thế trước, nhân tố hệ quả thay thế sau.

Khi có thể phân biệt rõ ràng các nhân tố ảnh hưởng thì vận dụng nguyên tắc trên trong thay thế liên hoàn là khá thuận tiện. Trong trường hợp cùng một lúc có nhiều nhân tố chất lượng, khối lượng... tức nhiều nhân tố có cùng tính chất như nhau, việc xác định trình tự trở nên khó khăn. Tuy nhiên ta có thể áp dụng phép lấy vi phân trong toán học để tính toán. Với ví dụ nêu trên ta có:

$$A=f(X, Y)$$

$$dA=f_x d_x + f_y d_y$$

Và $\Delta A_x = f_x d_x$

$$\Delta A_y = f_y d_y$$

Khi chỉ tiêu thực tế so với chỉ tiêu gốc (A_1 so với A_0) chênh lệch không quá 5 - 10% thì kết quả tính toán được trong bất kỳ trình tự thay thế nào cũng xấp xỉ bằng nhau. Một sự biến dạng nữa của phương pháp này là phương pháp số chênh lệch. Trong phương pháp này để xác định mức ảnh hưởng của từng nhân tố để tính toán. Cũng với ví dụ trên, ta có: $A=f(x, y)$ với trật tự thay thế X trước, Y sau:

$$\Delta A_x = f(\Delta X, Y_0) \text{ với } \Delta X = X_1 - X_0$$

$$\Delta A_y = f(X_1, \Delta Y) \text{ với } \Delta Y = Y_1 - Y_0$$

Phương pháp số chênh lệch có ưu điểm là ngắn gọn, đơn giản. Tuy nhiên, khi sử dụng cần chú ý là dấu ảnh hưởng của các nhân tố tới chỉ tiêu được phân tích trùng với dấu của số chênh lệch nhân tố đó nếu trong hàm số biểu thị mối liên hệ của nhân tố với chỉ tiêu là dấu nhân (x) hoặc dấu cộng (+); Dấu ảnh hưởng của các

nhân tố tới chỉ tiêu được phân tích trùng với dấu của số chênh lệch nhân tố đó nêu trong hàm số biểu thị mối liên hệ của nhân tố với chỉ tiêu là dấu chia (:) hoặc dấu trừ (-).

1.2.2.3. Phương pháp số chênh lệch:

* Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích:

Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

* Điều kiện áp dụng:

Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số với chỉ tiêu phân tích.

* Nội dung phương pháp:

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

1.2.2.4. Phương pháp số cân đối:

* Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích:

Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Điều kiện áp dụng:

Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tổng đại số với chỉ tiêu phân tích.

* Nội dung phương pháp:

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

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

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

1.2.2.5. Phương pháp tương quan:

* Khái niệm:

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

* Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích:

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

- Điều kiện áp dụng:

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

* Nội dung:

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

- Bước 2: Bằng nghiên cứu, kiểm sát sự biến động của hàm mục tiêu đó trong các điều kiện ràng buộc của nó nhằm phát hiện ra tính quy luật của các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế đó.

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

1.2.2.6. Phương pháp đồ thị:

Phương pháp này mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế dưới nhiều dạng khác nhau của đồ thị: biểu đồ tròn, các đường cong của đồ thị. Ưu điểm của phương pháp này là tính khái quát cao, thường được dùng khi mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế tổng quát, trừu tượng.

1.3. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể chia thành hai nhóm đó là nhân tố bên trong và nhân tố bên ngoài. Mục tiêu của quá trình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm mục đích lựa chọn các phương án kinh doanh phù hợp. Tuy nhiên nghiên cứu các nhân

tổ ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phải được thực hiện dựa trên tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường.

1.3.1. Nhân tố chủ quan:

1.3.1.1. Lao động:

Trong hoạt động sản xuất cũng như trong hoạt động kinh doanh. Nhân tố lao động nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Lao động ở đây là cả yếu tố chuyên môn, ý thức trách nhiệm, tinh thần lao động... Chuyên môn hoá lao động cũng là vấn đề cần quan tâm sử dụng đúng người đúng việc sao cho phù hợp và phát huy tối đa người lao động trong công việc kinh doanh đó là vấn đề không thể thiếu trong công tác tổ chức nhân sự. Nâng cao trình độ chuyên môn lao động là việc làm cần thiết và liên tục, do đặc thù là hoạt động kinh doanh đơn thuần nên người lao động phải nhanh nhạy, quyết đoán, mạo hiểm. Từ việc kinh doanh, bán hàng, chào hàng, nghiên cứu thị trường... đòi hỏi người lao động phải có năng lực và say mê trong công việc.

1.3.1.2. Trình độ quản lý lãnh đạo sử dụng vốn:

Đây là yếu tố thường xuyên, quan trọng nó có ý nghĩa rất lớn đến phát huy tối đa hiệu quả trong kinh doanh. Người lãnh đạo phải quản lý phải tổ chức phân công và hợp tác lao động hợp lý giữa các bộ phận, cá nhân. Hoạch định sử dụng vốn làm cơ sở cho việc huy động khai thác tối đa mọi nguồn lực sẵn có, bảo toàn và phát triển vốn của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu từ đó có các biện pháp giảm chi phí không cần thiết. Người lãnh đạo phải sắp xếp, đúng người, đúng việc, san sẻ quyền lợi trách nhiệm, khuyến khích tinh thần sáng tạo của mọi người.

Sử dụng khai thác các nguồn vốn, triển khai mọi nguồn lực sẵn có có để tổ chức lưu chuyển vốn, nghiên cứu sự biến động các đồng ngoại tệ mạnh... Các doanh nghiệp có nhiều vốn sẽ có ưu thế về cạnh tranh nhưng sử dụng một cách có hiệu quả, hạn chế ít nhất đồng vốn nhàn rỗi, phát huy hiệu quả trong kinh doanh, đó mới là vấn đề cốt lõi trong sử dụng vốn.

1.3.1.3. Cơ sở vật chất kỹ thuật:

Cơ sở vật chất là nền tảng quan trọng các hoạt động kinh doanh. Nó có thể đem lại sức mạnh trong kinh doanh. Từ nhà kho bên bãi, phương tiện vận chuyển, thiết bị văn phòng... Nhất là hệ thống này được bố trí hợp lý, thuận tiện. Nó là một cái lợi vô hình, lợi thế kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật tạo ra cho bên đối tác một sự tin tưởng, tạo ra ưu thế cạnh tranh với các đối thủ.

Còn có rất nhiều yếu tố khác dịch vụ mua bán hàng, yếu tố quản trị, nhiên liệu hàng hoá... đó cũng là các yếu tố rất quan trọng, phát huy các mặt tích cực hạn chế và giảm tiêu cực do các yếu tố chủ quan mang lại để phát huy tối đa hiệu quả kinh doanh đòi hỏi phải có một quá trình và bộ máy tổ chức tốt.

1.3.2. Các nhân tố khách quan:

Đó là các nhân tố tác động đến hiệu quả của Công ty nhưng là các yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến mọi hoạt động của Công ty.

1.3.2.1. Các đối thủ cạnh tranh:

Trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu cũng như các hoạt động kinh doanh khác trong nền kinh tế thị trường đều phải cạnh tranh. Trong hoạt động sản xuất kinh doanh luôn luôn xuất hiện các đối thủ cạnh tranh. Mặt khác các đối thủ cạnh tranh luôn luôn thay đổi các chiến lược kinh doanh bằng nhiều biện pháp khác nhau. Luôn đổi mới và thích ứng được sự cạnh tranh mới là yếu tố cần thiết. Phải luôn luôn đề ra các biện pháp thích ứng và luôn có các biện pháp phương hướng đi trước đối thủ là một việc làm luôn được quan tâm.

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

1.3.2.2. Các ngành có liên quan:

Các ngành có liên quan cũng như trong lĩnh vực kinh doanh cũng đều có tác động rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu. Hoạt động xuất nhập khẩu nó liên quan đến các ngành khác như ngân hàng, thông tin, vận tải, xây dựng... hệ thống ngân hàng tốt giúp cho hoạt động giao dịch tiền tệ được thuận tiện, hệ thống thông tin liên lạc là yếu tố giúp các bên trao đổi, liên lạc, đàm phán, giao dịch một cách thuận tiện hơn. Các ngành xây dựng, vận tải, kho tàng... nó là vấn đề bổ sung nhưng rất cần thiết.

1.3.2.3. Nhân tố về tính thời vụ, chu kỳ, thời tiết của sản xuất kinh doanh:

Các hàng hoá, các nguyên liệu, việc sản xuất kinh doanh đôi khi bị ảnh hưởng với yếu tố thời vụ, kể cả nhu cầu của khách hàng. Vì vậy kết quả kinh doanh có hiệu quả hay không là do doanh nghiệp có bắt được tính thời vụ và có phương án kinh doanh thích hợp hay không. Ví dụ như hàng mây tre đan xuất khẩu thì yếu tố nguyên liệu phải có thời vụ, thu xong lại phải phơi khô và nhu cầu tăng lên vào mùa hè và các nước có khí hậu nhiệt đới, khí hậu nóng.

1.3.2.4. Nhân tố giá cả:

Hầu hết các doanh nghiệp tham gia kinh doanh đều phải chất nhận giá thị trường. Giá cả thị trường biến động không theo ý muốn của các doanh nghiệp. Do đó giá cả là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Giá cả thông thường ảnh hưởng bao gồm giá mua và giá bán. Giá mua hàng hoá hoặc sản xuất hàng hoá để xuất khẩu, giá mua thấp doanh nghiệp dễ tìm kiếm thị trường, dễ tiêu thụ hàng hoá, có lợi với các đối thủ cạnh tranh, giảm chi phí đầu vào. Giá bán ảnh hưởng đến trực tiếp của doanh nghiệp. Giá bán là giá của thị trường. Do vậy doanh nghiệp không điều chỉnh được giá bán, mà phải có các chiến lược bán hàng hợp lý mà thôi.

1.3.2.5. Chính sách tài chính tiền tệ của Nhà nước:

Đây là một hệ thống các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, hiệu quả kinh doanh. Sự hỗ trợ của Nhà nước là rất lớn đôi khi nó kìm hãm hoặc thúc đẩy kể cả một ngành.

- Chính sách về thuế: Thuế là một nguồn thu chủ yếu của Nhà nước nhưng nó lại là một chi phí đối với một doanh nghiệp. Do đó chính sách này có tác dụng trực tiếp đến kết quả lợi nhuận của Công ty. Các chính sách giảm thuế, tăng thuế, miễn thuế là các chính sách nhạy cảm đối với các doanh nghiệp.

- Chính sách về lãi suất tín dụng: Trong hoạt động kinh doanh doanh nghiệp thiếu vốn thường phải vay tiền tại các ngân hàng, và lãi suất ngân hàng Nhà nước có thể can thiệp trực tiếp. Nhà nước có thể khuyến khích hoặc kìm hãm đầu tư thông qua chính sách tín dụng, lãi suất... Các chính sách này ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

- Chính sách về tỷ giá, bù giá, trợ giá: Tỷ giá ngoại tệ phản ánh mối quan hệ tương quan về sức mua. Khi có biến động mạnh Nhà nước có thể thả nổi hoặc can thiệp để ổn định tỷ giá thông qua các ngân hàng bằng cách bán hoặc mua ngoại tệ.

Nhà nước cũng có thể bù giá, trợ giá cho các mặt hàng để duy trì ổn định sản xuất kinh doanh, như trợ giá mặt hàng cà phê hiện nay, thu mua lúa cho nông dân đồng bằng sông Cửu Long. Hình thức trợ giá này ảnh hưởng rất lớn đến tình hình sản xuất cũng như tình hình xuất khẩu.

1.3.2.6. Các chính sách khác của Nhà nước:

Trong hoạt động xuất nhập khẩu nó còn liên quan đến các chính sách thuộc về đường lối chính trị nó ảnh hưởng đến. Nước ta từ khi mở cửa với các nước bên ngoài tạo ra hàng loạt cơ hội cho các nhà đầu tư, cho hoạt động xuất nhập khẩu. Trong quan hệ quốc tế Nhà nước có thể ký hiệp định tránh đánh thuế hai lần... Các chính sách này có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu, tạo ra hàng loạt cơ hội cho các hoạt động xuất nhập khẩu.

1.3.2.7. Nhân tố pháp luật:

Bất cứ một hoạt động nào một cá nhân, tập thể, hay một tổ chức nào đều phải hoạt động theo khuôn khổ pháp luật. Hoạt động xuất nhập khẩu cũng vậy cũng phải tuân theo luật pháp của Nhà nước, tuân theo quy định và luật pháp quốc tế. Các quy định luật lệ này lại có thể thay đổi theo thời gian. Do vậy các

tác động rất lớn đến hoạt động xuất nhập khẩu, hoạt động xuất nhập khẩu phải tuân thủ đầy đủ các quy định không được phạm luật, luôn tìm hiểu luật pháp, tạo ra một nguyên tắc làm việc, đảm bảo việc hoạt động theo luật một cách tốt nhất, đó cũng là cách phát huy hiệu quả hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

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

1.4.1. Hệ thống chỉ tiêu tổng quát:

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

Trong đó:

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

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

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

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

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

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

1.4.2. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp:

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

* Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh (tài sản) hay tỷ suất sinh lợi ròng của tài sản (ROA):

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân trong kỳ}}$$

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

Tỷ số này cho biết: một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

* Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE):

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

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

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

1.4.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tổng tài sản:

Tài sản của doanh nghiệp là toàn bộ phương tiện vật chất và phi vật chất phục vụ trực tiếp hoặc gián tiếp cho hoạt động kinh doanh nhằm đạt được các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp.

*) Sức sản xuất của tài sản:

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy mỗi đồng tài sản đã mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

*) Suất sinh lợi của tổng tài sản:

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tài sản sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Sức sinh lợi của tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

1.4.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn:

*) Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn:

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh trong mỗi kỳ nhất định tài sản ngắn hạn luân chuyển được bao nhiêu vào hay mỗi đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình kinh doanh sẽ tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này có thể sử dụng để so sánh giữa các kỳ của một đơn vị hoặc giữa các đơn vị cùng quy mô trong một thời kỳ.

*) Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn:

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản ngắn hạn thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn càng lớn.

1.4.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cố định:

Tài sản cố định là bộ phận tài sản phản ánh năng lực sản xuất hiện có, trình độ tiến bộ khoa học kỹ thuật và trình độ trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp. Tài sản cố định là điều kiện cần thiết để giảm nhẹ sức lao động và nâng cao năng suất lao động.

*) Sức sản xuất của tài sản cố định:

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản cố định thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu.

*) Sức sinh lợi của tài sản cố định:

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

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất của người chủ doanh nghiệp. Nó phản ánh hiệu quả của việc đầu tư.

1.4.6. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:

Vốn chủ sở hữu được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp và bổ sung trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh về tài chính cũng như sức mạnh chung của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng chứng tỏ doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, có vị trí cao hơn trên thị trường và ngày càng có điều kiện mở rộng kinh doanh từ nguồn vốn của chính bản thân doanh nghiệp.

*) Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu:

$$\text{Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sản xuất của vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng hiệu quả của việc đầu tư từ mỗi đồng vốn chủ sở hữu thì doanh nghiệp sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

*) Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây chính là chỉ tiêu ROE và là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với người chủ doanh nghiệp.

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

Trong ba yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất, thì con người được xem như là một yếu tố quan trọng nhất. Sử dụng lao động có hiệu quả sẽ làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành, tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, việc đánh giá hiệu quả lao động trong doanh nghiệp là hết sức cần thiết. Để đánh giá về tình hình lao động, người ta thường dùng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

$$\text{Sức sinh lợi của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

Đây là cặp chỉ tiêu phản ánh tương đối đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên, để có thể đánh giá toàn diện về hiệu quả sử dụng lao động, người ta còn sử dụng các chỉ tiêu khác như hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng thời gian lao động hiện có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng lao động trong doanh nghiệp.

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

Chi phí kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng. Đó là tất cả các chi phí tồn tại và phát sinh gắn liền với quá trình hoạt động kinh doanh từ khâu hình thành và tồn tại doanh nghiệp, đến khâu tạo ra sản phẩm và tiêu thụ xong.

Hiệu quả sử dụng chi phí đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có thể mang lại bao nhiêu đồng doanh thu hay bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng chi phí.

*) Sức sản xuất của chi phí:

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

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về được bao nhiêu đồng doanh thu.

*) Sức sinh lợi của chi phí:

$$\text{Sức sinh lợi của chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng chi phí}}$$

1.4.9. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính:

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

Khả năng thanh toán chính là tỷ số giữa các khả năng thanh toán (tổng tài sản) và nhu cầu thanh toán (nợ phải trả). Đây chính là các chỉ tiêu được rất nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp hàng hóa, nguyên vật

liệu... Họ luôn đặt ra câu hỏi: hiện doanh nghiệp có đủ khả năng trả các món nợ tới hạn không?

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

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

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

Chỉ tiêu cho biết một đồng cho vay thì có mấy đồng tài sản đảm bảo.

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

- Nếu $H_{tq} < 1$ thì báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu bị mất hầu như toàn bộ, tổng số tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

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

Là một chỉ tiêu đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, được xác định bằng tài sản lưu động trừ đi hàng tồn kho và chia cho số nợ ngắn hạn. Ở đây, hàng tồn kho bị loại trừ ra, bởi lẽ trong tài sản lưu động, hàng tồn kho được coi là loại tài sản có tính thanh khoản thấp hơn. Vì vậy, hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo về khả năng trả nợ ngay, không dựa vào phải bán các vật tư hàng hóa và được xác định như sau:

$$H_n = \frac{\text{Tổng tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$H_n = \frac{\text{Tiền} + \text{tương đương tiền}}{\text{Nợ đến hạn}}$$

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

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

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

* Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (H_{nh}):

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

$$H_{nh} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

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

* Hệ số thanh toán nợ dài hạn (H_{dh}):

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

$$H_{dh} = \frac{\text{GTCL của TSCĐ được hình thành từ nguồn vốn vay hoặc nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

- $H_{dh} > 1$: tốt.

* Hệ số thanh toán lãi vay (H_{lv}):

$$H_{lv} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

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

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

1.5. Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Hiệu quả của hoạt động kinh doanh mỗi doanh nghiệp chịu sự tác động của nhiều yếu tố. Vì vậy doanh nghiệp muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh của mình thì cần phải đánh giá đúng thực trạng, phân tích cặn kẽ những nguyên nhân và thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp khắc phục. Các giải pháp của doanh nghiệp chung quy lại đều nhằm mục đích sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu vào hay tăng chất lượng của sản phẩm đầu ra. Có được điều đó trước tiên doanh nghiệp cần phải giải quyết tốt những vấn đề cơ bản sau:

- Xuất phát từ việc đánh giá đúng nhu cầu thị trường đi đôi với việc xác định khả năng đáp ứng của mình để có thể xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh phù hợp.

- Chuẩn bị các yếu tố đầu vào, các cơ sở vật chất và công nghệ phù hợp cho mục tiêu chất lượng sản phẩm và hạ giá thành sản phẩm.

Để có thể thực hiện được phương hướng như trên doanh nghiệp cần thực hiện đồng bộ nhiều biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả lao động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và giảm chi phí.

- * Nâng cao hiệu quả lao động:

- Đào tạo bồi dưỡng, nâng cao trình độ người lao động. Thực hiện tốt công tác xây dựng định mức lao động để hạn chế thời gian lãng phí trong doanh nghiệp.

- Tổ chức sắp xếp hợp lý lao động.

- Phát huy sáng kiến, áp dụng có hiệu quả công nghệ mới vào quá trình kinh doanh.

- Thực hiện chế độ thưởng phạt, đảm bảo khuyến khích vật chất nhằm phát huy hết năng lực người lao động.

- Tuyển dụng lao động có lựa chọn và đào tạo lao động có trình độ tay nghề cao.

* Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn:

- Xây dựng kế hoạch sử dụng vốn hợp lý, hiệu quả trên tất cả các khâu của quá trình kinh doanh.

- Thực hiện việc luân chuyển vốn với tốc độ nhanh.

- Xác định cơ cấu nguồn vốn hợp lý theo hướng tập trung vốn cho máy móc, thiết bị, đổi mới công nghệ, tận dụng thời gian và công suất của các tài sản cố định.

- Đánh giá và quản lý tốt dự án nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong đầu tư.

* Giảm chi phí trong kinh doanh:

Giảm giá thành sản phẩm là sự quan tâm của mọi doanh nghiệp nhằm nâng cao chất lượng cạnh tranh, chiếm lĩnh và duy trì thị trường, tăng lợi nhuận. Để có thể thực hiện điều đó doanh nghiệp cần:

- Sử dụng có hiệu quả các yếu tố đầu vào.

- Thực hiện tốt công tác khấu hao tài sản.

- Giảm chi phí lãi vay, chi phí quản lý, tăng khả năng chiếm dụng vốn của nhà cung cấp.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.1. Giới thiệu công ty:

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển:

**) Quá trình hình thành:*

Công ty cổ phần cơ khí ô tô Uông Bí tiền thân là một Xí nghiệp cơ giới cầu đường, sau đó được Nhà nước quyết định thành lập Nhà máy công cụ số 2, thuộc Tổng công ty xây dựng Điện - Than. Ngày 01 tháng 7 năm 1971 Công ty chính thức được thành lập với tên gọi “Nhà máy cơ khí sửa chữa ô tô” (nay là Công ty cổ phần cơ khí ô tô Uông Bí).

Từ ngày thành lập, Nhà máy là đơn vị hạch toán phụ thuộc Công ty than Uông Bí - Bộ Điện và Than. Tháng 01 năm 1996 Bộ công nghiệp đã quyết định chuyển Công ty thành doanh nghiệp hạch toán độc lập, đơn vị thành viên của Tổng Công ty than Việt nam (Nay là Tập đoàn công nghiệp than - khoáng sản Việt Nam). Tháng 2 năm 2002 thực hiện việc sắp xếp các doanh nghiệp Nhà nước, Nhà máy cơ khí ô tô trở về đơn vị trực thuộc Công ty than Uông Bí, thuộc Tập đoàn công nghiệp than - khoáng sản Việt Nam.

Từ 01 tháng 01 năm 2007, Nhà máy đổi thành mô hình hoạt động sang Công ty cổ phần theo Quyết định số 2064/QĐ-BCN ngày 09/8/2006 của Bộ công nghiệp V/v phê duyệt phương án và chuyển Nhà máy cơ khí ô tô của Công ty TNHH một thành viên than Uông Bí thành Công ty cổ phần cơ khí ô tô Uông Bí.

**) Quá trình phát triển:*

Công ty cổ phần cơ khí ô tô Uông Bí thành lập được 37 năm với trang thiết bị máy móc cũ, lạc hậu nên sản phẩm làm ra không đáp ứng được yêu cầu của thị trường. Khi Nhà nước xoá bỏ cơ chế bao cấp, chuyển sang nền kinh tế thị trường, Công ty đã gặp rất nhiều khó khăn, đến năm 1989 doanh thu của Công ty chỉ đạt 458 triệu đồng trong khi đó lỗ 402 triệu đồng, thời điểm này Công ty đang đứng trước bờ vực bị phá sản không còn khả năng sản xuất được nữa. Năm 1990 nhờ có sự nỗ lực của toàn thể CBCNV và sự giúp đỡ của Công ty than Uông bí cùng với

các đơn vị bạn Công ty trở lại hoạt động bình thường, từng bước đổi mới công nghệ sản xuất đồng thời đã tạo việc làm và thu nhập ổn định cho CBCNV.

Năm 1997 với định hướng đa dạng hoá mở rộng sản phẩm trong sửa chữa xe và đầu tư mới dây chuyền sản xuất ốc qui chuyên dùng mỏ, đến năm 1998 Công ty đã hoàn thành đầu tư dây chuyền sản xuất các sản phẩm chuyên dùng mỏ và bước đầu đi vào hoạt động đã mang lại việc làm ổn định cho số lao động dôi dư và tăng mức thu nhập cho toàn Công ty. Năm 2009 được coi là năm đánh dấu mốc quan trọng trong quá trình xây dựng và phát triển của Công ty cổ phần Cơ khí ô tô Ưông Bí cả về số lượng và chất lượng, tạo tiền đề cho sự phát triển của những năm tiếp theo.

- Vốn điều lệ của công ty: 8.409.040.000 đồng.
- Mệnh giá cổ phần 10.000 đồng.
- Số cổ phần và trị giá cổ phần đã góp: 537.625 cổ phần - 5.376.250.000 đồng.
- Số cổ phần được quyền chào bán: 303.279 cổ phần.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ:

Chức năng chủ yếu của Công ty cổ phần cơ khí ô tô Ưông Bí là trung đại tu các loại xe trung xa, cải hoán, đóng mới các loại xe ca, xe con; sản xuất các sản phẩm chuyên dùng mỏ như: ắc quy tàu điện, đèn mỏ, mũ lò, giá nạp đèn mỏ... ; sản xuất chế tạo cơ khí mỏ như: công lò các loại; uôn vì chống lò... Với đặc điểm đó Công ty tổ chức, sắp xếp thành 5 phân xưởng sản xuất, các phân xưởng có chức năng và nhiệm vụ như sau :

- Phân xưởng Gâm vỏ: Trung đại tu các loại xe trung xa, cải hoán, đóng mới các loại xe ca, xe con, máy xúc, xe gat.
- Phân xưởng động cơ: Trung đại tu các loại động cơ sử dụng xăng và Diesel, trung đại tu hệ thống điện ô tô, hệ thống điều hòa lắp trên xe ô tô.
- Phân xưởng cơ khí : Gia công chế tạo các mặt hàng cơ khí phục vụ cho sửa chữa ô tô, công lò và các sản phẩm phục vụ sản xuất ắc quy mỏ của Công ty.
- Phân xưởng chế tạo vì lò: Gia công chế tạo sản phẩm vì chống lò đồng bộ

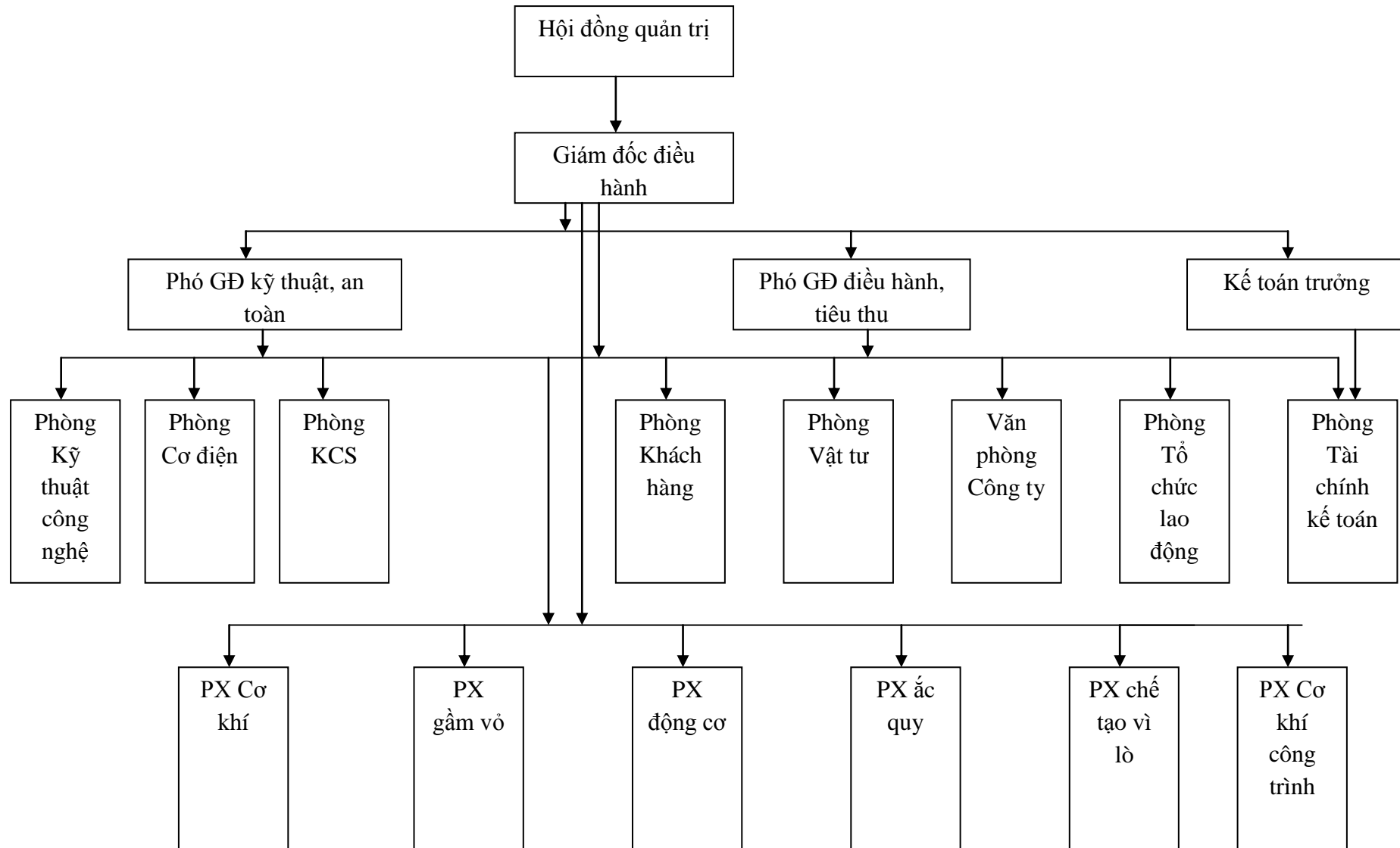
- Phân xưởng ắc quy: Sản xuất, lắp ráp các sản phẩm chuyên dùng mỏ như ắc quy tàu điện, đèn lò, mũ lò, giá nạp đèn phục vụ cho ngành khai thác mỏ.

Các phân xưởng có mối quan hệ luôn hỗ trợ lẫn nhau tạo thành một dây chuyền sản xuất nhịp nhàng và hiệu quả.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức:

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo mô hình trực tuyến - chức năng. Cơ cấu tổ chức trực tuyến - chức năng giúp cho công ty đảm bảo được tính thống nhất trong quản lý đồng thời chuyên môn hóa được chức năng, hiệu quả tác nghiệp cao, đơn giản hóa việc đào tạo chuyên gia quản lý; phát huy đầy đủ hơn những lợi thế do hoạt động chuyên môn hóa; các nhà quản trị viên tự kiểm soát nhiều hơn các hoạt động thực hiện chiến lược; chú trọng tiêu chuẩn nghề nghiệp và tư cách cá nhân; việc quản lý và kiểm soát sẽ chặt chẽ hơn. Tuy nhiên theo mô hình này có thể sẽ dẫn đến việc các nhà quản lý kém linh hoạt, bộ máy công kênh khó kiểm tra nên đòi hỏi các nhà quản lý phải có các biện pháp thích hợp để hạn chế những nhược điểm đó.

Sơ đồ bộ máy quản lý



2.1.3.1. Ban giám đốc:

1. Giám đốc điều hành:

Giám đốc Công ty là người đứng đầu về công tác điều hành, quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trước Tổng Giám đốc Công ty than Uông Bí và trước pháp luật.

Giám đốc chỉ đạo, điều hành chung các hoạt động của Công ty, phân công và phối hợp công tác của các Phó giám đốc và Kế toán trưởng nhằm thực hiện đúng và có hiệu quả nhiệm vụ và quyền hạn của Giám đốc.

Giám đốc trực tiếp chỉ đạo các lĩnh vực công tác sau: Công tác tổ chức cán bộ, công tác xây dựng chiến lược kế hoạch sản xuất kinh doanh, công tác thanh tra, công tác hợp đồng kinh tế, công tác tài chính, công tác xây dựng và tổ chức triển khai dự án đầu tư và công tác đổi mới Doanh nghiệp. Chủ tịch hội đồng khoa học kỹ thuật, Chủ tịch hội đồng nhân sự.

2. Phó Giám đốc kinh tế - thị trường:

Là phó Giám đốc thứ nhất, thường trực thay Giám đốc giải quyết công việc chung khi Giám đốc đi vắng. Làm chủ tịch hội đồng nâng bậc và chủ tịch hội đồng khen thưởng và kỷ luật.

Trực tiếp chỉ đạo:

- Quan hệ với các cơ quan địa phương.
- Công tác định mức lao động, chế độ chính sách, công tác BHLĐ, thanh tra bảo vệ, quân sự, công tác PCCC và công tác đào tạo.
- Công tác tiếp thị phát triển thị trường - tiêu thụ sản phẩm, bảo hành sản phẩm.
- Công tác y tế, văn phòng, đời sống, vệ sinh công nghiệp và môi trường.
- Công tác văn hoá, văn nghệ thể thao.

3. Phó giám đốc kỹ thuật, an toàn:

Chịu trách nhiệm trước Giám đốc Công ty về lĩnh vực công tác sau:

- Chỉ đạo các lĩnh vực: Lo việc làm cho Công ty trong nội bộ Công ty than Uông bí. Công tác chỉ huy sản xuất, công tác kỹ thuật.

- Trực tiếp chỉ đạo các phòng, phân xưởng:

+ Phòng KH: Chỉ đạo tiến độ, biện pháp kỹ thuật, thực hiện kế hoạch SX tháng, quý, lệnh sản xuất. Công tác bảo hành.

+ Phòng KT, phòng KCS, phòng CD: Chỉ đạo toàn bộ các công việc của phòng KT, KCS, CD, quản lý công nghệ, quản lý kỹ thuật, quản lý chất lượng sản phẩm. Tổ chức thực hiện các dự án đầu tư.

+ Phòng vật tư: Công tác chất lượng, tiến độ mua bán phụ tùng, vật tư; quản lý kho vật tư phụ tùng.

+ Các phân xưởng: Chỉ đạo thực hiện kế hoạch tháng Giám đốc đã giao.

2.1.3.2. Các phòng chức năng:

Là đơn vị tổ chức chịu sự lãnh đạo của Ban lãnh đạo Công ty, có chức năng tham mưu, giúp việc cho Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc Công ty và pháp luật Nhà nước trong các lĩnh vực công tác

1. Văn phòng Công ty:

- Lập chương trình công tác của Giám đốc, các Phó giám đốc hàng tháng, quý, năm. Lập lịch biểu theo dõi thi hành các quyết định, chỉ thị, nghị quyết của cấp trên và Công ty.

- Công tác hành chính, tổng hợp, văn thư, lưu trữ, thi đua, văn hoá, thể thao. Quản trị nhà ăn, nhà khách, tổ xe.

- Quản lý công tác y tế: Đảm bảo trạm y tế Công ty là tuyến cơ sở đầu tiên tiếp xúc với người bệnh trong hệ thống y tế chung của Nhà nước và hệ thống y tế Công ty nói riêng.

2. Phòng Tổ chức lao động:

- Lập quy hoạch cán bộ, đào tạo.

- Quản lý lao động và tiền lương.

- Xây dựng các định mức: Lao động, bảo hộ lao động.

- Ban hành các qui chế về tuyển dụng, đào tạo và nâng bậc.

- Giải quyết các chế độ chính sách đối với người lao động.

- Quản lý công tác thanh tra và bảo vệ.

- Kết hợp với phòng kế hoạch để lập kế hoạch ngắn hạn và dài hạn.

3. Phòng khách hàng:

- Trực tiếp quan hệ với khách hàng để tiếp thị mở rộng thị trường việc làm và tiêu thụ sản phẩm.

- Soạn thảo và quản lý các hợp đồng kinh tế liên quan đến tiêu thụ sản phẩm: Sửa chữa xe máy, hợp đồng bán sản phẩm.

- Kiểm soát toàn bộ kỹ thuật lắp ghép

- Điều hành toàn bộ sản xuất của Công ty.

- Xây dựng các phương án và chiến lược kế hoạch sản xuất, kế hoạch đầu tư cho phù hợp với sự phát triển của Công ty theo từng giai đoạn.

4. Phòng vật tư:

- Cung ứng toàn bộ vật tư, thiết bị, phụ tùng cho sản xuất.

- Quản lý và cấp phát tất cả các loại vật tư phụ tùng.

- Theo dõi định kỳ việc sử dụng vật tư và bảo quản vật tư hàng hoá.

- Tổ chức quyết toán sử dụng vật tư cho các phân xưởng.

- Tổ chức nghiệm thu sản phẩm cho các phân xưởng.

- Lập kế hoạch ngắn hạn và dài hạn.

- Xây dựng các đơn giá và giá bán các sản phẩm mới.

- Tổ chức kiểm kê định kỳ kho vật tư, thu hồi vật tư, phế liệu và giải quyết thanh lý vật tư ứ đọng.

- Ban hành các qui chế về quản lý vật tư.

5. Phòng Tài chính kế toán:

- Tổ chức công tác kế toán, thống kê, phân tích tài chính và các nghiệp vụ khác thuộc lĩnh vực tài chính.

- Quản lý hệ thống thống kê của toàn Công ty.

- Kết hợp với phòng kế hoạch để lập kế hoạch ngắn hạn và dài hạn.

6. Phòng Kỹ thuật công nghệ:

- Quản lý công tác kỹ thuật công nghệ và quy trình công nghệ của Công ty, bao gồm công việc chế tạo các sản phẩm cơ khí, sản phẩm mới, công nghệ phục vụ sản xuất.

- Xây dựng các quy chế, quy định thuộc lĩnh vực KHKT và công nghệ; quan hệ với các cơ quan cấp trên, ngành, nhà nước và địa phương về công tác KHKT và công nghệ.

7. Phòng Cơ điện:

- Quản lý kỹ thuật vận hành, chăm sóc, sửa chữa các thiết bị, máy công cụ, tin học, trạm mạng điện và dụng cụ lao động.

- Quản lý công tác: Vệ sinh công nghiệp - An toàn bảo hộ lao động và môi trường.

- Quản lý công tác đầu tư xây dựng cơ bản và sửa chữa vật kiến trúc.

- Xây dựng các quy chế, quy định thuộc lĩnh vực quản lý; quan hệ với các cơ quan cấp trên, ngành, nhà nước và địa phương về các lĩnh vực quản lý.

8. Phòng KCS:

- Kiểm soát chất lượng các hàng gia công cơ khí, vật tư mua vào.

- Giám sát chất lượng các mối lắp ghép, các công đoạn.

- Kiểm soát chất lượng sản phẩm trước khi xuất xưởng

- Quản lý các hồ sơ chất lượng.

2.1.3.3. Cơ cấu tổ chức sản xuất:

Cơ cấu tổ chức sản xuất là hệ thống những bộ phận trong doanh nghiệp có mối quan hệ mật thiết với nhau nhằm đảm bảo quá trình sản xuất được liên tục đem lại hiệu quả kinh tế.

Bộ phận sản xuất chính là bộ phận trực tiếp làm ra sản phẩm chính, đối tượng lao động phải trở thành sản phẩm chính. Công ty cổ phần cơ khí ô tô Uông Bí có những bộ phận như sau:

- *Phân xưởng sửa chữa:* Có nhiệm vụ sửa chữa phục hồi các loại xe trung xa, xe ca, máy xúc, máy gặt cho các đơn vị trong ngành than và các đơn vị đóng trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh.

- *Phân xưởng cơ khí*: Nhiệm vụ chế tạo các hàng cơ khí nhỏ, đồng thời chế tạo các loại phụ tùng cho phân xưởng sửa chữa và phân xưởng đúc quỳ.

- *Phân xưởng đúc quỳ*: Chế tạo các sản phẩm đúc quỳ chuyên dùng mỏ (đúc quỳ tàu điện, đèn mỏ, giá nạp, mũ lò) cung cấp cho các đơn vị trong ngành than.

- *Phân xưởng chế tạo vì lò*: Chuyên gia công và chế tạo các loại vì chống lò phục vụ các đơn vị trong ngành than.

Để tạo điều kiện thuận lợi cho bộ phận sản xuất hoạt động bình thường thì cần có sự hợp tác, hỗ trợ của các bộ phận phụ trợ và bộ phận quản lý.

- *Bộ phận phụ trợ*: Không tham gia trực tiếp vào bộ phận sản xuất chính, nhưng nó cần thiết cho sản xuất chính và không thường xuyên như : Cung ứng vật tư kỹ thuật, bộ phận thị trường và tiêu thụ sản phẩm ...

- *Bộ phận quản lý*: Bao gồm các cán bộ lãnh đạo, các phòng ban chức năng giúp việc. Nhiệm vụ của bộ phận này là thu thập và xử lý thông tin, dự đoán và ra các quyết định về quản lý.

2.1.4. Cơ sở vật chất kỹ thuật.

- Trang thiết bị.

+ Công ty được trang bị các dây chuyền thiết bị hiện đại có khả năng sửa chữa các loại xe tải trung xa, xe ca, xe gạt, xe xúc.

+ Chế tạo nhiều chủng loại sản phẩm cơ khí, đúc quỳ đèn lò, các sản phẩm chuyên dùng cho mỏ hầm lò phục vụ nhu cầu cho các đơn vị trong ngành than và các ngành công nghiệp khác.

- Các dây chuyền sản xuất chính:

+ Dây chuyền sửa chữa trung đại tu xe máy với công suất 120-150 xe/năm.

+ Dây chuyền bảo dưỡng cấp 2000h với công suất 100-120xe/năm.

+ Dây chuyền sản xuất các sản phẩm cơ khí phi tiêu chuẩn với công suất 250 tấn sản phẩm/năm.

+ Dây chuyền sản xuất vì thép chống lò với công suất 150.000 bộ vì chống/năm.

+ Dây truyền sản xuất các phụ kiện vì chống lò với công suất 300.000 bộ gông lò/năm.

+ Dây truyền sản xuất ốc quy mô với công suất 12.000 bình ốc quy/năm.

+ Dây truyền sản xuất đèn mỏ với công suất 15.000 đèn/năm.

+ Dây truyền sản xuất mũ lò với công suất 30.000 mũ/năm.

+ Dây truyền sản xuất giá nạp đèn mỏ với công suất 60 bộ giá nạp/năm.

2.1.5. Sự phát triển của các chỉ tiêu chủ yếu:

Cùng với sự lớn mạnh của ngành cơ khí, phạm vi và khối lượng sản xuất của công ty Cổ phần cơ khí Ô tô Ưng Bí ngày một lớn, Trong những năm gần đây doanh thu của công ty Cổ phần cơ khí liên tục tăng trưởng. Phạm vi quy mô sản xuất ngày càng được mở rộng năm sau cao hơn năm trước, tương ứng với nó là sự tăng lên về số lượng lao động.

Bảng 2.1. Chỉ tiêu doanh thu của công ty từ năm 2008-2010

Đơn vị tính: Đồng

| Năm/Chỉ tiêu | Doanh thu thuần | Chênh lệch | |
|--------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | Δ | % |
| Năm 2008 | 362.578.192.941 | - | - |
| Năm 2009 | 402.232.682.004 | 39.654.489.063 | 10,94 |
| Năm 2010 | 523.426.104.378 | 121.193.422.374 | 30,13 |

Qua số liệu (bảng 2.1) trên ta thấy doanh thu của công ty liên tục tăng từ năm 2008 đến năm 2010. Năm 2009 tăng 39.654.489.063 triệu đồng, tương ứng với 10,94% so với năm 2008. Đến năm 2010 doanh thu của công ty tăng 121.193.422.374 triệu đồng, tương ứng với 30,13% so với năm 2009. Điều đó thể hiện một phần sự cố gắng của tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty trong hoạt động sản xuất kinh doanh và sự năng động của ban lãnh đạo công ty trong việc tích cực tìm kiếm thị trường, đầu tư mở rộng sản xuất.

Bảng 2. 2. Số lượng lao động của công ty từ năm 2008-2010

| Năm/Chỉ tiêu | Số lao động (người) | Chênh lệch (người) |
|--------------|---------------------|--------------------|
| Năm 2008 | 285 | - |
| Năm 2009 | 338 | 53 |
| Năm 2010 | 396 | 58 |

Qua số liệu (bảng 2.2) trên ta thấy số lao động năm 2009 tăng 53 người so với năm 2008. Năm 2010 số lao động tăng 58 người so với năm 2009. Có thể thấy cùng với quy mô sản xuất kinh doanh ngày càng được mở rộng, đồng thời cũng đòi hỏi số lượng lao động của công ty ngày càng tăng.

2.1.6. Thuận lợi và khó khăn của công ty:

a) Thuận lợi:

* Khách quan:

- Tập đoàn Công nghiệp than khoáng sản Việt Nam đã có nhiều biện pháp quan tâm chỉ đạo, tạo ra các cơ chế cho sản xuất cơ khí phát triển. Đồng thời có các giải pháp phối kết hợp về công tác tiêu thụ sản phẩm tạo thế chủ động cho các công ty cổ phần.

- Ban lãnh đạo Công ty than Uông Bí - Vinacomin có các văn bản tạo thế thuận lợi trong công tác phối kết hợp SXKD trong các đơn vị thành viên.

- Khách hàng trong ngành than đã đến với Công ty ngày càng hợp tác chân thành và tin tưởng.

- Các khách hàng ngoài ngành than cũng đã tin tưởng và hợp tác với công ty ngày càng nhiều như : Công ty cổ phần du lịch, thương mại Thanh Nhàn, Công ty cổ phần đầu tư thương mại và công nghiệp Đức Trung, Công ty Việt Min Đô, Doanh nghiệp tư nhân Tiến Đạt, ...

* Chủ quan :

- Công ty đã nâng cao hơn những năm trước về chất lượng sản phẩm và chất lượng phục vụ vì vậy đã chiếm được uy tín, niềm tin nhất định của khách hàng

trong và ngoài ngành. Trong đó chủ đạo là các sản phẩm cơ khí, các sản phẩm chuyên dùng mỏ và dịch vụ sửa chữa.

- Khối các phòng ban Công ty đã đi vào hoạt động có nề nếp, ổn định, đã xác định rõ nhiệm vụ là phục vụ cao nhất cho SXKD của công ty. Bên cạnh đó ý thức trách nhiệm với công việc của các cá nhân, các tập thể ngày càng được nâng cao.

- Cơ chế điều hành sản xuất của bộ máy đã được đổi mới, đội ngũ cán bộ lãnh đạo trẻ đã từng bước trưởng thành về trình độ chuyên môn cũng như về năng lực lãnh đạo. Đã đảm nhận tốt nhiệm vụ trong thời kì mới. Lớp công nhân có tay nghề cao phát huy hết khả năng trong sản xuất.

- Công tác khoán quản trị chi phí đã được thường xuyên quan tâm, kiểm tra, kiểm soát, hiệu chỉnh kịp thời vừa tạo điều kiện cho sản xuất phát triển vừa tạo cho công tác quản lý của công ty ngày càng chặt chẽ, hiệu quả.

- Công tác đầu tư năm 2010 đã đầu tư đúng hướng như mở rộng nhà xưởng, đầu tư duy trì sản xuất hợp lý dây chuyền sản xuất đã được bổ sung những dụng cụ chuyên dùng, giảm sức lao động và tăng được năng suất.

- Lãnh đạo Công ty đã tạo điều kiện cho các đoàn thể quần chúng, các tổ chức xã hội hoạt động và tham gia tích cực trong công tác quản lý của công ty.

- Ban lãnh đạo Công ty đoàn kết, dân chủ, hợp sức lãnh đạo Công ty khắc phục khó khăn, vươn lên hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

b) Khó khăn:

* Khách quan:

- Lãi suất ngân hàng tăng cao từ 18%- 20% gây khó khăn trong việc vay vốn ngân hàng.

- Một số đơn vị khách hàng chưa thực sự hợp tác trong việc sử dụng các sản phẩm của công ty hoặc sử dụng không đúng quy trình dẫn đến công tác bảo hành sản phẩm tăng lên.

- Trong năm 2010, do phải cắt giảm công suất sử dụng điện đã làm ảnh hưởng không nhỏ tới tiến độ và hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

* Chủ quan:

- Trong năm do công trình đầu tư xây dựng nhà làm việc nên các phòng ban phải làm việc phân tán, điều kiện làm việc có nhiều hạn chế dẫn đến hiệu quả làm việc không cao.

- Một số bộ phận sản xuất người công nhân chưa nhận thức được tầm quan trọng của cơ chế mới, những thử thách thuận lợi và khó khăn của Công ty, nên trong công việc sản xuất chưa ý thức được tầm quan trọng và tiến độ đề ra, dẫn đến năng suất lao động thấp. Một số công nhân trẻ chưa thật nghiêm túc trong chấp hành các quy trình quy phạm trong sản xuất dẫn đến chất lượng sản phẩm làm ra chưa đạt được yêu cầu của khách hàng.

- Điều kiện làm việc của người lao động tuy đã được cải thiện nhiều song vẫn chưa thật tốt dẫn đến năng suất lao động chưa thật sự cao

- Công tác tổ chức, điều hành sản xuất những tháng đầu năm đôi lúc còn chệch choạc do lãnh đạo phải kiêm nhiệm nhiều công việc. Công tác chuẩn bị sản xuất và cung ứng vật tư phụ tùng nhất là đối với các chủng loại xe mới, xe tư bản còn chậm, phần nào đã làm ảnh hưởng đến uy tín với khách hàng.

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:

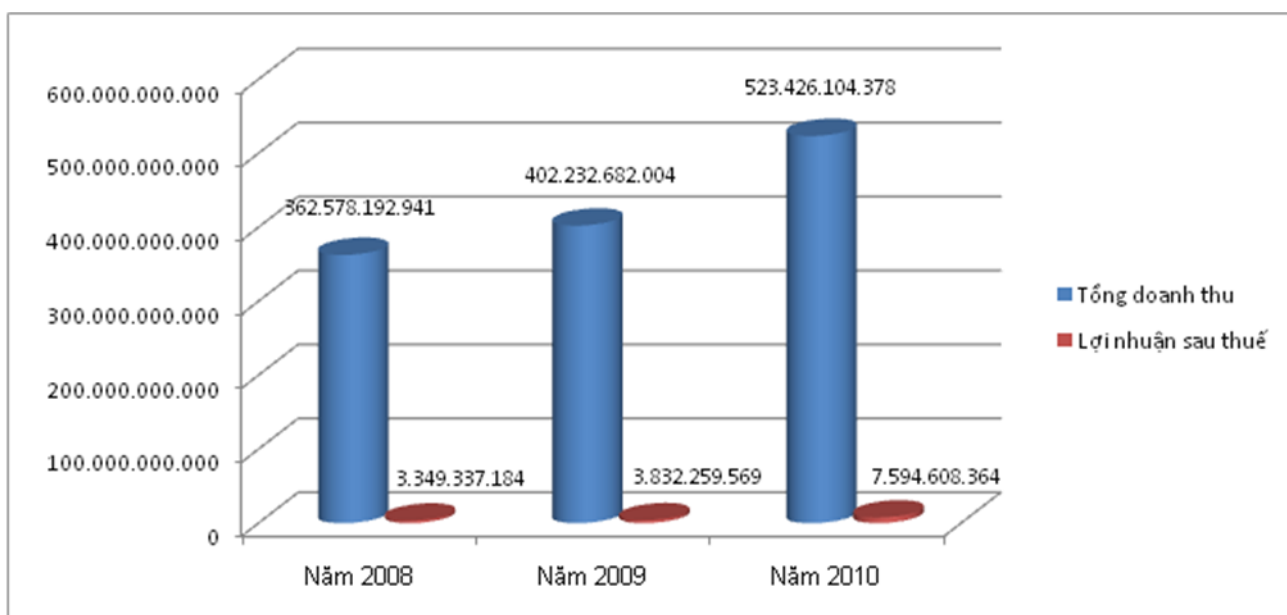
2.2.1. Tình hình hoạt động của công ty trong thời gian gần đây:

Bảng 2.3. Một số chỉ tiêu đạt được trong những năm gần đây

Đơn vị tính: Đồng

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2008 | Năm 2009 | Năm 2010 |
|--------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Tổng tài sản | Đồng | 272.994.607.454 | 249.313.153.775 | 442.637.640.887 |
| Tổng doanh thu | Đồng | 362.578.192.941 | 402.232.682.004 | 523.426.104.378 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 3.394.337.184 | 3.832.259.569 | 7.594.608.364 |
| %LNST trên DT | % | 0,94 | 0,95 | 1,45 |
| Tốc độ tăng TS | % | | -8,67 | 77,54 |
| Tốc độ tăng DT | % | | 10,94 | 30,13 |
| Tốc độ tăng LNST | % | | 12,90 | 98,18 |

(Nguồn: Bảng BCKQHĐKD – Phòng thống kê tài chính kế toán)



Hình 2 : Biểu đồ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận sau thuế của công ty

Nhìn vào biểu đồ trên ta thấy rằng doanh thu và lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên với tốc độ nhanh. Năm 2010, doanh thu của công ty đạt 523.426.104.378 đồng, tăng 30,13% so với doanh thu năm 2009. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2010 cũng lớn hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu đạt 98,18%. Tuy nhiên tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trong doanh thu năm 2010 của công ty cũng tăng không đáng kể là 1,45% so với năm 2009.

2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty:

2.2.2.1. Đánh giá chung về sản xuất kinh doanh của công ty:

Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ để nhận thức được các hiện tượng kết quả kinh doanh, từ kết quả phân tích là cơ sở để đề ra các giai đoạn, đồng thời nó còn là công cụ giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất chất lượng và hiệu quả, phát huy điểm mạnh của mình đồng thời khắc phục điểm yếu, khai thác tốt mọi tiềm năng của doanh nghiệp. Có rất nhiều chỉ tiêu khác nhau để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhưng trước tiên chúng ta cần phải phân tích khái quát một số kết quả mà công ty đã đạt được trong những năm gần đây thông qua bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty qua 3 năm 2008, năm 2009 và năm 2010. Qua đó ta có thể đánh giá một cách

chung nhất về tình hình kinh doanh của công ty. Điều này thể hiện qua bảng kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh như sau:

Bảng 2.4. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009 - 2010.

ĐVT: Đồng

| CHỈ TIÊU | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|---------|
| | | | Δ | % |
| 1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 523.426.104.378 | 402.232.682.004 | 121.193.422.374 | 30,13 |
| 2. Các khoản giảm trừ doanh thu | 230.986.375 | 1.216.423.875 | -985.437.500 | -81,01 |
| - Giảm giá hàng bán | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Hàng bán bị trả lại | 230.986.375 | 0 | 230.986.375 | |
| - Chiết khấu thương mại | 0 | 1.216.423.875 | -1.216.423.875 | -100,00 |
| 3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 523.195.118.003 | 401.016.258.129 | 122.178.859.874 | 30,47 |
| 4. Giá vốn hàng bán | 482.795.735.457 | 374.710.545.426 | 108.085.190.031 | 28,84 |
| 5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 40.399.382.546 | 26.305.712.703 | 14.093.669.843 | 53,58 |
| 6. Doanh thu hoạt động tài chính | 1.613.747.630 | 907.728.385 | 706.019.245 | 77,78 |
| 7. Chi phí tài chính | 3.301.286.589 | 1.264.593.446 | 2.036.693.143 | 161,06 |
| Trong đó: Chi phí lãi vay | 3.301.286.589 | 1.264.593.446 | 2.036.693.143 | 161,06 |
| 8. Chi phí bán hàng | 10.790.937.129 | 5.586.883.227 | 5.204.053.902 | 93,15 |
| 9. Chi phí quản lý doanh nghiệp | 21.518.210.302 | 15.418.993.255 | 6.099.217.047 | 39,56 |
| 10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh | 6.402.696.156 | 4.942.971.160 | 1.459.724.996 | 29,53 |

| | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------|
| 11. Thu nhập khác | 3.277.479.313 | 647.775.467 | 2.629.703.846 | 405,96 |
| 12. Chi phí khác | 1.362.111.508 | 1.148.339.347 | 213.772.161 | 18,62 |
| 13. Lợi nhuận khác | 1.915.367.805 | -500.563.880 | 2.415.931.685 | -482,64 |
| 14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế | 8.318.063.961 | 4.442.407.280 | 3.875.656.681 | 87,24 |
| 15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành | 723.455.597 | 610.147.711 | 113.307.886 | 18,57 |
| 16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| 18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu | 9.031 | | | |

(Nguồn: Bảng BCKQHĐSXKD năm 2009-2010 - Phòng thống kê tài chính kế toán)

Qua bảng 2.4 ta thấy:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 121.193.422.374 đồng, tương ứng 30,13%. Đây là 1 tín hiệu tốt, chứng tỏ công ty đã mở rộng được thị trường và có biện pháp thúc đẩy doanh thu.

- Các khoản giảm trừ doanh thu giảm 985.437.500 đồng, tương ứng 81,01%. Điều này cho thấy việc tiêu thụ sản phẩm và cung cấp dịch vụ của công ty gia tăng đáng kể.

- Tốc độ tăng của giá vốn hàng bán năm 2010 so với năm 2009 là 108.085.190.031 đồng tương ứng với tỷ lệ 28,84%. Tốc độ tăng của giá vốn thấp hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần thể hiện một xu hướng kinh doanh đang tốt dần lên, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Trong các năm qua giá vốn hàng bán của các công ty tăng là do sự biến động về giá cả nguyên vật liệu trên thị trường làm cho chi phí mua vào đắt đã ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 14.093.669.843 đồng, tương ứng 53,58%, trong khi doanh thu thuần chỉ tăng 122.178.859.874, tương ứng 30,13%. Do đó công ty phải có những biện pháp để giảm giá vốn hàng bán thông qua việc sử dụng hiệu quả các nguyên vật liệu đầu vào của quá trình sản xuất.

- 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 doanh nghiệp nhưng nó lại đóng góp một phần và kết quả đó. Năm 2010 so với năm 2009 tăng 706.019.425 đồng, tương ứng 77,78% điều này góp phần làm tăng lợi nhuận của công ty năm 2010.

- Chi phí hoạt động tài chính tăng 2.036.693.143 đồng, tương ứng 161,06%. Nguyên nhân của khoản chi phí này tăng dần lên qua các năm là do Công ty cần tiền đầu tư vốn kinh doanh.

- Chi phí bán hàng tăng 5.204.053.902 đồng tương ứng với tỷ lệ 93,15%. Qua đây có thể thấy số tiền doanh nghiệp chi cho việc bán hàng tăng cao đặc biệt là năm 2010 nên góp phần làm giảm lợi nhuận của Công ty.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 6.099.217.047 đồng, tương ứng 39,56%, do công ty đã chi cho máy móc thiết bị, vi tính, nhà cửa phục vụ cho công tác quản lý.

- Về hoạt động bất thường: Năm 2010 thu nhập khác của Công ty tăng 2.629.703.846 đồng, chi phí khác tăng không đáng kể 213.772.161 đồng, dẫn đến lợi nhuận khác của Công ty vẫn tăng 2.415.931.685 đồng, lợi nhuận của công ty vẫn được tăng lên.

- Lợi nhuận trước thuế tăng 3.875.656.681 đồng, tương ứng 87,24%. Chứng tỏ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm vừa qua rất hiệu quả, mặc dù chi phí tăng cao, nhưng doanh thu của công ty không giảm.

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tăng 113.307.886 đồng, tương ứng 18,57%, tăng không đáng kể nên lợi nhuận sau thuế tăng cao với 3.762.348.795 đồng, tương ứng 98,18%.

Tóm lại, qua năm 2009 và năm 2010, tình hình kinh doanh của Công ty tuy có lúc gặp khó khăn nhưng qua các năm kinh doanh đều mang lại lợi nhuận. Công ty cần phải có những biện pháp khắc phục các nguồn lực, sự biến động của hàng đầu vào, tiết kiệm các khoản mục chi phí quản lý để ngày càng tạo ra lợi nhuận hơn nữa.

2.2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp:

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

Bảng 2.5. Đánh giá hiệu quả kinh tế tổng hợp

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|--------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | | | Δ | % |
| Tổng tài sản | Đồng | 442.637.640.887 | 249.313.153.775 | 193.324.487.112 | 77,54 |
| Vốn chủ sở hữu | Đồng | 13.917.489.235 | 13.010.619.126 | 906.870.109 | 6,97 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| ROA | % | 1,72 | 1,54 | 0,18 | 11,69 |
| ROE | % | 54,57 | 29,45 | 25,11 | 85,3 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

Qua bảng trên ta thấy, ROA năm 2010 tăng so với năm 2009 là 11,62%. ROA năm 2009 cho biết với 1 đồng giá trị tài sản bình quân bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kì sẽ thu được 0,0154 đồng lợi nhuận trong kì, trong khi đó ROA năm 2010 cho biết với 1 đồng giá trị tài sản bình quân bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kì sẽ thu được 0,0172 đồng lợi nhuận trong kì. Trong đó, lợi nhuận sau thuế năm 2010 tăng 3.762.348.795 đồng tương ứng tăng 98,18%. Tổng tài sản năm 2010 tăng 193.324.487.112 đồng tương ứng tăng 77,54%.

ROE năm 2010 tăng 85,26% so với ROE năm 2009. ROE năm 2010 là 54,57% thể hiện xu hướng tích cực, doanh nghiệp thu được nhiều lợi nhuận. ROE năm 2009 là 29,45% thể hiện 1 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại 0,2945 đồng lợi nhuận, phản ánh lợi nhuận đạt được trên vốn góp chủ sở hữu tương đối thấp.

2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản :*Bảng 2.6. Sức sản xuất và sinh lợi của tổng tài sản*

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|-------------------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | | | Δ | % |
| Doanh thu thuần | Đồng | 523.195.118.003 | 401.016.258.129 | 122.178.859.874 | 30,47 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| Σ TTS bình quân | Đồng | 345.975.397.331 | 261.153.880.615 | 84.821.516.716 | 32,48 |
| Sức sản xuất của Σ TTS | % | 151,22 | 153,56 | -2,33 | -1,52 |
| Sức sinh lợi của Σ TTS | % | 2,20 | 1,47 | 0,73 | 49,59 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

Ta thấy sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản của Công ty năm 2009 đạt 153,56% và 1,47% có nghĩa là với mỗi 1000 đồng tài sản tham gia vào hoạt động kinh doanh chỉ mang về cho Công ty 154,56 đồng doanh thu và 1,47 đồng lợi nhuận. Sang năm 2010, sức sản xuất bị giảm còn 151,22% và sức sinh lợi đã tăng lên 2,2%. Sau đây ta sẽ xem xét ảnh hưởng của các nhân tố tổng tài sản và doanh thu/lợi nhuận lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản.

Các ký hiệu sử dụng:

+ DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

+ TTS_i : Tổng tài sản bình quân năm i

+ $\Delta SSX_{TTS}, \Delta SSL_{TTS}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm $i+1$ và năm i

+ $\Delta SSX_{TTS}(X), \Delta SSL_{TTS}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

*) Sức sản xuất của tổng tài sản:

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sản xuất của tổng tài sản:

$$\Delta SSX_{TTS}(TTS) = \frac{DT_{2009}}{TTS_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TTS_{2009}} = \frac{401.016.258.129}{442.637.640.887} - \frac{401.016.258.129}{249.313.153.775} = -0,7025$$

Do tổng tài sản trung bình của công ty năm 2010 tăng so với tổng tài sản trung bình của năm 2009 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản giảm đi 0,7025.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản:

$$\Delta SSX_{TTS}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TTS_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TTS_{2009}} = \frac{523.195.118.003}{442.637.640.887} - \frac{401.016.258.129}{442.637.640.887} = 0,276$$

Khi xét đến sức sản xuất của bất kỳ yếu tố đầu vào nào, doanh thu luôn là nhân tố làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào đó vì doanh thu năm 2010 tăng 122.178.859.874 đồng so với doanh thu năm 2009. Với sức sản xuất của tổng tài sản, doanh thu tăng đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản tăng lên 0,276.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng tài sản và doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TTS} = -0,7025 + 0,276 = -0,4265$$

*) Sức sinh lợi của tổng tài sản:

$$\text{Sức sinh lợi của tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sinh lợi của tổng tài sản:

$$\Delta SSL_{TTS}(TTS) = \frac{LN_{2009}}{TTS_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TTS_{2009}} = \frac{3.832.259.569}{442.637.640.887} - \frac{3.832.259.569}{249.313.153.775} = -0,007$$

Khi tổng tài sản tăng lên một lượng 193.324.487.112 đồng đã làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản giảm đi 0,007, có nghĩa là khi tài sản tăng lên 1000 đồng thì làm ảnh hưởng giảm sức sinh lợi của tổng tài sản đi 7 đồng. Như vậy, tổng tài sản ảnh hưởng không nhiều đến sức sinh lợi của tổng tài sản.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của tổng tài sản:

$$\Delta SSL_{TTS}(DT) = \frac{LN_{2010}}{TTS_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TTS_{2010}} = \frac{7.594.608.364}{442.637.640.887} - \frac{3.832.259.569}{442.637.640.887} = 0,008$$

Do lợi nhuận năm 2010 tăng 3.762.348.795 đồng làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản tăng thêm 0,008.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng tài sản và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng tài sản của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TTS} = -0,007 + 0,008 = 0,001$$

Điều đó có nghĩa là mỗi 1000 đồng tài sản trung bình của năm 2010 sinh lợi nhiều hơn mỗi 1000 đồng tài sản trung bình của năm 2009 là 1 đồng. Như vậy trong năm 2010 công ty sử dụng tổng tài sản có hiệu quả hơn so với năm 2009, thể hiện ở chỗ sức sinh lợi tăng 49,59%.

2.2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn:

Bảng 2.7. Sức sản xuất và sinh lợi của tài sản ngắn hạn

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|-----------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | | | Δ | % |
| Doanh thu thuần | Đồng | 523.195.118.003 | 401.016.258.129 | 122.178.859.874 | 30,47 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| TS ngắn hạn bình quân | Đồng | 307.463.881.503 | 232.929.558.968 | 74.534.322.535 | 32,00 |
| Sức sản xuất của TSNH | % | 170,16 | 172,16 | -2 | -1,16 |
| Sức sinh lợi của TSNH | % | 2,47 | 1,65 | 0,82 | 50,13 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

Sức sản xuất tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2010 thấp hơn năm 2009 là 1,16%, nhưng sức sinh lợi năm 2010 lại tăng 50,13%. Ta sẽ xét ảnh hưởng của các nhân tố lên sự biến động của sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn.

*) Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn:

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn:

$$\begin{aligned} \Delta \text{SSX}_{\text{TSNH}}(\text{TSNH}) &= \frac{DT_{2009}}{\text{TSNH}_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{\text{TSNH}_{2009}} = \frac{401.016.258.129}{307.463.881.503} - \frac{401.016.258.129}{232.929.558.968} \\ &= -0,417 \end{aligned}$$

Khi tài sản ngắn hạn trung bình của công ty tăng thêm 74.534.322.535 đồng đã làm cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của Công ty giảm đi một lượng là 0,417, điều đó có nghĩa là cứ 1000 đồng tài sản ngắn hạn của năm 2010 mang về cho Công ty một khoản doanh thu ít hơn của năm 2009 là 417 đồng.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta SSX_{TSNH}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TSNH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSNH_{2010}} = \frac{523.195.118.003}{307.463.881.503} - \frac{401.016.258.129}{307.463.881.503} = 0,397$$

Doanh thu tăng trưởng mạnh khiến cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của công ty trong năm 2010 đã tăng thêm 0,397 so với sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của công ty năm 2009.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn như sau:

$$\Delta SSX_{TSNH} = - 0,417 + 0,397 = - 0,02$$

Sự tăng lên của tài sản ngắn hạn làm sức sản xuất của tài sản ngắn hạn giảm xuống, còn sự tăng trưởng doanh thu khiến sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng lên, nhưng không nhiều. Vậy kết hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố trên đã khiến sức sản xuất của tài sản ngắn hạn giảm 0,02.

*) Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn:

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta SSL_{TSNH}(TSNH) = \frac{LN_{2009}}{TSNH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSNH_{2009}} = \frac{7.594.608.364}{307.463.881.503} - \frac{7.594.608.364}{232.929.558.968} = -0,004$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn:

$$\Delta SSL_{TSNH}(DT) = \frac{LN_{2010}}{TSNH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSNH_{2010}} = \frac{7.594.608.364}{307.463.881.503} - \frac{3.832.259.569}{307.463.881.503} = 0,012$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TSNH} = - 0,004 + 0,012 = 0,008$$

Kết luận: Ta thấy rằng cả sức sản xuất giảm nhưng sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn của Công ty năm 2010 tăng với năm 2009 chứng tỏ năm 2010 Công ty đã sử dụng tài sản ngắn hạn hiệu quả hơn trong năm 2009.

2.2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn:

Bảng 2.8. Sức sản xuất và sinh lợi của tài sản dài hạn

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|-----------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | | | Δ | % |
| Doanh thu thuần | Đồng | 523.195.118.003 | 401.016.258.129 | 122.178.859.874 | 30,47 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| TS dài hạn bình quân | Đồng | 38.511.515.829 | 28.224.321.647 | 10.287.194.182 | 36,45 |
| Sức sản xuất của TSDH | % | 1358,54 | 1420,82 | -62,28 | -4,38 |
| Sức sinh lợi của TSDH | % | 19,72 | 13,58 | 6,14 | 45,24 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

Sức sản xuất tài sản dài hạn của công ty trong năm 2010 đã giảm so với sức sản xuất tài sản dài hạn của công ty năm 2009, nhưng sức sinh lợi tài sản dài hạn của công ty năm 2010 lại tăng so với năm 2009. Ta sẽ xem xét các nhân tố tài sản dài hạn, doanh thu/lợi nhuận tác động như thế nào đến sự thay đổi của sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn.

*) Sức sản xuất của tài sản dài hạn:

$$\text{Sức sản xuất của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn lên sức sản xuất của tài sản dài hạn:

$$\Delta SSX_{TSDH} (TSDH) = \frac{DT_{2009}}{TSDH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSDH_{2009}} = \frac{401.016.258.129}{38.511.515.829} - \frac{401.016.258.129}{28.224.321.647} = -3,795$$

Khi tài sản dài hạn trung bình của công ty tăng đã làm cho sức sản xuất của tài sản dài hạn của Công ty giảm đi một lượng là 3,795, điều đó có nghĩa là cứ 1 đồng tài sản dài hạn của năm 2010 mang về cho Công ty một khoản doanh thu ít hơn của năm 2009 là 3,795 đồng.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản dài hạn:

$$\Delta SSX_{TSDH} (DT) = \frac{DT_{2010}}{TSDH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSDH_{2010}} = \frac{523.195.118.003}{38.511.515.829} - \frac{401.016.258.129}{38.511.515.829} = 3,173$$

Doanh thu tăng khiến cho sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty trong năm 2010 đã tăng thêm 3,173 so với sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty năm 2009.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản ngắn hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn như sau:

$$\Delta SSX_{TSDH} = - 3,795 + 3,173 = - 0,622$$

Sức sản xuất của tài sản dài hạn tăng năm 2010 giảm 0,622 so với sức sản xuất của tài sản dài hạn năm 2009 có nghĩa là mỗi đồng tài sản dài hạn năm 2009 đã mang lại cho công ty giảm đi so với năm 2009 là 0,622 đồng doanh thu. Do vậy, mặc dù doanh thu của công ty năm 2010 tăng so với năm 2009, nhưng tăng không nhiều, nên sức sản xuất tài sản dài hạn đã bị giảm đi.

*) Sức sinh lợi của tài sản dài hạn:

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn:

$$\Delta SSL_{TSDH}(TSDH) = \frac{LN_{2009}}{TSDH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSDH_{2009}} = \frac{3.832.259.569}{38.511.515.829} - \frac{3.832.259.569}{28.224.321.647} = -0,036$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn:

$$\Delta SSL_{TSDH}(DT) = \frac{LN_{2010}}{TSDH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSDH_{2010}} = \frac{7.594.608.364}{38.511.515.829} - \frac{3.832.259.569}{38.511.515.829} = 0,098$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản dài hạn và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TSDH} = - 0,036 + 0,098 = 0,062$$

Sức sản xuất tài sản dài hạn của công ty trong năm 2010 giảm so với năm 2009, sức sinh lợi năm 2010 tăng so với năm 2009 là do doanh thu năm 2010 tăng so với năm 2009, nhưng tăng không nhiều làm cho sức sản xuất giảm đi. Vậy nên công ty sử dụng tài sản dài hạn đã hiệu quả hơn so với năm 2009.

2.2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định:*Bảng 2.8. Sức sản xuất và sinh lợi của tài sản cố định**Đơn vị tính : Đồng*

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|-----------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | | | Δ | % |
| Doanh thu thuần | Đồng | 523.195.118.003 | 401.016.258.129 | 122.178.859.874 | 30,47 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| TS cố định bình quân | Đồng | 37.511.515.829 | 27.224.321.647 | 10.287.194.182 | 37,79 |
| Sức sản xuất của TSCĐ | % | 1394,76 | 1473,01 | -78,25 | -5,31 |
| Sức sinh lợi của TSCĐ | % | 20,25 | 14,08 | 6,17 | 43,83 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

Ta thấy rằng, doanh thu, lợi nhuận và tài sản cố định bình quân của công ty tăng nhưng không nhiều làm sức sản xuất của tài sản cố định giảm và sức sinh lợi của tài sản cố định của công ty tăng. Cụ thể:

Sức sản xuất của tài sản cố định của công ty năm 2009 là 1473,01%, có nghĩa là mỗi đồng đầu tư vào tài sản cố định mang lại 14.730 đồng doanh thu cho công ty. Đến năm 2010, sức sản xuất của tổng tài sản đã giảm 78,25%.

Sức sinh lợi của tài sản cố định của công ty tăng từ giá trị 14,08% của năm 2009 lên 20,25% trong năm 2010.

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định chịu ảnh hưởng của các nhân tố sau: tài sản cố định bình quân, doanh thu, lợi nhuận của công ty. Sau đây, ta sẽ xem xét ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định.

Các kí hiệu:

- + DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i .
- + $TSCD_i$: tài sản cố định bình quân năm i .
- + $\Delta SSX_{TSCD}, \Delta SSL_{TSCD}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định năm $i+1$ và năm i .

+ $\Delta SSX_{TSCD}(X)$, $\Delta SSL_{TSCD}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X .

*) Sức sản xuất của tài sản cố định:

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

$$\Delta SSX_{TSCD}(TSCD) = \frac{DT_{2010}}{TSCD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSCD_{2009}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân lên sức sản xuất của tài sản cố định:

$$\Delta SSX_{TSCD}(TSCD) = \frac{DT_{2009}}{TSCD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSCD_{2009}} = \frac{401.016.258.129}{37.511.515.829} - \frac{401.016.258.129}{27.224.321.647} = -4,04$$

Do tài sản cố định bình quân năm 2010 tăng nên đã làm cho sức sản xuất của tài sản cố định giảm 4,04.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản cố định:

$$\Delta SSX_{TSCD}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TSCD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSCD_{2010}} = \frac{523.195.118.003}{37.511.515.829} - \frac{401.016.258.129}{37.511.515.829} = 3.257$$

Như vậy, nhân tố doanh thu góp phần làm tăng sức sản xuất của tài sản cố định, còn nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân làm giảm sức sản xuất. Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản cố định của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TSCD} = -4,04 + 3,257 = -0,783.$$

*) Sức sinh lợi của tài sản cố định:

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

$$\Delta SSL_{TSCD}(TSCD) = \frac{LN_{2010}}{TSCD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSCD_{2009}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân lên sức sinh lợi của tài sản cố định:

$$\Delta SSL_{TSCD}(TSCD) = \frac{LN_{2009}}{TSCD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSCD_{2009}} = \frac{3.832.259.569}{37.511.515.829} - \frac{3.832.259.569}{27.224.321.647} = -0,039$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản cố định:

$$\Delta SS_{L_{TSCD}}(DT) = \frac{LN_{2010}}{TSCD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSCD_{2010}} = \frac{7.594.608.364}{37.511.515.829} - \frac{3.832.259.569}{37.511.515.829} = 0,1$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản cố định của Công ty:

$$\Delta SSX_{TSCD} = - 0,039 + 0,1 = 0,061$$

2.2.2.7. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:

Vốn chủ sở hữu là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư góp vốn hoặc hình thành từ kết quả kinh doanh và doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán. Tùy theo loại hình doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau nhưng nói chung có thể quy nguồn hình thành vốn chủ sở hữu từ ba nguồn sau đây:

- Nguồn đóng góp ban đầu và bổ sung của các nhà đầu tư: đây là nguồn chủ sở hữu chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Thực chất, nguồn này là do các nhà đầu tư (các chủ sở hữu) đóng góp tại thời điểm thành lập doanh nghiệp và đóng góp bổ sung thêm trong quá trình kinh doanh.

- Nguồn đóng góp bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh: thực chất nguồn này là số lợi nhuận sau thuế chưa phân phối và các khoản có nguồn gốc từ lợi nhuận như quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ phúc lợi.

- Nguồn vốn chủ sở hữu khác: nguồn này gồm có khoản thặng dư vốn cổ phần, khoản chênh lệch do đánh giá lại tài sản, do chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, do được ngân sách cấp thêm kinh phí, do các đơn vị phụ thuộc nộp kinh phí quản lý...

Bảng 2.9. Sức sản xuất và sinh lợi của vốn chủ sở hữu

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|--------------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | | | Δ | % |
| Doanh thu thuần | Đồng | 523.195.118.003 | 401.016.258.129 | 122.178.859.874 | 30,47 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| Vốn CSH bình quân | Đồng | 12.905.408.881 | 11.758.425.672 | 1.146.983.209 | 9,75 |
| Sức sản xuất của vốn CSH | % | 4054,08 | 3410,46 | 643,62 | 18,87 |
| Sức sinh lợi của vốn CSH | % | 58,85 | 32,59 | 26,26 | 80,56 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

Bảng trên cho ta thấy sức sản xuất của vốn chủ hữu và sức sinh lợi vốn chủ sở hữu của công ty đều tăng. Năm 2009 một đồng vốn chủ sở hữu chỉ mang về cho công ty 34,1046 đồng doanh thu và 32,59 đồng lợi nhuận. Đến năm 2010, sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của công ty đã được cải thiện đáng kể, cụ thể: sức sản xuất của vốn chủ sở hữu đã tăng thêm 643,62% đạt 4054,08% và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu tăng 26,26% đạt 58,85%. Ta sẽ phân tích kỹ hơn ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu, lợi nhuận và vốn chủ sở hữu tới sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu.

Các ký hiệu:

+ DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i .

+ $VCSH_i$: Vốn chủ sở hữu trung bình năm i .

+ $\Delta SSX_{CSH}, \Delta SSL_{CSH}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm $i+1$ và năm i .

+ $\Delta SSX_{CSH}(X), \Delta SSL_{CSH}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X .

*) Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu:

$$\text{Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

$$\Delta SSX_{VCSH}(VCSH) = \frac{DT_{2010}}{VCSH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2009}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta SSX_{VCSH}(VCSH) = \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2009}} = \frac{401.016.258.129}{12.905.408.881} - \frac{401.016.258.129}{11.758.425.672} = -3,031$$

Do vốn chủ sở hữu trung bình của năm 2010 đã tăng 1.146.983.209 đồng so với vốn chủ sở hữu trung bình của năm 2009 do đó đã ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu, cụ thể đã làm sức sản xuất của vốn chủ sở hữu giảm 3,031 lần.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta SSX_{VCSH}(DT) = \frac{DT_{2010}}{VCSH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2010}} = \frac{523.195.118.003}{12.905.408.881} - \frac{401.016.258.129}{12.905.408.881} = 9,467$$

Doanh thu là một trong hai yếu tố ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu. Doanh thu năm 2010 tăng 122.178.859.874 đồng kéo theo sức sản xuất của vốn chủ sở hữu tăng lên 6,436 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố vốn chủ sở hữu và doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{CSH} = - 3,031 + 9,467 = 6,436$$

Điều đó có nghĩa là năm 2010 mỗi đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh đã mang lại cho công ty nhiều hơn so với năm 2010 là 6,436 đồng doanh thu.

*) Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta SSL_{VCSH}(VCSH) = \frac{LN_{2009}}{VCSH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{VCSH_{2009}} = \frac{3.832.259.569}{12.905.408.881} - \frac{3.832.259.569}{11.758.425.672} = -0,029$$

Tương tự như đối với sức sản xuất của vốn chủ sở hữu, khi vốn chủ sở hữu bình quân năm 2010 tăng so với vốn chủ sở hữu trung bình năm 2009 thì sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cũng giảm đi, tuy nhiên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu chỉ giảm 0,029, giảm ít hơn sức sản xuất.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

$$\Delta SSL_{VCSH}(DT) = \frac{LN_{2010}}{VCSH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{VCSH_{2010}} = \frac{7.594.608.364}{12.905.408.881} - \frac{3.832.259.569}{12.905.408.881} = 0,292$$

Như vậy ảnh hưởng của lợi nhuận tăng lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu đã làm tăng sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu thêm 0,292.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố vốn chủ sở hữu và lợi nhuận lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của Công ty:

$$\Delta SSL_{CSH} = - 0,029 + 0,292 = 0,263$$

Kết luận: Trong năm 2010, cả sức sinh lợi và sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của công ty đều tăng. Việc tăng vốn chủ sở hữu làm giảm sức sinh lợi và sức sản

xuất của vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên doanh thu và lợi nhuận tăng nhanh đã làm sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu tăng nhanh hơn. Do đó, tổng hợp cả ảnh hưởng của vốn chủ sở hữu và doanh thu, lợi nhuận lên sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu đã làm sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của công ty tăng. Như vậy, năm 2010 công ty đã sử dụng vốn chủ sở hữu có hiệu quả hơn.

2.2.2.8. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:

Bảng 2.10. Sức sản xuất và sinh lợi của lao động

Đơn vị tính : Đồng

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|----------------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | | | Δ | % |
| Doanh thu thuần | Đồng | 523.195.118.003 | 401.016.258.129 | 122.178.859.874 | 30,47 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| Tổng số lao động bình quân | Người | 367 | 311,5 | 56 | 17,82 |
| Sức sản xuất của lao động | | 1.425.599.777 | 1.287.371.615 | 138.228.161 | 10,74 |
| Sức sinh lợi của lao động | | 20.693.756 | 12.302.599 | 8.391.157 | 68,21 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

Ta thấy rằng trong năm 2010, doanh thu và lợi nhuận cùng với số lao động của công ty đều tăng. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng doanh thu và tốc độ tăng trưởng lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng lao động rất nhiều do đó sức sản xuất của lao động và sức sinh lợi của lao động của Công ty vẫn tăng trưởng rất mạnh mẽ. Cụ thể:

- Sức sản xuất của lao động năm 2009 là 1.287.371.615, năm 2010 là 1.425.599.777 tăng so với năm 2009 là 138.228.161 và tốc độ tăng trưởng là 17,82%. Với sức sản xuất của lao động như vậy, trong năm 2010 trung bình mỗi nhân viên của công ty làm ra gần 1,3 tỷ đồng doanh thu cho công ty.

- Sức sinh lợi của lao động năm 2010 là 20.693.756 đã tăng 8.391.157 so với mức 12.302.599 của năm 2009. Như vậy, trung bình mỗi lao động trong năm 2009 chỉ tạo ra được cho công ty hơn 12 triệu đồng lợi nhuận thì đến năm 2010 trung

bình mỗi lao động đã tạo ra cho công ty hơn 20 triệu đồng lợi nhuận, tăng gần gấp 2 lần so với năm 2009.

Sức sản xuất của lao động và sức sinh lợi của lao động ta thấy rằng trong năm 2010 tăng trưởng mạnh so với năm 2009 chứng tỏ trong năm 2010 công ty đã sử dụng lao động hợp lý và có hiệu quả hơn.

Sức sản xuất của lao động chịu tác động của hai nhân tố là số lao động và doanh thu và sức sinh lợi của lao động chịu tác động từ hai nhân tố là số lao động và lợi nhuận. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động.

Các kí hiệu:

+ DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i .

+ LD_i : số lao động bình quân năm i .

+ $\Delta SSX_{ld}, \Delta SSL_{ld}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm i .

+ $\Delta SSX_{ld}(X), \Delta SSL_{ld}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X .

*) Sức sản xuất của lao động:

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

$$\Delta SSX_{LD}(LD) = \frac{DT_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{LD_{2009}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sản xuất của lao động:

$$\Delta SSX_{LD}(LD) = \frac{DT_{2009}}{LD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{LD_{2009}} = \frac{401.016.258.129}{367} - \frac{401.016.258.129}{311,5} = -194.684.263$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của lao động:

$$\Delta SSX_{LD}(DT) = \frac{DT_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{LD_{2010}} = \frac{523.195.118.003}{367} - \frac{401.016.258.129}{367} = 332.912.425$$

Như vậy, lao động tăng lên đã ảnh hưởng đến sức sản xuất của lao động. Cụ thể lao động tăng thêm 80 người đã làm cho sức sản xuất của lao động giảm đi 194.684.263. Doanh thu tăng mạnh đã làm tăng sức sản xuất của lao động thêm

332.912.425. Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và doanh thu lên sức sản xuất của lao động của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{ld} = -194.684.263 + 332.912.425 = 138.228.162$$

*) Sức sinh lợi của lao động:

$$\text{Sức sinh lợi của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng lao động bình quân}}$$

$$\Delta SSL_{LD}(LD) = \frac{LN_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{LD_{2009}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sinh lợi của lao động:

$$\Delta SSL_{LD}(LD) = \frac{LN_{2009}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{LD_{2009}} = \frac{3.832.259.569}{367} - \frac{3.832.259.569}{311,5} = -1.860.475$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của lao động:

$$\Delta SSL_{LD}(DT) = \frac{LN_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{LD_{2010}} = \frac{7.594.608.364}{367} - \frac{3.832.259.569}{367} = 10.251.632$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và lợi nhuận lên sức sinh lợi của lao động của Công ty:

$$\Delta SSL_{LD} = -1.860.475 + 10.251.632 = 8.391.157$$

*) Ngoài chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động, ta có thể xét hiệu quả sử dụng lao động qua một số chỉ tiêu khác như sau:

Số lao động tiết kiệm được do tăng năng suất lao động:

$$\Delta LD = LD_{2010} - LD_{2009} \times \frac{DT_{2010}}{DT_{2009}} = 367 - 311,5 \times \frac{523.195.118.003}{401.016.258.129} = -40$$

$\Delta LD = -40$ có nghĩa là với năng suất lao động như năm 2009, để đạt được doanh thu như năm 2010 thì Công ty cần sử dụng lượng lao động là $367+40 = 407$ lao động, nhưng trên thực tế do năng suất lao động tăng lên nên Công ty chỉ phải sử dụng 367 lao động.

Kết luận: trong năm 2010 công ty sử dụng lao động có hiệu quả hơn so với năm 2009 thể hiện ở sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm 2010 đều tăng so với năm 2009.

2.2.2.9. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí:

* Quan hệ giữa sức sản xuất và sức sinh lợi của chi phí:

$$SSX_{CP} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Chi phí}}$$

$$SSL_{CP} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Chi phí}}$$

$$\Delta SSL_{CP} = SSL_{CP}^{i+1} - SSL_{CP}^i = (SSX_{CP}^{i+1} - 1) - (SSX_{CP}^i - 1) = \Delta SSX_{CP}$$

Như vậy ta thấy rằng sức sản xuất của chi phí và sức sinh lợi của chi phí có quan hệ với nhau. Tăng/giảm sức sản xuất của chi phí bằng tăng/giảm giữa sức sinh lợi của chi phí.

Bảng 2.11. Sức sản xuất và sinh lợi của chi phí

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|----------------------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | | | Δ | % |
| Doanh thu thuần | Đồng | 523.195.118.003 | 401.016.258.129 | 122.178.859.874 | 30,47 |
| Lợi nhuận sau thuế | Đồng | 7.594.608.364 | 3.832.259.569 | 3.762.348.795 | 98,18 |
| Tổng chi phí | Đồng | 518.406.169.477 | 396.981.015.354 | 121.425.154.123 | 30,59 |
| Sức sản xuất của Σ chi phí | % | 100,92 | 101,02 | -0,09 | -0,09 |
| Sức sinh lợi của Σ chi phí | % | 1,46 | 0,97 | 0,50 | 51,76 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

Sức sản xuất tổng chi phí của công ty năm 2010 giảm so với năm 2009, tuy nhiên sức sinh lợi tổng chi phí của công ty năm 2010 lại tăng so với năm 2009. Sức sản xuất của tổng chi phí năm 2010 là 100,92% và sức sản xuất của chi phí năm 2010 đã giảm đi 0,09%. Sức sinh lợi tổng chi phí của công ty năm 2010 tăng 51,76% so với năm 2009. Vậy năm 2010 công ty đã sử dụng tổng chi phí hiệu quả hơn so với năm 2009.

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí chịu tác động của hai nhân tố: tổng chi phí và doanh thu / lợi nhuận. Sau đây ta sẽ xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí.

Các ký hiệu sử dụng:

+ DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i .

+ TCP_i : Tổng chi phí năm i .

+ ΔSSX_{TCP} , ΔSSL_{TCP} : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm $i+1$ và năm i .

+ $\Delta SSX_{TCP}(X)$, $\Delta SSL_{TCP}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X .

*) Sức sản xuất của tổng chi phí:

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

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí lên sức sản xuất của tổng chi phí:

$$\Delta SSX_{TCP}(TCP) = \frac{DT_{2009}}{TCP_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TCP_{2009}} = \frac{401.016.258.129}{518.406.169.477} - \frac{401.016.258.129}{396.981.015.354} = -0,237$$

Do tổng chi phí của năm 2010 đã tăng 121.425.154.123 đồng so với tổng chi phí của năm 2009 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí giảm đi 0,237.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí:

$$\Delta SSX_{TCP}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TCP_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TCP_{2010}} = \frac{523.195.118.003}{518.406.169.477} - \frac{401.016.258.129}{518.406.169.477} = 0,236$$

Doanh thu luôn là nhân tố ảnh hưởng làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào vì doanh thu năm 2010 tăng 122.178.859.874 đồng so với doanh thu năm 2009. Với sức sản xuất của tổng chi phí, doanh thu tăng đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí tăng lên 0,236.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng chi phí và doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TCP} = -0,237 + 0,236 = -0,001.$$

*) Sức sinh lợi của tổng chi phí:

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí lên sức sinh lợi của tổng chi phí:

$$\Delta SSL_{TCP}(TCP) = \frac{LN_{2009}}{TCP_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TCP_{2009}} = \frac{3.832.259.569}{518.406.169.477} - \frac{3.832.259.569}{396.981.015.354} = -0,002$$

Khi tổng chi phí tăng lên một lượng 121.425.154.123 đồng đã làm cho sức sinh lợi của tổng chi phí giảm đi 0,002 lần.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí:

$$\Delta SSL_{TCP}(DT) = \frac{LN_{2010}}{TCP_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TCP_{2010}} = \frac{7.594.608.364}{518.406.169.477} - \frac{3.832.259.569}{518.406.169.477} = 0,007$$

Do lợi nhuận năm 2010 tăng 3.762.348.795 đồng làm cho sức sinh lợi của tổng chi phí tăng lên 0,007 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng chi phí và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{CSH} = - 0,002 + 0,007 = 0,005.$$

Kết luận: Sức sản xuất của tổng chi phí giảm nhưng không nhiều sức sinh lợi tăng lên do đó ta có thể kết luận rằng trong năm 2010 công ty sử dụng chi phí một cách có hiệu quả hơn.

Sau khi phân tích 4 yếu tố: lao động, tài sản, vốn và chi phí ta thấy rằng mọi chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lợi của các yếu tố đầu vào của Công ty đều tăng mạnh so với năm trước. Tất cả các yếu tố đầu vào đều được sử dụng một cách có hiệu quả hơn, doanh thu và lợi nhuận tăng trưởng mạnh nhất kể từ khi thành lập đến nay. Đó là kết quả của quá trình nhiều năm tích lũy kinh nghiệm quản lý, tìm kiếm đối tác, xây dựng uy tín trên thị trường... của ban lãnh đạo và toàn thể đội ngũ cán bộ, nhân viên của công ty, cùng với sự hỗ trợ của Tập đoàn.

Bảng 2.12. Bảng cân đối kế toán

| TÀI SẢN | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|--------|
| | | | Δ | % |
| A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150) | 398.260.843.837 | 216.666.919.168 | 181.593.924.669 | 83,81 |
| I-Tiền và các khoản tương đương tiền | 67.040.995.080 | 40.967.431.479 | 26.073.563.601 | 63,64 |
| 1. Tiền (111+112+113) | 67.040.995.080 | 40.967.431.479 | 26.073.563.601 | 63,64 |
| 2. Các khoản tương đương tiền | 0 | 0 | 0 | |
| II - Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn | 0 | 0 | 0 | |
| 1. Đầu tư ngắn hạn (121+128) | 0 | 0 | 0 | |
| 2. Dự phòng giảm giá chứng khoán ĐT ngắn hạn (*) | 0 | 0 | 0 | |
| III - Các khoản phải thu | 136.981.384.755 | 100.209.744.198 | 36.771.640.557 | 36,69 |
| 1. Phải thu của khách hàng | 92.164.572.868 | 84.396.902.982 | 7.767.669.886 | 9,2 |
| 2. Trả trước cho người bán | 43.781.368.171 | 15.487.470.644 | 28.293.897.527 | 182,69 |
| 3. Phải thu nội bộ | 0 | 0 | 0 | |
| 4. Phải thu theo kế hoạch hợp đồng xây dựng | 0 | 0 | 0 | |
| 5. Các khoản phải thu khác | 1.035.442.716 | 325.370.572 | 710.072.144 | 218,23 |
| 6. Dự phòng các khoản thu khó đòi (*) | 0 | 0 | 0 | |

| | | | | |
|--|-----------------|----------------|-----------------|--------|
| IV - Hàng tồn kho | 184.000.086.718 | 74.015.444.738 | 109.984.641.980 | 148,6 |
| 1. Hàng tồn kho (152+153+154+155+156+157+158) | 184.000.086.718 | 80.612.955.145 | 103.387.131.573 | 128,25 |
| 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*) | 0 | -6.597.510.407 | 6.597.510.407 | -100 |
| V - Tài sản ngắn hạn khác | 10.238.377.284 | 1.474.298.753 | 8.764.078.531 | 594,46 |
| 1. Chi phí trả trước ngắn hạn | 0 | 8.760.758 | -8.760.758 | -100 |
| 2. Các khoản thuế phải thu | 9.070.332.123 | 1.052.361.083 | 8.017.971.040 | 761,9 |
| 3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước | 0 | 0 | 0 | |
| 4. Tài sản ngắn hạn khác (1381+141+144) | 1.168.045.161 | 413.176.912 | 754.868.249 | 182,7 |
| B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200+210+220+240+250+260) | 44.376.797.050 | 32.646.234.607 | 11.730.562.443 | 35,93 |
| I. Các khoản phải thu dài hạn | 0 | 0 | 0 | |
| 1. Phải thu dài hạn của khách hàng | 0 | 0 | 0 | |
| 2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc | 0 | 0 | 0 | |
| 3. Phải thu nội bộ dài hạn | 0 | 0 | 0 | |
| 4. Phải thu dài hạn khác | 0 | 0 | 0 | |
| 5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*) | 0 | 0 | 0 | |
| II - Tài sản cố định | 43.376.797.050 | 31.646.234.607 | 11.730.562.443 | 37,07 |
| 1. Tài sản cố định hữu hình | 43.229.197.322 | 30.346.089.604 | 12.883.107.718 | 42,45 |

| | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|--------|
| - Nguyên giá | 88.377.353.715 | 59.889.857.238 | 28.487.496.477 | 47,57 |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | -45.148.156.393 | -29.543.767.634 | -15.604.388.759 | 52,82 |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính | 0 | 0 | 0 | |
| - Nguyên giá | 0 | 0 | 0 | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 0 | 0 | 0 | |
| 3. Tài sản cố định vô hình | 0 | 176.213.449 | -176.213.449 | -100 |
| - Nguyên giá | 2.319.770.000 | 2.319.770.000 | 0 | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | -2.319.770.000 | -2.143.556.551 | -176.213.449 | 8,22 |
| 4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang | 147.599.728 | 1.123.931.554 | -976.331.826 | -86,87 |
| - XD CB dở dang | 147.599.728 | 1.123.931.554 | -976.331.826 | -86,87 |
| - SCL dở dang | 0 | 0 | 0 | |
| III - Bất động sản đầu tư | 0 | 0 | 0 | |
| - Nguyên giá | 0 | 0 | 0 | |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*) | 0 | 0 | 0 | |
| IV - Các khoản đầu tư tài chính dài hạn | 1.000.000.000 | 1.000.000.000 | 0 | |
| 1. Đầu tư vào công ty con | 0 | 0 | 0 | |
| 2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh | 0 | 0 | 0 | |
| 3. Đầu tư dài hạn khác | 1.000.000.000 | 1.000.000.000 | 0 | |

| | | | | |
|--|------------------------|------------------------|------------------------|--|
| 4. Dự phòng giảm giá CK đầu tư dài hạn (*) | 0 | 0 | 0 | |
| V - Tài sản dài hạn khác | 0 | 0 | 0 | |
| 1. Chi phí trả trước dài hạn | 0 | 0 | 0 | |
| 2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại | 0 | 0 | 0 | |
| 3. Tài sản dài hạn khác | 0 | 0 | 0 | |
| TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200) | 442.637.640.887 | 249.313.153.775 | 193.324.487.112 | |

| NGUỒN VỐN | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|--------|
| | | | Δ | % |
| A - NỢ PHẢI TRẢ | 429.837.442.251 | 236.302.534.649 | 193.534.907.602 | 81,9 |
| I - Nợ ngắn hạn | 409.259.051.361 | 220.151.131.422 | 189.107.919.939 | 85,9 |
| 1. Vay và nợ ngắn hạn | 0 | 2.362.624.575 | -2.362.624.575 | -100 |
| - Vay ngắn hạn ngân hàng | 0 | 2.362.624.575 | -2.362.624.575 | -100 |
| - Vay ngắn hạn khác | 0 | 0 | 0 | |
| 2. Phải trả cho người bán | 379.105.167.414 | 203.867.877.441 | 175.237.289.973 | 85,96 |
| 3. Người mua trả tiền trước | 99.995.000 | 277.806.923 | -177.811.923 | -64,01 |
| 4. Thuế và các khoản phải nộp NN | 973.214.743 | 656.141.150 | 317.073.593 | 48,32 |
| 5. Phải trả công nhân viên | 9.434.467.859 | 5.671.811.943 | 3.762.655.916 | 66,34 |
| 6. Chi phí phải trả | 15.000.000 | 2.274.666.518 | -2.259.666.518 | -99,34 |
| 7. Phải trả nội bộ | 0 | 0 | 0 | |
| 8. Phải trả theo chế độ kế hoạch HĐXD | 0 | 0 | 0 | |
| 9. Các khoản phải trả, phải nộp khác | 17.669.052.822 | 4.541.396.007 | 13.127.656.815 | 289,07 |
| 10. Dự phòng phải trả ngắn hạn | 844.862.924 | 498.806.865 | 346.056.059 | 69,38 |
| 11. Quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi | 1.117.290.599 | 0 | 1.117.290.599 | |

| | | | | |
|------------------------------------|----------------|----------------|---------------|-------|
| - Quỹ khen thưởng | 494.684.292 | 0 | 494.684.292 | |
| - Quỹ phúc lợi | 243.172.380 | 0 | 243.172.380 | |
| - Quỹ khen thưởng ban điều hành | 379.433.927 | 0 | 379.433.927 | |
| II - Nợ dài hạn | 20.578.390.890 | 16.151.403.227 | 4.426.987.663 | 27,41 |
| 1. Phải trả dài hạn người bán | 0 | 0 | 0 | |
| 2. Phải trả dài hạn nội bộ | 0 | 0 | 0 | |
| 3. Phải trả dài hạn khác | 0 | 0 | 0 | |
| 4. Vay và nợ dài hạn | 19.872.975.095 | 15.708.750.000 | 4.164.225.095 | 26,51 |
| 5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả | 0 | 0 | 0 | |
| 6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm | 705.415.795 | 442.653.227 | 262.762.568 | 59,36 |
| 7. Dự phòng phải trả dài hạn | 0 | 0 | 0 | |
| B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400+410+420) | 12.800.198.636 | 13.010.619.126 | -210.420.490 | -1,62 |
| I - Vốn chủ sở hữu | 12.800.198.636 | 12.395.837.645 | 404.360.991 | 3,26 |
| 1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu | 8.409.040.000 | 8.409.040.000 | 0 | |
| 2. Thặng dư vốn cổ phần | 0 | 0 | 0 | |
| 3. Vốn khác của chủ sở hữu | 0 | 0 | 0 | |
| 4. Cổ phiếu quỹ | 0 | 0 | 0 | |
| 5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản | 0 | 0 | 0 | |

| | | | | |
|---------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|-------|
| 6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái | 0 | 1.226.729.508 | -1.226.729.508 | -100 |
| 7. Quỹ đầu tư phát triển | 3.713.079.759 | 2.194.158.086 | 1.518.921.673 | 69,23 |
| 8. Quỹ dự phòng tài chính | 678.078.877 | 374.294.542 | 303.784.335 | 81,16 |
| 9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu | 0 | 191.615.509 | -191.615.509 | -100 |
| 10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối | 0 | 0 | 0 | |
| 11. Nguồn vốn đầu tư XDCB | 0 | 0 | 0 | |
| II - Nguồn kinh phí và quỹ khác | 0 | 614.781.481 | -614.781.481 | -100 |
| 1. Quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi | 0 | 614.781.481 | -614.781.481 | -100 |
| - Quỹ khen thưởng | 0 | 331.079.957 | -331.079.957 | -100 |
| - Quỹ phúc lợi | 0 | 283.701.524 | -283.701.524 | -100 |
| 2. Nguồn kinh phí sự nghiệp | 0 | 0 | 0 | |
| 3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ | 0 | 0 | 0 | |
| TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN | 442.637.640.887 | 249.313.153.775 | 193.324.487.112 | |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH

3.1. Đánh giá hiện trạng của công ty:

Bảng 3.13. Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của Công ty

| STT | Chỉ tiêu | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch |
|------------|--|---------------|---------------|-------------|
| I | Hiệu quả sử dụng lao động | | | |
| 1 | Sức sản xuất của lao động | 1.425.599.777 | 1.287.371.615 | 138.228.162 |
| 2 | Sức sinh lợi của lao động | 20.693.756 | 12.302.599 | 8.391.157 |
| II | Hiệu quả sử dụng tài sản | | | |
| 1 | Sức sản xuất của tổng TS | 151,22 | 153,56 | -2,34 |
| 2 | Sức sinh lợi của tổng TS | 2,2 | 1,47 | 0,73 |
| 3 | Sức sản xuất của TSNH | 170,16 | 1,72 | 168,44 |
| 4 | Sức sinh lợi của TSNH | 2,47 | 1,65 | 0,82 |
| 5 | Sức sản xuất của TSDH | 1358,54 | 1420,82 | -62,28 |
| 6 | Sức sinh lợi của TSDH | 19,72 | 13,58 | 6,14 |
| 7 | Sức sản xuất của TSCĐ | 1394,76 | 1473,01 | -78,25 |
| 8 | Sức sinh lợi của tài TSCĐ | 20,25 | 14,08 | 6,17 |
| III | Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu | | | |
| 1 | Sức sản xuất của vốn CSH | 4054,58 | 3410,46 | 644,12 |
| 2 | Sức sinh lợi của vốn CSH | 58,85 | 32,59 | 26,26 |
| IV | Hiệu quả sử dụng chi phí | | | |
| 1 | Sức sản xuất của chi phí | 100,92 | 101,02 | -0,10 |
| 2 | Sức sinh lợi của chi phí | 1,46 | 0,97 | 0,49 |

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

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

Cùng những thách thức do cạnh tranh, công ty đã đề ra một số biện pháp phương hướng đổi mới nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:

- Đổi mới, sắp xếp lại doanh nghiệp theo hướng phân định rõ các loại hình doanh nghiệp . Doanh nghiệp kinh doanh , doanh nghiệp công ích, các đơn vị hành chính sự nghiệp... để có cơ chế cho phù hợp tạo điều kiện cho các doanh nghiệp chủ động hạch toán đầy đủ.

- Xây dựng các chính sách giá cước phù hợp vừa bảo vệ người tiêu dùng, vừa tạo điều kiện cho việc nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp .

- Tiếp tục thực hiện chính sách đi thẳng vào hiện đại, xây dựng mạng lưới bưu chính, viễn thông Việt nam ngang tầm với trình độ thế giới đảm bảo cung cấp các dịch vụ có chất lượng cao đạt tiêu chuẩn quốc tế đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của xã hội.

Từ những quan điểm chỉ đạo của ngành trong định hướng phát triển các dịch vụ bưu chính viễn thông phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, công ty tem đã đề ra một số định hướng và giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- Đổi mới cơ chế quản lý thực hiện công tác kế hoạch hoá, chuẩn bị cho mình những thay đổi thích ứng về cơ chế quản lý để phù hợp với những yêu cầu của cơ chế thị trường theo định hướng của nhà nước.

- Xây dựng kế hoạch khai thác có hiệu quả mọi tiềm năng và cơ hội của thị trường nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Quán triệt, nghiên cứu triển khai áp dụng có hiệu quả các chủ trương, chính sách của đảng, nhà nước, ngành trong các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Kiện toàn công tác tổ chức cán bộ, sắp xếp và bố trí lại cán bộ cho phù hợp với năng lực sở trường, kết hợp tuyển chọn bổ sung lao động cho các đơn vị, triển khai thực hiện công tác đào tạo, phù hợp với đặc điểm tình hình của công ty hiện tại và lâu dài.

- Chú trọng công tác tiếp thị, chăm sóc khách hàng, nghiên cứu thị trường, đề xuất các biện pháp, và sản xuất các mặt hàng có tính đặc thù của ngành, hình thức độc đáo, giá cả phải chăng đáp ứng tốt nhu cầu của các khách hàng.

- Đổi mới công tác đầu tư có chiều rộng, có trọng điểm, đầu tư kỹ thuật, công nghệ đi đôi với giáo dục đào tạo con người đảm bảo khả năng khai thác triệt để và có hiệu quả cơ sở vật chất, kỹ thuật trang bị, chú trọng nghiên cứu ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật trong công tác sản xuất kinh doanh, phát huy tối đa tính chủ động sáng tạo của mỗi cán bộ công nhân viên trong công ty.

- Tăng cường công tác quản lý tài chính, tiết kiệm nghiêm ngặt, giải quyết hợp lý các mối quan hệ tích lũy và tiêu thụ, có biên bản thu hồi các khoản nợ còn tồn đọng, cần khắc phục tình trạng chiếm dụng vốn, đẩy nhanh tiến độ số vòng quay của vốn, đa dạng hoá các nguồn lực huy động vốn.

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

3.3. Đánh giá chung về ưu và nhược điểm của công ty về hiệu quả kinh doanh:

*** Ưu điểm:**

- ROA, ROE, ROS đều tăng cho thấy năm 2010 doanh nghiệp đã mang lại nhiều lợi nhuận so với năm 2009.

- Sức sinh lợi của tất cả các tài sản đều tăng, chứng tỏ năm 2010 doanh nghiệp đã sử dụng các tài sản hiệu quả hơn so với năm 2009.

*** Nhược điểm:**

- Các khoản phải thu còn nhiều.

Bảng 3.14. Tổng hợp các khoản phải thu của Công ty năm 2010

| Họ và tên khách hàng | Dưới 1 tháng | Từ 1-2 tháng | Từ 2-3 tháng | Hơn 3 tháng | Tổng nợ phải thu |
|-------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| C.ty TNHH MTV than Mạo Khê | 8.390.358.612 | 10.487.948.268 | 0 | 0 | 18.878.306.880 |
| C.ty CP than Vàng Danh | 0 | 3.024.966.684 | 6.049.933.372 | 0 | 9.074.900.056 |
| C.ty TNHH MTV than Đồng Vông | 1.939.362.548 | 0 | 0 | 0 | 1.939.362.548 |
| C.ty TNHH MTV than Hồng Thái | 0 | 0 | 3.168.811.456 | 6.337.622.916 | 9.506.434.372 |
| C.ty TNHH MTV than Nam Mẫu | 0 | 14.294.664.270 | 7.147.332.136 | 0 | 21.441.996.406 |
| C.ty tuyển than Cửa Ông | 0 | 4.063.230.518 | 8.126.461.032 | 0 | 12.189.691.550 |
| C.ty XD mỏ hầm lò 2 | 0 | 0 | 9.416.193.248 | 9.416.193.252 | 18.832.386.500 |
| C.ty TNHH MTV than Ưông Bí | 5.780.773.946 | 0 | 0 | 0 | 5.780.773.946 |
| C.ty TNHH MTV than Quang Hanh | 7.135.049.787 | 0 | 0 | 0 | 7.135.049.787 |
| C.ty CP cơ khí Mạo Khê | 0 | 0 | 2.823.000.264 | 5.646.000.528 | 8.469.000.792 |
| C.ty CP than Cọc Sáu | 3.589.692.411 | 0 | 0 | 0 | 3.589.692.411 |
| C.ty CP than Núi Béo | 0 | 7.384.956.384 | 3.692.478.191 | 0 | 11.077.434.575 |
| C.ty CP than Mông Dương | 0 | 1.416.400.420 | 0 | 0 | 1.416.400.420 |
| C.ty kho vận Đá Bạc | 0 | 2.304.915.684 | 0 | 0 | 2.304.915.684 |
| C.ty kho vận và cảng Cẩm Phả | 5.345.038.828 | 0 | 0 | 0 | 5.345.038.828 |
| Tổng | 32.180.276.132 | 42.977.082.228 | 40.424.209.699 | 21.399.816.696 | 136.981.384.755 |

(Nguồn: Phòng thống kê - tài chính - kế toán)

- Hàng tồn kho tăng nhiều so với năm trước.

| Chỉ tiêu | Năm 2010 | Tỷ trọng | Năm 2009 | Tỷ trọng | Chênh lệch | |
|--------------------------------|-----------------|----------|-----------------|----------|-----------------|--------|
| | | | | | Δ | % |
| Hàng tồn kho | 184.000.086.718 | 100% | 74.015.444.738 | 100% | 109.984.641.980 | 148,6 |
| Dự phòng giảm giá hàng tồn kho | | | (6.597.510.407) | | | |
| 1. Nguyên liệu, vật liệu | 147.752.689.763 | 80,3% | 55.198.152.914 | 74,6% | 92.554.536.849 | 167,7 |
| 2. Công cụ, dụng cụ | 409.159.218 | 0,2% | 146.510.880 | 0,2% | 262.648.338 | 179,3 |
| 3. Chi phí sxkd dở dang | 8.325.968.795 | 4,5% | 7.592.010.844 | 10,3% | 733.957.951 | 9,7 |
| 4. Thành phẩm | 25.055.427.489 | 13,6% | 16.599.429.936 | 22,4% | 8.455.997.553 | 50,9 |
| 5. Hàng hóa | 217.545.125 | 0,1% | 17.500.000 | 0,02% | 200.045.125 | 1143,1 |
| 6. Hàng gửi đi bán | 2.239.296.328 | 1,2% | 1.059.350.571 | 1,4% | 1.179.945.757 | 111,4 |

3.4. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

3.4.1. Giảm khoản phải thu bằng chính sách chiết khấu hợp lý:

* Cơ sở thực hiện:

Để hoạt động kinh doanh được liên tục thì doanh nghiệp ngoài nguồn vốn chủ sở hữu ra thì việc phải huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau sao cho đáp ứng đủ vốn trong vòng luân chuyển trong hoạt động kinh doanh hàng ngày. Trong đó, yếu tố thu hồi được các khoản phải thu từ khách hàng và các đối tượng khác cũng là nhân tố giúp hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

Các khoản phải thu tại Công ty cổ phần cơ khí ô tô Uông Bí cũng tương đối lớn, việc này ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Năm 2010 trong khoản phải thu của công ty tăng 36.771.640.557 đồng tương ứng 36,69%. Để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh của công ty đã phải vay nợ ngân hàng với lãi suất 17%/năm. Vì vậy công ty cần áp dụng chính sách hợp lý để thu hồi được các khoản phải thu của khách hàng.

* Mục tiêu của biện pháp: Giảm khoản phải thu, nhờ đó:

- Đáp ứng được nhu cầu vốn lưu động thường xuyên.
- Giảm vốn vay ngắn hạn.
- Tăng khả năng thanh toán, lành mạnh hóa tình hình tài chính.
- Tránh được rủi ro khi khách hàng mất khả năng thanh toán.

Bảng 3.15. Cơ cấu các khoản phải thu

| Chỉ tiêu | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|--------|
| | | | Δ | % |
| III - Các khoản phải thu | 136.981.384.755 | 100.209.744.198 | 36.771.640.557 | 36,69 |
| 1. Phải thu của khách hàng | 92.164.572.868 | 84.396.902.982 | 7.767.669.886 | 9,2 |
| 2. Trả trước cho người bán | 43.781.368.171 | 15.487.470.644 | 28.293.897.527 | 182,69 |
| 3. Phải thu nội bộ | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4. Phải thu theo kế hoạch hợp đồng XD | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5. Các khoản phải thu khác | 1.035.442.716 | 325.370.572 | 710.072.144 | 218,23 |
| 6. Dự phòng các khoản thu khó đòi (*) | 0 | 0 | 0 | 0 |

* Nội dung tiến hành:

- Bước 1: Phân nhóm khách hàng

Bảng 3.16. Bảng phân nhóm khách hàng

| Thời gian trả chậm (t=ngày) | Tỷ trọng (%) | Số tiền |
|-----------------------------|--------------|-----------------|
| <30 | 23 | 32.180.276.132 |
| 31-60 | 31 | 42.977.082.228 |
| 61-90 | 30 | 40.424.209.699 |
| >90 | 16 | 21.399.816.696 |
| Tổng nợ phải thu | 100 | 136.981.384.755 |

Để nhanh chóng thu hồi được các khoản nợ phải thu, do đó công ty áp dụng hình thức chiết khấu cho những khoản thanh toán trong vòng dưới 60 ngày. Những khoản nợ ngoài 60 ngày thì công ty không phải chiết khấu.

- Bước 2: Xác định mức chiết khấu hợp lý:

Bảng 3.17. Bảng chiết khấu thanh toán

| Thời hạn thanh toán (ngày) | Lãi suất chiết khấu (% tháng) |
|----------------------------|-------------------------------|
| <30 | 1,25% |
| 31-60 | 0,8% |
| >60 | Không hưởng chiết khấu |

* Kết quả mong đợi khi thực hiện biện pháp:

Bảng 3.18. Bảng kết quả dự tính thu được từ các khoản phải thu.

| Thời hạn thanh toán | Tỷ lệ | Số tiền tỷ lệ | Tỷ lệ chiết khấu | Số tiền chiết khấu | Số tiền thực thu |
|---------------------|-------|-----------------|------------------|--------------------|------------------|
| <30 | 23% | 32.180.276.132 | 1,25% | 402.253.452 | 31.778.022.680 |
| 31-60 | 31% | 42.977.082.228 | 0,8% | 343.816.658 | 42.633.265.570 |
| >60 | 46% | 75.157.358.360 | 0 | 0 | 75.157.358.360 |
| Tổng | 100% | 150.314.716.720 | | 746.070.109 | 149.568.646.611 |

Như vậy công ty sẽ giảm được các khoản chiếm dụng này, thay vào đó sau khi thu hồi được số tiền khách hàng nợ Công ty tiến hành trả bớt nợ hoặc đưa vào kinh doanh tiếp.

Công ty thu được 149.568.646.611 đồng.

Ta có ROS (tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu) là 0,0145. Tức là 1 đồng doanh thu thì tạo ra 0,0145 đồng lợi nhuận sau thuế.

Vậy sau khi ta thu được 149.568.646.611 đồng thì lợi nhuận sau thuế là:

$$149.568.646.611 \times 0,0145 = 2.168.745.376 \text{ đồng}$$

Để tăng hiệu quả của biện pháp trên Công ty cần thực hiện đồng thời các việc sau:

- Trước khi kí hợp đồng nên điều tra nguồn vốn thanh toán của các đối tượng khách hàng. Khi nguồn vốn thanh toán chưa chắc chắn đề nghị khách hàng có văn bản bảo lãnh thanh toán của ngân hàng. Hợp đồng ghi rõ điều khoản tạm ứng, thời hạn thanh toán nếu quá hạn thì khách hàng phải chịu thêm lãi suất quá hạn.

- Trong và sau khi kí kết hợp đồng cần hoàn thiện dứt điểm các thủ tục pháp lý để làm căn cứ thu hồi vốn, tránh được rủi ro khi khách hàng mất khả năng thanh toán.

3.4.2. Giảm lượng hàng tồn kho:

* Cơ sở thực hiện:

Để đảm bảo cho quá trình kinh doanh được tiến hành liên tục, không gián đoạn, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải xác định được lượng hàng tồn kho dự trữ hợp lý. Lượng hàng tồn kho đó phải đáp ứng được nhu cầu kinh doanh liên tục, vừa không gia tăng chi phí tồn kho ứ đọng, tránh được những hư hỏng. Tuy nhiên điều này còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố của mỗi loại hình doanh nghiệp như: quy mô sản xuất, tiêu thụ, hệ thống cung cấp...

Đối với công ty cổ phần cơ khí ô tô Uông Bí, chuyên trung đại tu các loại xe trung xa, cải hoán, đóng mới các loại xe ca, xe con; sản xuất các sản phẩm chuyên dùng mỏ như: ắc quy tàu điện, đèn mỏ, mũ lò, giá nạp đèn mỏ... ; sản xuất chế tạo cơ khí mỏ như: gông lò các loại; uôn vì chống lò..., việc đảm bảo lượng hàng tồn kho cho sản xuất là hết sức cần thiết. Tuy nhiên, thực tế cho thấy:

Bảng 3.19. Kết cấu hàng tồn kho

| Chỉ tiêu | Năm 2010 | Tỷ trọng | Năm 2009 | Tỷ trọng | Chênh lệch | |
|--------------------------------|-----------------|----------|-----------------|----------|-----------------|--------|
| | | | | | Δ | % |
| Hàng tồn kho | 184.000.086.718 | 100% | 74.015.444.738 | 100% | 109.984.641.980 | 148,6 |
| Dự phòng giảm giá hàng tồn kho | | | (6.597.510.407) | | | |
| 1. Nguyên liệu, vật liệu | 147.752.689.763 | 80,3% | 55.198.152.914 | 74,6% | 92.554.536.849 | 167,7 |
| 2. Công cụ, dụng cụ | 409.159.218 | 0,2% | 146.510.880 | 0,2% | 262.648.338 | 179,3 |
| 3. Chi phí sxkd dở dang | 8.325.968.795 | 4,5% | 7.592.010.844 | 10,3% | 733.957.951 | 9,7 |
| 4. Thành phẩm | 25.055.427.489 | 13,6% | 16.599.429.936 | 22,4% | 8.455.997.553 | 50,9 |
| 5. Hàng hóa | 217.545.125 | 0,1% | 17.500.000 | 0,02% | 200.045.125 | 1143,1 |
| 6. Hàng gửi đi bán | 2.239.296.328 | 1,2% | 1.059.350.571 | 1,4% | 1.179.945.757 | 111,4 |

Năm 2010 hàng tồn kho là khoản mục có giá trị lớn nhất trong tổng số vốn lưu động của công ty, chiếm 46,2% tổng tài sản ngắn hạn. Năm 2009 hàng tồn kho là 74.015.444.738 đồng chiếm 34,16% trong tài sản ngắn hạn của Công ty.

Như vậy năm 2010 hàng tồn kho của công ty đã tăng lên 1 lượng đáng kể so với năm 2009 là 109.984.641.980 đồng, tương ứng 148,6%. Mặt khác các chỉ số đo lường hàng tồn kho của năm 2010 không hiệu quả so với năm 2009. Số vòng

quay hàng tồn kho năm 2010 giảm 48,22%, số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho cũng tăng lên 93,13%.

Bảng 3.20. Chỉ số hoạt động của hàng tồn kho

| Chỉ tiêu | Năm 2010 | Năm 2009 | Chênh lệch | |
|--|-------------|-------------|------------|--------|
| | | | Δ | % |
| 1. Số vòng quay hàng tồn kho | 2,62 | 5,06 | -2,44 | -48,22 |
| 2. Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho (ngày) | 137,40 | 71,15 | 66,26 | 93,13 |

Nguyên nhân là do công ty đã mở rộng quy mô kinh doanh, nhập thêm nhiều vật tư để cung cấp cho khách hàng trong nước, do lo ngại về sự biến động tăng giá liên tục của các nguyên vật liệu sắt, thép... trên thị trường thế giới.

Tuy nhiên khoản mục hàng tồn kho lớn cũng gây ra nhiều vấn đề đáng lo ngại cho Công ty nhất là sự tồn đọng vốn. Từ thực tế của Công ty, ta thấy ta thấy rằng tình hình quản trị hàng tồn kho dự trữ của Công ty cổ phần cơ khí ô tô Ưông Bí chưa được tốt. Do đó, công ty phải tìm biện pháp để giảm bớt chi phí cho hàng tồn kho mà vẫn đảm bảo cung cấp đủ hàng hóa cho người tiêu dùng. Đồng thời cũng phải đẩy mạnh công tác nghiên cứu, tìm kiếm thị trường tiêu thụ mới và tăng cường các biện pháp bán hàng cần thiết.

* Mục tiêu của biện pháp:

Giảm lượng hàng tồn kho, giảm chi phí bảo quản, giải phóng đồng vốn bị ứ đọng, giải quyết được tình trạng thiếu vốn lưu động trong kinh doanh.

* Nội dung tiến hành:

Tính đến năm 2010 nguyên vật liệu của Công ty cổ phần cơ khí ô tô Ưông Bí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong hàng tồn kho là 80,3%.

| Chỉ tiêu | Đơn vị | Đơn giá | Tồn | Thành tiền (đồng) |
|----------------------------|--------|---------|-----------|-------------------|
| 1. Gông lò các loại | bộ | 56.300 | 87.000 | 4.898.100.000 |
| 2. Gia công vì lò các loại | kg | 13.700 | 6.250.000 | 85.625.000.000 |
| 3. Sản phẩm thép thỏi | kg | 7.000 | 50.000 | 350.000.000 |
| 4. Cơ khí khác | tấn | 15.400 | 109.184 | 1.681.436.849 |
| Tổng | | | | 92.554.536.849 |

Trong đó, vì lò các loại có tỷ lệ tồn kho lớn nhất trong doanh nghiệp. Công ty có thể thực hiện biện pháp kích cầu đối với 1 số loại sản phẩm thông qua việc xây dựng lại chính sách giá hợp lý.

Giả sử công ty thực hiện bán các sản phẩm trên với giá khuyến mại và một số hoạt động khác liên quan đến công tác tiêu thụ đối với những sản phẩm trên:

* Kết quả mong đợi khi thực hiện biện pháp:

| Chi tiêu | Đơn vị | Giá bán | Lượng tiêu thụ dự kiến | Doanh thu dự kiến (đồng) | Tỷ lệ khuyến mại (%) | Giá khuyến mại | CP khuyến mại | Doanh thu thực tế |
|----------------------------|--------|---------|------------------------|--------------------------|----------------------|----------------|---------------|-------------------|
| 1. Gông lò các loại | bộ | 56.300 | 50.000 | 2.815.000.000 | 2,5% | 1407,5 | 70.375.000 | 2.744.625.000 |
| 2. Gia công vì lò các loại | kg | 13.700 | 2.000.000 | 27.400.000.000 | 1,8% | 246,6 | 493.200.000 | 26.906.800.000 |
| 3. Sản phẩm thép thỏi | kg | 7.000 | 45.000 | 315.000.000 | 1,5% | 105 | 4.725.000 | 310.275.000 |
| 4. Cơ khí khác | tấn | 15.400 | 60.000 | 924.000.000 | 0,8% | 123,2 | 7.392.000 | 916.608.000 |
| Tổng | | | 2.155.000 | 31.454.000.000 | | | 575.692.000 | 30.878.308.000 |

Ngoài ra để có thể tiêu thụ được lượng hàng tồn kho trên công ty cần phải bỏ ra 1 khoản chi phí quảng cáo, nghiên cứu thị trường và các khoản chi phí khác.

Một số hoạt động khác Công ty có thể áp dụng nhằm giảm lượng hàng tồn kho:

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường. Trên đó vừa giữ mối quan hệ tốt với khách hàng truyền thống vừa tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm thông qua xây dựng chính sách giá hợp lý đi kèm với các hình thức khuyến mãi, kênh phân phối sản phẩm hiệu quả.

- Đảm bảo mọi nhu cầu về vật tư, hàng hóa phục vụ cho sản xuất - kinh doanh trong kì thông qua việc lập kế hoạch và kí hợp đồng với nhà cung cấp 1 cách chi tiết. Từ đó thiết lập được hệ thống cung ứng đầy đủ, đồng bộ, đảm bảo chất lượng, kịp thời nhất.

KẾT LUẬN

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

Trước thực trạng sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần cơ khí ô tô Ưông Bí hiện nay, công ty luôn hoàn thành kế hoạch sản xuất, nộp ngân sách, chỉ tiêu doanh thu luôn đạt được ở mức tương đối cao là những mặt doanh nghiệp đạt được. Bên cạnh đó thì còn rất nhiều tồn tại công ty phải đối mặt đặc biệt là vấn đề chi phí, chi phí sản xuất kinh doanh tăng, hàng tồn kho nhiều, vốn còn tồn đọng ở nhiều phía khách hàng làm ảnh hưởng tới kết quả đạt được giảm đi rõ rệt. Để cải thiện tình hình trên công ty cần phải tính toán, tìm ra các biện pháp khắc phục các điểm còn tồn tại trên, có như vậy mới có thể tăng sức cạnh tranh của sản phẩm tăng doanh số bán, góp phần nâng cao hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh. Với một số giải pháp rút ra từ thực trạng hiện nay của công ty, em hy vọng nó sẽ góp một phần nào trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn toàn thể ban lãnh đạo, các phòng ban của Công ty cổ phần cơ khí ô tô Ưông Bí, xin chân thành cảm ơn thầy giáo: Phó Giáo sư - Tiến sĩ Nghiêm Sĩ Thương đã hướng dẫn, chỉ bảo giúp em hoàn thành bài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, tháng 6 năm 2010

Sinh viên: Nguyễn Thị Thủy

Lớp: QT1101N-ĐHDLHP

MỤC LỤC

| | |
|--|----|
| LỜI MỞ ĐẦU | 1 |
| CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH | 3 |
| 1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh và sự cần thiết nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 3 |
| 1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 3 |
| 1.1.2. Bản chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 4 |
| 1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 5 |
| 1.1.4. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 6 |
| 1.1.5. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 6 |
| 1.2. Nội dung và các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh:..... | 7 |
| 1.2.1. Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 7 |
| 1.2.2. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh:..... | 8 |
| 1.3. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 12 |
| 1.3.1. Nhân tố chủ quan: | 13 |
| 1.3.2. Các nhân tố khách quan:..... | 14 |
| 1.4. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh: | 17 |
| 1.4.1. Hệ thống chỉ tiêu tổng quát: | 17 |
| 1.4.2. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp:..... | 17 |
| 1.4.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tổng tài sản: | 18 |
| 1.4.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn:..... | 19 |
| 1.4.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cố định: | 19 |
| 1.4.6. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:..... | 20 |
| 1.4.7. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động:..... | 20 |
| 1.4.8. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí:..... | 21 |
| 1.4.9. Nhóm chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính: | 21 |
| 1.5. Phương hướng, biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:..... | 24 |
| CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY | 26 |
| 2.1. Giới thiệu công ty:..... | 26 |

| | |
|---|-----------|
| 2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển: | 26 |
| 2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ: | 27 |
| 2.1.3. Cơ cấu tổ chức:..... | 28 |
| 2.1.4. Cơ sở vật chất kĩ thuật..... | 34 |
| 2.1.5. Sự phát triển của các chỉ tiêu chủ yếu:..... | 35 |
| 2.1.6. Thuận lợi và khó khăn của công ty: | 36 |
| 2.2. Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:..... | 38 |
| 2.2.1. Tình hình hoạt động của công ty trong thời gian gần đây: | 38 |
| 2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của công ty:..... | 39 |
| CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH..... | 70 |
| 3.1. Đánh giá hiện trạng của công ty:..... | 70 |
| 3.2. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong những năm tới: | 70 |
| 3.3. Đánh giá chung về ưu và nhược điểm của công ty về hiệu quả kinh doanh: .. | 72 |
| 3.4. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh: .. | 74 |
| 3.4.1. Giảm khoản phải thu bằng chính sách chiết khấu hợp lí: | 74 |
| 3.4.2. Giảm lượng hàng tồn kho: | 77 |
| KẾT LUẬN | 80 |