

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



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

**Sinh viên : Phạm Thị Nhung
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2012

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MAY
XUẤT KHẨU MINH THÀNH**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Phạm Thị Nhung
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Phạm Thị Nhung

Mã SV: 121133

Lớp: QT1202N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty
TNHH may xuất khẩu Minh Thành.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

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

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

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGUT *Trần Hữu Nghị*

PHÂN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

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

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: NHỮNG CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN	3
1.1. Khái niệm, phân loại và vai trò của vốn trong doanh nghiệp	3
1.1.1. Khái niệm vốn	3
1.1.2. Đặc trưng của vốn	4
1.1.3. Phân loại vốn	5
1.1.3.1. Căn cứ theo nguồn hình thành vốn	5
1.1.3.2. Căn cứ theo thời gian huy động và sử dụng vốn	7
1.1.3.3. Căn cứ vào phạm vi nguồn hình thành	7
1.1.3.4. Căn cứ theo công dụng kinh tế của vốn	8
1.1.4. Vai trò của vốn trong hoạt động doanh nghiệp	9
1.2. Những nhân tố tác động đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp	11
1.2.1. Những nhân tố tác động đến hiệu quả sử dụng vốn	11
1.2.1.1. Nhóm các nhân tố khách quan	11
1.2.1.2. Nhóm các nhân tố chủ quan	14
1.3. Hiệu quả và những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh	16
1.3.1. Khái niệm về hiệu quả sử dụng vốn	16
1.3.2. Phương pháp phân tích hiệu quả sử dụng vốn	17
1.3.2.1. Phương pháp so sánh	17
1.3.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn	19
1.3.2.3. Phương pháp số chênh lệch	20
1.3.2.4. Phương pháp cân đối	20
1.3.2.5. Phương pháp tương quan	21
1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn	21
1.3.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tổng vốn	21
1.3.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động	22
1.3.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định	23

1.3.3.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán.....	25
1.3.3.5. Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính	25
1.3.3.6. Các chỉ số về hoạt động	26
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MAY XUẤT KHẨU MINH THÀNH	28
2.1. Tổng quan về công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành.....	28
2.1.1. Giới thiệu chung về công ty	28
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty.....	29
2.1.2.1. Chức năng.....	29
2.1.2.2. Nhiệm vụ	29
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy và quản lý của công ty	31
2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức.....	31
2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ cơ bản của các phòng ban.....	32
2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty	34
2.1.4.1. Hình thức tổ chức kinh doanh	34
2.1.4.2. Quy trình sản xuất kinh doanh	34
2.1.4.3. Sản phẩm và công nghệ.....	35
2.1.4.4. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty	35
2.1.5. Hoạt động Marketing	36
2.1.5.1. Thị trường tiêu thụ của công ty	36
2.1.5.2. Các hoạt động marketing trong công ty	38
2.1.6. Tình hình nhân sự trong công ty	39
2.1.6.1. Đặc điểm lao động trong công ty	39
2.1.6.2. Tuyển dụng lao động.....	41
2.1.6.3. Sử dụng và quản lý lao động trong công ty	41
2.1.6.4. Tình hình trả lương trong công ty	42
2.1.7. Những thuận lợi và khó khăn của công ty	43
2.1.7.1. Thuận lợi	43
2.1.7.2. Khó khăn	44

2.1.8. Tình hình tài chính của công ty.....	45
2.2. Tình hình sử dụng vốn kinh doanh của công ty.....	47
2.2.1. Biến động tài sản và nguồn vốn	47
2.2.1.1 Phân tích đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn của công ty	50
2.2.1.2. Phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của công ty	52
2.2.2. Kết cấu vốn kinh doanh của công ty	54
2.2.3. Nguồn hình thành vốn kinh doanh của công ty TNHH may xuất khẩu MINH THÀNH	55
2.2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn kinh doanh của công ty	56
2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động	59
2.3.1. Kết cấu vốn lưu động của công ty.....	59
2.3.2. Đánh giá tình hình sử dụng vốn lưu động.....	60
2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty TNHH may xuất khẩu MINH THÀNH	63
2.5. Đánh giá chung về tình hình tài chính của công ty TNHH may xuất khẩu MINH THÀNH.	67
2.6. Tổng hợp các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.....	70
2.6.1. Kết quả đạt được	71
2.6.2. Hạn chế và nguyên nhân tồn tại	71
CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MAY XUẤT KHẨU MINH THÀNH	75
3.1. Phương hướng và mục tiêu hoạt động của công ty trong các năm tới.....	75
3.1.1. Phương hướng thực hiện mục tiêu	75
3.1.2. Mục tiêu.....	76
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành	77
3.2.1. Giải pháp thứ nhất: Giảm lượng hàng tồn kho	77
3.2.2. Giải pháp thứ hai: Xác định nhu cầu vốn cố định.....	80
3.2.3. Giải pháp thứ ba: Giảm chi phí nguyên vật liệu đầu vào.....	83
KẾT LUẬN	86
TÀI LIỆU THAM KHẢO	87

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1: Sơ đồ tổ chức quản lý của công ty.....	31
Sơ đồ 2: Quy trình sản xuất kinh doanh của công ty	34
Bảng 1: Tình hình hoạt động của công ty năm 2010 – 2011	35
Bảng 2: Bảng tình hình tiêu thụ của công ty năm 2010 – 2011.....	37
Bảng 3: Bảng giá bình quân một số sản phẩm của công ty năm 2011	39
Bảng 4: Bảng tình hình lao động của công ty năm 2011	40
Bảng 5: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.....	45
Bảng 6: Bảng cân đối kế toán của công ty năm 2011	47
Bảng 7a: Bảng cân đối giữa tài sản và nguồn vốn của công ty	48
Bảng 7b: Bảng cân đối giữa tài sản và nguồn vốn của công ty	49
Bảng 8: Bảng biến động nguồn vốn của công ty năm 2010 - 2011	50
Bảng 9: Bảng biến động tài sản của công ty năm 2010 - 2011.....	52
Bảng 10: Cơ cấu vốn kinh doanh công ty năm 2010 - 2011.....	54
Bảng 11: Nguồn hình thành vốn kinh doanh của công ty năm 2010-2011	55
Bảng 12: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty năm 2010 - 2011	56
Bảng 13: Kết cấu vốn lưu động của công ty năm 2010-2011.....	59
Bảng 14: Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động	60
Bảng 15: Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản cố định và vốn cố định công ty năm 2010 - 2011.....	64
Bảng 16: Bảng tình hình tài chính của công ty năm 2010 - 2011.....	68
Bảng 17: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty năm 2010 - 2011	70
Bảng 18: Bảng mục tiêu của công ty năm 2012	77
Bảng 19: Bảng chi phí thực hiện giải pháp giảm hàng tồn kho.....	79
Bảng 20: Bảng đánh giá kết quả sau khi thực hiện giải pháp	80
Bảng 21: Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện giải pháp.....	82
Bảng 22: Bảng dự kiến kết quả đạt được	85

LỜI MỞ ĐẦU

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh hay trong lĩnh vực sản xuất nào thì vốn là một nhu cầu tất yếu. Nó là một thứ mà bất cứ một doanh nghiệp nào cũng phải có một lượng vốn nhất định, đó là một tiền đề nhất định, tiền đề cần thiết.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay thì nhu cầu vốn đối với các doanh nghiệp càng trở nên quan trọng hơn, một mặt vì các doanh nghiệp phải đối mặt trực tiếp với sự biến động của thị trường, cùng với sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nước, cũng như bạn hàng ngoài nước nên đòi hỏi các doanh nghiệp đều phải sử dụng sao cho hợp lý nhằm mang lại hiệu quả cao nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh và tăng thêm sức cạnh tranh của mình. Mặt khác, để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp đều phải tìm mọi cách để tăng cường nguồn vốn, do vậy sự cạnh tranh ngay cả trên thị trường vốn cũng trở nên gay gắt và quyết liệt hơn.

Huy động và sử dụng vốn có hiệu quả thực sự là cuộc đấu trí giữa các doanh nghiệp tồn tại trong nền kinh tế thị trường. Nó là bài toán phải giải trong suốt quá trình hoạt động của doanh nghiệp và rất khó khăn trong thời kỳ đầu thành lập. Đối với các doanh nghiệp thương mại việc quản lý vốn là vấn đề đặc biệt khó khăn và phức tạp.

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ là vấn đề đã và đang được rất nhiều ban ngành, chuyên gia quan tâm nghiên cứu. Song cho đến nay kết quả thu được vẫn chỉ ở mức độ nhất định trên phạm vi chung, còn đối với các doanh nghiệp cụ thể thì đòi hỏi phải có phương hướng và mục tiêu cụ thể cho doanh nghiệp của mình.

Chính vì vậy, trong thời gian thực tập tại công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành em đã chọn đề tài **“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành”** với mong muốn tìm hiểu, tổng hợp các kiến thức đã được học và phân tích thực trạng quản lý và sử dụng vốn tại công ty.

Đề tài được chia thành 3 chương như sau:

Chương I: Những cơ sở lý luận chung về vốn và hiệu quả sử dụng vốn trong doanh nghiệp

Chương II: Thực trạng công tác quản lý và hiệu quả sử dụng vốn tại công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành

Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành.

Em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình của cô giáo, Ths. Vũ Thị Lành cùng sự chỉ bảo của các cô chú trong công ty đã giúp đỡ em hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp này.

CHƯƠNG I: NHỮNG CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ VỐN VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN

1.1. Khái niệm, phân loại và vai trò của vốn trong doanh nghiệp

1.1.1. Khái niệm vốn

Trong nền kinh tế thị trường, mỗi doanh nghiệp được coi là một tế bào của nền kinh tế, với chức năng chủ yếu là tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, phục vụ cho nhu cầu xã hội và nhằm mục tiêu tối đa hóa giá trị doanh nghiệp. Để có thể tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh thì điều đầu tiên mang tính chất bắt buộc đối với bất kì một doanh nghiệp nào muốn đứng vững và phát triển được đều phải có nguồn tài chính đủ mạnh. Vốn là điều kiện tiên quyết có ý nghĩa quyết định tới mọi khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.

Theo sự phát triển của lịch sử, các quan điểm về vốn xuất hiện và ngày càng hoàn thiện, tiêu biểu có các cách hiểu như sau của một số nhà kinh tế học thuộc các trường phái kinh tế khác nhau. Các nhà kinh tế học cổ điển tiếp cận vốn với góc độ hiện vật. Họ cho rằng, vốn là một trong những yếu tố đầu vào trong quá trình sản xuất kinh doanh. Cách hiểu này phù hợp với trình độ quản lý còn sơ khai – giai đoạn kinh tế học mới xuất hiện và bắt đầu phát triển.

Một số nhà kinh tế học khác cho rằng vốn bao gồm toàn bộ các yếu tố kinh tế được bố trí để sản xuất hàng hóa, dịch vụ như tài sản chính mà còn cả các kiến thức về kinh tế kỹ thuật của doanh nghiệp đã tích lũy được, trình độ quản lý và tác nghiệp của các cán bộ điều hành cùng chất lượng đội ngũ công nhân viên trong doanh nghiệp, uy tín, lợi thế của doanh nghiệp.

Có thể nói, vốn của doanh nghiệp là biểu hiện của tiền được đầu tư vào sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lời, vốn là năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vốn được biểu hiện rất đa dạng, là tiền mặt, phân xưởng, nguyên nhiên vật liệu máy móc thiết bị, nhân lực, tri thức... nhưng cuối cùng chúng được kết tinh vào sản phẩm, khi sản phẩm được tiêu thụ tất cả các hình thức đó lại trở thành tiền tệ.

1.1.2. Đặc trưng của vốn

- Vốn là đại diện cho một lượng giá trị tài sản nhất định:

Điều này có nghĩa là vốn biểu hiện cho những tài sản hữu hình như: nhà xưởng, đất đai, máy móc thiết bị...; tài sản vô hình như: nhãn hiệu, thương hiệu sản phẩm. Với tư cách này, các tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì không bị mất đi mà thu hồi được giá trị.

- Vốn được vận động và sinh lời:

Sự vận động của vốn được khái quát như sau:

$$T - H - SX - H' - T'$$

Như vậy sẽ có các khả năng xảy ra:

- ✓ $T' > T$: quá trình sản xuất kinh doanh có lợi nhuận
- ✓ $T' = T$: kinh doanh trong tình trạng hòa vốn
- ✓ $T' < T$: quá trình sản xuất kinh doanh thua lỗ

Từ sơ đồ ta thấy, vốn được biểu hiện bằng tiền nhưng chỉ ở dạng tiềm năng của vốn. Để biến vốn thành tiền thì tiền đó phải được vận động và sinh lời. Trong quá trình vận động, vốn có thể biểu hiện dưới nhiều hình thái nhưng điểm cuối cùng của chu kỳ phải là giá trị, là tiền và có giá trị lớn hơn điểm bắt đầu. Đây chính là nguyên lý đầu tư sử dụng và bảo toàn vốn.

- Vốn phải được tích tụ tập trung đến một lượng nhất định mới có thể phát huy được tác dụng để đầu tư vào sản xuất kinh doanh:

Khi đầu tư vào sản xuất kinh doanh thì vốn phải đạt đến một lượng nhất định để mua sắm máy móc thiết bị, đất đai, nguyên vật liệu... để sản xuất. Để làm được điều này các doanh nghiệp không chỉ khai thác vốn của mình mà còn phải tìm cách huy động vốn từ nhiều nguồn cung ứng vốn khác như: vốn vay, vốn liên doanh, liên kết, cổ phần hóa...

- Vốn có giá trị về mặt thời gian:

Một đồng vốn ngày hôm nay có giá trị lớn hơn đồng vốn ngày hôm sau. Điều này là do đồng tiền còn chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố như: chính trị, rủi

ro, lạm phát... do đó mà sức mua của đồng tiền ở các thời điểm khác nhau là khác nhau.

- **Vốn phải gắn liền với chủ sở hữu:**

Mỗi một đồng vốn đều có chủ sở hữu nhất định, nghĩa là không có đồng vốn vô chủ, ở đâu có vốn vô chủ ở đó sẽ có sự chi tiêu lãng phí, kém hiệu quả. Ở đây có sự phân biệt giữa quyền chủ sở hữu và quyền sử dụng vốn, tùy theo hình thức đầu tư mà người đầu tư và người sử dụng có thể đồng nhất hay tách rời. Song dù ở trường hợp nào thì người sở hữu vốn vẫn được ưu tiên đảm bảo quyền lợi và được tôn trọng quyền sử dụng vốn của mình. Có thể nói đây là nguyên tắc quan trọng trong việc quản lý và sử dụng vốn, nó cho phép huy động vốn nhàn rỗi trong dân cư vào sản xuất kinh doanh. Nhận thức được đặc trưng này có thể giúp doanh nghiệp nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn.

- **Vốn được quan niệm như một loại hàng hóa và là một loại hàng hóa đặc biệt:**

Những người có vốn và có thể đưa vốn vào thị trường, những người không có vốn thì có thể đến thị trường này để vay, mượn... để được sử dụng vốn. Khi đó vốn được gọi là vốn vay. Như vậy khác với hàng hóa thông thường là khi bán đi người chủ sẽ mất quyền sở hữu, quyền sử dụng, còn đối với vốn thì khi cho vay người chủ không những không mất quyền sở hữu mà chỉ mất quyền sử dụng, bù lại họ được nhận một khoản tiền được gọi là lãi suất. Việc vay mượn này tuân theo quy luật cung - cầu của thị trường.

- **Vốn không chỉ biểu hiện bằng tiền của các tài sản hữu hình, mà nó còn được biểu hiện bằng giá trị của những tài sản vô hình:**

Tài sản vô hình của doanh nghiệp có thể là vị trí địa lý, nhãn hiệu thương mại, bản quyền phát minh sáng chế, các bí quyết về công nghệ... Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, tài sản vô hình ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc tăng khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

1.1.3. Phân loại vốn

1.1.3.1. Căn cứ theo nguồn hình thành vốn

a. Vốn chủ sở hữu

Là số tiền vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư đóng góp, số vốn này không phải là một khoản nợ. Doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán, không phải trả lãi suất. Vốn chủ sở hữu được xác định là phần còn lại trong tài sản của doanh nghiệp sau khi trừ đi toàn bộ nợ phải trả tùy theo loại hình doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu được hình thành theo các cách khác nhau, thông thường nguồn vốn này bao gồm:

+ Vốn góp: Là số vốn đóng góp của các thành viên tham gia thành lập doanh nghiệp sử dụng vào mục đích kinh doanh. Đối với các công ty liên doanh thì cần vốn góp của các đối tác liên doanh, số vốn này có thể bổ sung hoặc rút bớt trong quá trình kinh doanh.

+ Lãi chưa phân phối: Là số vốn có từ nguồn gốc lợi nhuận, là phần chênh lệch giữa một bên là doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh, từ hoạt động tài chính và từ hoạt động bất thường khác và một bên là chi phí. Số lãi này trong khi chưa phân phối cho các chủ đầu tư, trích quỹ thì được sử dụng trong kinh doanh vốn chủ sở hữu.

b. Vốn vay

Là khoản vốn đầu tư ngoài vốn pháp định được hình thành từ nguồn đi vay, đi chiếm dụng từ các đơn vị cá nhân sau một thời gian nhất định doanh nghiệp phải hoàn trả cho người cho vay cả gốc lẫn lãi. Vốn vay có thể sử dụng hai nguồn chính: Vay của các tổ chức tài chính và phát hành trái phiếu của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp càng sử dụng nhiều vốn vay thì mức độ rủi ro càng cao nhưng để phục vụ sản xuất kinh doanh thì đây là một nguồn vốn huy động lớn tùy thuộc vào khả năng thế chấp tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

Thông thường một doanh nghiệp phải phối hợp hai nguồn vốn trên để đảm bảo cho nhu cầu vốn kinh doanh của mình, việc kết hợp hợp lý hai nguồn vốn

này phụ thuộc vào ngành mà doanh nghiệp hoạt động cũng như quyết định của người quản lý trên cơ sở xem xét tình hình chung của nền kinh tế cũng như tình hình thực tế tại doanh nghiệp.

1.1.3.2. Căn cứ theo thời gian huy động và sử dụng vốn

a. Vốn thường xuyên

Vốn thường xuyên là nguồn vốn có tính chất ổn định và dài hạn mà doanh nghiệp có thể sử dụng để đầu tư vào tài sản cố định và một bộ phận tài sản lưu động tối thiểu thường xuyên cần thiết cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nguồn vốn này bao gồm cả vốn chủ sở hữu và vốn vay dài hạn của doanh nghiệp.

b. Vốn tạm thời

Vốn tạm thời là nguồn vốn có tính chất ngắn hạn (dưới 1 năm) mà doanh nghiệp có thể sử dụng để đáp ứng nhu cầu có tính chất tạm thời, bất thường phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nguồn vốn này bao gồm các khoản vay ngắn hạn và các khoản chiếm dụng của bạn hàng. Theo cách phân loại này còn giúp cho doanh nghiệp lập kế hoạch tài chính, hình thành nên những dự định về nguồn vốn trong tương lai trên cơ sở xác định về quy mô số lượng vốn cần thiết, lựa chọn nguồn vốn và quy mô thích hợp cho từng nguồn vốn đó, khai thác những nguồn tài chính tiềm tàng, tổ chức sử dụng vốn có hiệu quả nhất.

1.1.3.3. Căn cứ vào phạm vi nguồn hình thành

a. Nguồn vốn bên trong nội bộ doanh nghiệp

Là nguồn vốn có thể huy động từ hoạt động của bản thân doanh nghiệp bao gồm: khấu hao tài sản, lợi nhuận để lại, các khoản dự trữ, dự phòng, các khoản thu từ nhượng bán, thanh lý tài sản cố định.

b. Nguồn vốn hình thành từ bên ngoài doanh nghiệp

Là nguồn vốn mà doanh nghiệp huy động từ bên ngoài đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

+ Nguồn tín dụng từ các khoản vay nợ có kỳ hạn mà các ngân hàng hay tổ chức tín dụng cho doanh nghiệp vay và có nghĩa vụ hoàn trả các khoản tiền vay nợ theo đúng kỳ hạn quy định.

+ Nguồn vốn từ liên doanh liên kết giữa các doanh nghiệp gồm nguồn vốn vay có được do doanh nghiệp liên doanh, liên kết từ các doanh nghiệp để phục vụ cho việc mở rộng sản xuất kinh doanh.

+ Nguồn vốn huy động từ thị trường vốn thông qua việc phát hành trái phiếu, cổ phiếu. Việc phát hành những chứng khoán có giá trị này cho phép các doanh nghiệp có thể thu hút số tiền rộng rãi nhàn rỗi trong xã hội phục vụ cho huy động vốn dài hạn của doanh nghiệp.

Huy động vốn từ bên ngoài tạo cho doanh nghiệp có cơ cấu tài chính linh hoạt. Do doanh nghiệp phải trả một khoản chi phí sử dụng vốn nên doanh nghiệp phải cố gắng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Chính vì thế, doanh nghiệp có thể vay vốn từ bên ngoài để làm tăng nội lực vốn bên trong.

1.1.3.4. Căn cứ theo công dụng kinh tế của vốn

a. Vốn cố định

Vốn cố định là số tiền đầu tư ứng trước để mua sắm xây dựng lắp đặt hoàn thành nên tài sản cố định của doanh nghiệp. Tài sản cố định là các tư liệu lao động có đủ các ghi nhận sau: Lợi ích kinh tế được xác định trong tương lai, nguyên giá xác định khá tin cậy, giá trị sử dụng cao theo chế độ quy định hiện hành bằng hoặc lớn hơn 10 triệu, thời gian sử dụng lâu dài (theo chế độ quy định hiện hành hoặc lớn hơn 1 năm). Đây là loại tài sản bắt buộc doanh nghiệp phải có khi bắt đầu bước vào hoạt động sản xuất kinh doanh, nó biểu hiện dưới dạng nhà cửa, phân xưởng, kiến trúc máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn...

Quy mô của vốn cố định quyết định quy mô của tài sản cố định nhưng các đặc điểm của tài sản cố định lại ảnh hưởng đến sự vận động và công tác quản lý cố định, muốn quản lý vốn cố định một cách hiệu quả thì phải quản lý sử dụng tài sản cố định một cách hữu hiệu.

b. Vốn lưu động

Vốn lưu động của doanh nghiệp là số tiền ứng trước về tài sản lưu động và tài sản lưu thông nhằm đảm bảo cho quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp được thực hiện thường xuyên liên tục.

Tài sản lưu động là những tài sản ngắn hạn, thường xuyên luân chuyển trong quá trình kinh doanh. Tài sản lưu động tồn tại dưới dạng dự trữ sản xuất (nguyên vật liệu, bán thành phẩm, công cụ, dụng cụ...) sản phẩm đang trong quá trình sản xuất (sản phẩm dở dang), thành phẩm, chi phí tiêu thụ, tiền mặt... trong giai đoạn lưu thông. Trong bảng cân đối tài sản của doanh nghiệp thì tài sản lưu động chủ yếu được thể hiện ở các bộ phận là tiền mặt, các chứng khoán có thanh khoản cao, các khoản phải thu và dự trữ tồn kho.

Đối tượng lao động xét về mặt hình thái hiện vật gọi là tài sản lưu động, xét về mặt giá trị gọi là vốn lưu động. Đối tượng lao động chỉ tham gia một lần vào quá trình sản xuất kinh doanh và vốn lưu động chuyển dịch toàn bộ giá trị vào thành phẩm, do quá trình sản xuất diễn ra không ngừng nên vốn lưu động luôn vận động không ngừng mang tính chu kì. Vì vậy để quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra thông suốt đòi hỏi vốn lưu động luôn luôn phải đảm bảo nói cách khác doanh nghiệp phát triển tốt một phần thể hiện ở chu kì vận động của vốn lưu động.

1.1.4. Vai trò của vốn trong hoạt động doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường, mọi vận hành kinh tế đều được tiền tệ hoá, do vậy bất kỳ một quá trình sản xuất kinh doanh nào dù bất cứ cấp độ nào, gia đình, doanh nghiệp hay quốc gia luôn cần một lượng vốn nhất định dưới dạng tiền tệ, tài nguyên đã được khai thác...

Như chúng ta đã biết để tồn tại nhu cầu đầu tiên của con người chính là ăn, uống rồi tiếp đó là hàng loạt các nhu cầu khác như ăn mặc, chỗ ở... gần như tất cả các nhu cầu đó được đáp ứng nhanh chóng nhất khi chúng ta đáp ứng một lượng tiền thích hợp, nói như vậy chúng ta hiểu rằng các sinh hoạt trong cuộc sống của chúng ta, từ những việc đơn giản nhất đến các công việc phức tạp nhất

gần như đều chịu ảnh hưởng của đồng tiền. Như vậy đồng tiền rất quan trọng với chúng ta, nhưng với doanh nghiệp vốn chính là sự sinh tồn của doanh nghiệp, vốn chính là điều kiện tiên đề đầu tiên cho bất kì một hoạt động của doanh nghiệp.

Trước hết, về mặt pháp lí muốn thành lập một doanh nghiệp thì phải có một lượng vốn nhất định. Trong suốt quá trình hoạt động của mình doanh nghiệp luôn luôn phải duy trì một lượng vốn nhất định nếu không doanh nghiệp đó phải dừng hoạt động và tuyên bố phá sản hoặc sát nhập doanh nghiệp. Có thể nói, vốn chính là điều kiện đảm bảo cho sự tồn tại tư cách pháp nhân của một doanh nghiệp.

Nếu như con người cần ăn uống để tạo năng lượng đảm bảo cho sự tồn tại và duy trì sự sống, thì vốn chính là năng lượng cần thiết để đảm bảo sự sống của doanh nghiệp. Mọi hoạt động của doanh nghiệp đều cần phải sử dụng đến vốn, bắt đầu từ những việc đầu tiên như mua sắm tài sản cố định, tài sản lưu thông, thuê mướn công nhân cũng như tất cả mọi việc từ việc nhỏ, đến các công việc phức tạp phục vụ cho các hoạt động của doanh nghiệp được diễn ra thường xuyên liên tục. Vốn thể hiện sức mạnh tiềm lực của doanh nghiệp, lượng vốn dồi dào thể hiện doanh nghiệp đang phát triển, vốn ngày càng dư thừa thể hiện doanh nghiệp càng phát triển hơn và các hoạt động được diễn ra suôn sẻ và thông suốt.

Trong thời kỳ bao cấp, các doanh nghiệp hầu như là doanh nghiệp nhà nước nên vốn do ngân sách nhà nước cấp với lãi suất thấp với các doanh nghiệp thiếu vốn thì xin nhà nước cấp họ chỉ quan tâm tới có hoàn thành mục tiêu, kế hoạch nhà nước giao hay không, không quan tâm đến lỗ lãi nhưng trong nền kinh tế hiện nay các doanh nghiệp phải tự chịu chi phí, kết quả sản xuất kinh doanh của mình, muốn tồn tại thì phải làm ăn có lãi, bởi vốn không còn do nhà nước cấp cho như trong thời kỳ bao cấp. Chính vì lẽ đó, một trong các vấn đề mà doanh nghiệp luôn quan tâm là nên tạo vốn bằng cách nào? Làm thế nào để doanh nghiệp sử dụng vốn có hiệu quả nhất?

1.2. Những nhân tố tác động đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp

1.2.1. Những nhân tố tác động đến hiệu quả sử dụng vốn

1.2.1.1. Nhóm các nhân tố khách quan

a. Nhân tố kinh tế

Yếu tố này phụ thuộc môi trường vĩ mô, nó là tổng hợp các yếu tố tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế đất nước, tỷ lệ lạm phát, lãi suất ngân hàng, mức độ thất nghiệp... tác động đến tốc độ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó tác động đến hiệu quả sử dụng vốn.

b. Nhân tố pháp lý

Nền kinh tế thị trường ở nước ta có sự quản lý của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, do đó các doanh nghiệp hoạt động vừa bị chi phối bởi các quy luật của thị trường vừa chịu sự tác động của cơ chế quản lý của nhà nước. Hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp nói chung chịu ảnh hưởng rất lớn của môi trường pháp lý.

Trước hết là quy chế quản lý tài chính và hạch toán kinh doanh đối với doanh nghiệp. Đây là căn cứ quan trọng để giải quyết kịp thời những vướng mắc về quản lý tài chính nảy sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh. Đồng thời nó cũng là tiền đề để thực hiện nguyên tắc hạch toán kinh doanh của doanh nghiệp. Rõ ràng với một cơ chế quản lý tài chính chặt chẽ, có khoa học, hợp quy luật thì việc quản lý, sử dụng vốn của doanh nghiệp sẽ đạt kết quả cao, hạn chế được sự thất thoát vốn.

Bên cạnh đó nhà nước thường tác động vào nền kinh tế thông qua hệ thống chính sách, đó là công cụ hữu hiệu của nhà nước để điều tiết nền kinh tế. Các chính sách chủ yếu là chính sách tài chính, tiền tệ. Nhà nước sử dụng các chính sách này để thúc đẩy hoặc kìm hãm một thành phần kinh tế, một ngành kinh tế hay một lĩnh vực nào đó. Một doanh nghiệp hoạt động trong một lĩnh vực mà được nhà nước hỗ trợ hoặc có các chính sách thuận lợi cho việc sản xuất kinh doanh của mình thì hiệu quả hoạt động của nó sẽ tăng lên, việc đầu tư vốn có khả năng thu được lợi nhuận cao hơn.

c. Các yếu tố của thị trường

Có thể dễ dàng nhận thấy rằng những cơ hội thách thức trên thị trường sẽ tác động lớn đến sự thành bại của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực ít có đối thủ cạnh tranh hoặc có ưu thế vượt trội so với đối thủ cạnh tranh thì khả năng thu lợi nhuận lớn của doanh nghiệp đó là lớn. Điều này thể hiện rất rõ trong các doanh nghiệp hoạt động trong ngành độc quyền của nhà nước. Ngược lại với những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực ít có cơ hội phát triển và gặp sự cạnh tranh gay gắt của đối thủ cạnh tranh thì hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp đó sẽ thấp. Môi trường cạnh tranh không chỉ tác động đến hiệu quả của doanh nghiệp trong hiện tại mà còn trong tương lai. Bởi vì nếu doanh nghiệp có được thắng lợi ban đầu trong cuộc cạnh tranh thì sẽ tạo được ưu thế về vốn, về uy tín, chất lượng sản phẩm từ đó làm tăng khả năng cạnh tranh trong tương lai.

d. Nhân tố công nghệ

Nhân tố công nghệ ít có ngành công nghiệp và doanh nghiệp nào mà không phụ thuộc vào. Chắc chắn sẽ có nhiều công nghệ tiên tiến tiếp tục ra đời, tạo ra các cơ hội cũng như nguy cơ với tất cả các ngành công nghiệp nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Công nghệ mới ra đời làm cho máy móc đã được đầu tư với lượng vốn lớn của doanh nghiệp trở nên lạc hậu. So với công nghệ mới, công nghệ cũ đòi hỏi chi phí bỏ ra cao hơn nhưng lại đạt hiệu quả thấp hơn làm cho sức cạnh tranh của doanh nghiệp giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh hay hiệu quả sử dụng vốn thấp. Vì vậy, việc đầu tư thêm công nghệ mới sẽ thu được lợi nhuận cao hơn. Sự phát triển mạnh mẽ của khoa học kỹ thuật và công nghệ đã tạo ra những thời cơ thuận lợi cho các doanh nghiệp trong việc phát triển sản xuất kinh doanh. Nhưng mặt khác, nó cũng đem đến những nguy cơ cho các doanh nghiệp nếu như các doanh nghiệp không bắt kịp được tốc độ phát triển của khoa học kỹ thuật. Vì khi đó, các tài sản của doanh nghiệp sẽ xảy ra hiện tượng hao mòn vô hình và doanh nghiệp sẽ bị mất vốn kinh doanh.

e. Nhân tố khách hàng

Khách hàng gồm có những người có nhu cầu mua và có khả năng thanh toán. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc vào số lượng khách hàng và sức mua của họ. Doanh nghiệp bán được nhiều hàng hơn khi sản phẩm có uy tín, công tác quảng cáo tốt và thu được nhiều lợi nhuận nhờ thoả mãn tốt các nhu cầu và thị hiếu của khách hàng. Mặt khác người mua có ưu thế cũng có thể làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp bằng cách ép giá xuống hoặc đòi hỏi chất lượng cao hơn, phải làm nhiều công việc dịch vụ hơn.

f. Nhân tố giá cả

Giá cả biểu hiện của quan hệ cung cầu trên thị trường tác động lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó thể hiện trên hai khía cạnh: Thứ nhất là đối với giá cả của các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp như giá vật tư, tiền công lao động... biến động sẽ làm thay đổi chi phí sản xuất; Thứ hai là đối với giá cả sản phẩm hàng hoá đầu ra của doanh nghiệp trên thị trường, nếu biến động sẽ làm thay đổi khối lượng tiêu thụ, thay đổi doanh thu. Cả hai sự thay đổi này đều dẫn đến kết quả lợi nhuận của doanh nghiệp thay đổi. Do đó hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp cũng thay đổi. Sự cạnh tranh trên thị trường là nhân tố ảnh hưởng lớn tới kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp từ đó làm ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn. Đây là một nhân tố có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Trong điều kiện đầu ra không đổi, nếu giá cả của các yếu tố đầu vào biến động theo chiều hướng tăng lên sẽ làm tăng chi phí và làm giảm lợi nhuận, từ đó làm cho hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp giảm xuống. Mặt khác, nếu đầu ra của doanh nghiệp bị ách tắc, sản phẩm sản xuất ra không tiêu thụ được, khi đó doanh thu sẽ không đủ để bù đắp cho chi phí bỏ ra và hiệu quả sử dụng vốn sẽ là con số âm.

1.2.1.2. Nhóm các nhân tố chủ quan

a. Nhân tố con người

Con người là chủ thể tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy nhân tố con người được thể hiện qua vai trò nhà quản lý và người lao động.

Vai trò của nhà quản lý thể hiện thông qua khả năng kết hợp một cách tối ưu các yếu tố sản xuất để tạo lợi nhuận kinh doanh cao, giảm thiểu những chi phí cho doanh nghiệp. Vai trò nhà quản lý còn được thể hiện qua sự nhanh nhạy nắm bắt các cơ hội kinh doanh và tận dụng chúng một cách hiệu quả nhất.

Vai trò của người lao động được thể hiện ở trình độ kinh tế cao, ý thức trách nhiệm và lòng nhiệt tình công việc. Nếu hội đủ các yếu tố này, người lao động sẽ thúc đẩy quá trình sản xuất kinh doanh phát triển, hạn chế hao phí nguyên vật liệu giữ gìn và bảo quản tốt tài sản, nâng cao chất lượng sản phẩm. Đó chính là yếu tố quan trọng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

b. Khả năng tài chính

Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp bao gồm các yếu tố như: Quy mô vốn đầu tư, khả năng huy động vốn ngắn hạn và dài hạn, tính linh hoạt của cơ cấu vốn đầu tư, trình độ quản lý tài chính kế toán của doanh nghiệp...

Tài chính là yếu tố quan trọng, ảnh hưởng hầu như đến tất cả các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp. Quy mô vốn đầu tư và khả năng huy động vốn quyết định quy mô các hoạt động của công ty trên thị trường. Nó ảnh hưởng đến việc nắm bắt các cơ hội kinh doanh lớn, mang lại nhiều lợi nhuận cho công ty. Nó ảnh hưởng tới việc áp dụng các công nghệ hiện đại vào sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Bộ phận tài chính - kế toán làm việc có hiệu quả đóng vai trò hết sức quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó làm nhiệm vụ kiểm soát chế độ chi tiêu tài chính, quản lý các nguồn lực của doanh nghiệp trên hệ thống sổ sách một cách chặt chẽ, cung cấp thông tin cần thiết, chính xác cho nhà quản trị.

c. Ngành nghề kinh doanh

Một doanh nghiệp khi thành lập phải xác định cho mình một loại ngành nghề kinh doanh nhất định. Những ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh có ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Để lựa chọn được loại hình kinh doanh thích hợp đòi hỏi doanh nghiệp phải tiến hành nghiên cứu phân tích môi trường, phân tích điểm mạnh điểm yếu của mình. Với những lĩnh vực kinh doanh rủi ro thấp, lợi nhuận cao, ít có doanh nghiệp có khả năng tham gia hoặc lĩnh vực đó được sự bảo hộ của nhà nước, thì hiệu quả sử dụng vốn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực đó có khả năng cao hơn. Trong quá trình hoạt động, sự năng động sáng tạo của các doanh nghiệp trong việc lựa chọn sản phẩm, chuyển hướng sản xuất, đổi mới cải tiến sản phẩm cũng có thể làm tăng hiệu quả sử dụng vốn. Nếu doanh nghiệp biết đầu tư vốn vào việc nghiên cứu thiết kế sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng thì khả năng thu được lợi nhuận cao là rất lớn.

d. Trình độ khoa học công nghệ

Trình độ trang thiết bị máy móc hiện đại giúp cho công ty có giá thành sản xuất thấp, chất lượng sản phẩm cao... Sản phẩm của công ty có sức cạnh tranh cao là một trong những nhân tố tác động làm tăng doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp đầu tư tràn lan, thiếu định hướng thì việc đầu tư này sẽ không mang lại hiệu quả như mong muốn. Vì vậy, doanh nghiệp phải nghiên cứu kỹ về thị trường, tính toán kỹ các chi phí, nguồn tài trợ... để có quyết định đầu tư vào máy móc thiết bị mới một cách đúng đắn.

e. Công tác quản lý, tổ chức quá trình sản xuất kinh doanh

Quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gồm các giai đoạn là mua sắm, dự trữ các yếu tố đầu vào, quá trình sản xuất và quá trình tiêu thụ. Nếu công ty làm tốt các công tác quản lý, tổ chức trong quá trình này thì sẽ làm cho các hoạt động của mình diễn ra thông suốt, giảm chi phí tăng hiệu quả. Một doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao khi mà đội ngũ cán bộ quản lý của họ là những người có trình độ và năng lực, tổ chức huy động và sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp một cách có hiệu quả nhất.

1.3. Hiệu quả và những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

1.3.1. Khái niệm về hiệu quả sử dụng vốn

a. Khái niệm

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp: Là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ khai thác, sử dụng và quản lý nguồn vốn làm cho đồng vốn sinh lời tối đa nhằm mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp là tối đa hóa giá trị tài sản sở hữu. Hiệu quả sử dụng vốn được lượng hóa thông qua hệ thống các chỉ tiêu về khả năng hoạt động, khả năng sinh lời, tốc độ luân chuyển vốn... Nó phản ánh quan hệ giữa đầu ra và đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh thông qua thước đo tiền tệ hay cụ thể là mối quan hệ tương quan giữa kết quả thu được với chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Kết quả thu được càng cao so với chi phí vốn bỏ ra thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao. Do đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là điều kiện để doanh nghiệp phát triển vững mạnh.

Về mặt lượng, hiệu quả sử dụng vốn thể hiện ở mối tương quan giữa kết quả thu được từ hoạt động bỏ vốn đó mang lại với lượng vốn bỏ ra. Mối tương quan đó thường được biểu hiện bằng công thức:

Dạng thuận:

$$H = \frac{\text{Kết quả}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

Chỉ tiêu này dùng để xác định ảnh hưởng của hiệu quả sử dụng vốn đến kết quả kinh tế.

Dạng nghịch:

$$E = \frac{\text{Vốn kinh doanh}}{\text{Kết quả}}$$

Chỉ tiêu này là cơ sở để xác định quy mô tiết kiệm hay lãng phí nguồn lực.

Về mặt định tính hiệu quả sử dụng vốn thể hiện trình độ khai thác, quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp.

b. Phân loại hiệu quả sử dụng vốn

Hiệu quả toàn bộ và hiệu quả bộ phận:

Hiệu quả toàn bộ thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với tổng số vốn bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Nó phản ánh hiệu quả sử dụng vốn chung của doanh nghiệp.

Còn hiệu quả bộ phận cho thấy mối tương quan giữa kết quả thu được với từng bộ phận vốn (vốn chủ sở hữu, vốn cố định, vốn lưu động). Việc tính toán, phân tích này chỉ ra cho chúng ta thấy hiệu quả sử dụng từng loại vốn của doanh nghiệp và ảnh hưởng của chúng đối với hiệu quả sử dụng vốn chung trong doanh nghiệp. Về nguyên tắc hiệu quả toàn bộ phụ thuộc vào hiệu quả bộ phận.

Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả so sánh:

Hiệu quả tuyệt đối được tính bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối hoặc so sánh tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc kết quả của các phương án, các năm với nhau.

1.3.2. Phương pháp phân tích hiệu quả sử dụng vốn**1.3.2.1. Phương pháp so sánh**

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, biến động của chỉ tiêu phân tích. So sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hoá có cùng một nội dung, tính chất tương tự để xác định xu hướng biến động chung của các chỉ tiêu phân tích từ đó kết hợp với các phương pháp khác xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Từ đó giúp ta có thể đánh giá được một cách khách quan tình hình chung của doanh nghiệp, những mặt phát triển hay những mặt còn hạn chế, hiệu quả hay kém hiệu quả để đưa ra cách giải quyết và các biện pháp nhằm khắc phục.

a. Tiêu chuẩn để so sánh:

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm gốc so sánh và được xác định tùy thuộc vào mục đích phân tích. Khi tiến hành phân tích cần có từ 2 đại lượng trở lên và các đại lượng phải đảm bảo tính được.

b. Điều kiện so sánh:

So sánh theo thời gian đó là sự thống nhất về nội dung kinh tế, thống nhất về phương pháp tính toán, thống nhất về thời gian và đơn vị đo lường.

So sánh theo không gian tức là so sánh giữa các số liệu trong ngành nhất định, các chỉ tiêu cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

c. Kỹ thuật so sánh:

Để đáp ứng các mục tiêu sử dụng của những chỉ tiêu so sánh, quá trình so sánh giữa các chỉ tiêu được thể hiện dưới các kỹ thuật so sánh sau đây:

+ So sánh tuyệt đối: Là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với trị số của kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh sự biến động về quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu phân tích.

+ So sánh tương đối: Là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Kết quả so sánh phản ánh kết cấu, mối quan hệ giữa tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu nghiên cứu.

+ So sánh theo chiều ngang: So sánh tất cả các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán cuối kỳ so với đầu năm hay thấy được sự biến động cả về số tuyệt đối và số tương đối. Tuy nhiên so sánh theo chiều ngang cần chú ý trong điều kiện xảy ra lạm phát, kết quả tính được chỉ có ý nghĩa khi chúng ta đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá.

+ So sánh theo chiều dọc: So sánh từng chỉ tiêu bên phần tài sản so với tổng tài sản, từng chỉ tiêu phần nguồn vốn so với tổng nguồn vốn. Nói cách khác phân tích theo chiều dọc chính là xác định tỷ trọng của từng chỉ tiêu bên phần tài sản cũng như bên phần nguồn vốn cuối kỳ, đầu năm và so sánh tỷ trọng của từng chỉ tiêu đó.

Từ đó cho thấy sự biến động về mặt quy mô hoặc khối lượng của chỉ tiêu được phân tích, mối quan hệ tỷ lệ, kết cấu của từng chỉ tiêu trong tổng thể hoặc biến động về mặt tốc độ của chỉ tiêu đang xem xét giữa các thời gian khác nhau.

1.3.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

a. Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: Cho phép xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến đối tượng phân tích. Vì vậy việc đề xuất các biện pháp để phát huy điểm mạnh hoặc hạn chế khắc phục điểm yếu là rất cụ thể.
- Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số, thương số, hoặc cả tích và thương với chỉ tiêu phân tích.

b. Nội dung phương pháp:

- Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố từ giá trị gốc sang kỳ phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi. Sau đó so sánh trị số của chỉ tiêu vừa tính được với trị số của chỉ tiêu khi chưa có biến đổi của nhân tố cần xác định sẽ tính được mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó.
- Trình tự phương pháp: 5 bước
 - Bước 1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ các chỉ tiêu phân tích, xây dựng công thức.
 - Bước 2: Sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng trong công thức theo một trật tự nhất định, nhân tố số lượng thay thế trước, nhân tố chất lượng thay thế sau, nếu có nhiều nhân tố số lượng thì nhân tố số lượng chủ yếu xếp trước, thứ yếu xếp sau và không được đảo lộn trình tự này trong suốt quá trình phân tích.
 - Bước 3: Xác định đối tượng cụ thể của phân tích
 - . Tính trị số chỉ tiêu ở các kì (kì gốc và kì phân tích).
 - . Xác định đối tượng cụ thể của phân tích

$$\begin{array}{l} \text{Đối tượng cụ thể} \\ \text{của phân tích} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Trị số của chỉ tiêu} \\ \text{ở kỳ phân tích} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Trị số của chỉ tiêu} \\ \text{ở kỳ gốc} \end{array}$$

- Bước 4: Tiến hành thay thế và xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tiến hành thay thế, nhân tố nào được thay thế sẽ lấy giá trị thực tế từ đó, nhân tố nào chưa được thay vẫn giữ nguyên giá trị ở kì gốc. Mỗi lần thay chỉ thay một nhân tố và có bao nhiêu nhân tố thì có bấy nhiêu lần.

Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố chính bằng hiệu số của kết quả của lần thay thế nhân tố đó với kết quả của lần thay thế trước đó (với giá trị của kì gốc nếu là lần thay thế thứ 1).

- Bước 5: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng các nhân tố phải bằng đúng đối tượng cụ thể của phân tích.

1.3.2.3. Phương pháp số chênh lệch

a. Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: Để xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến đối tượng phân tích.
- Điều kiện áp dụng: Các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số.

b. Nội dung phương pháp số chênh lệch:

Đây là phương pháp biến dạng của phương pháp thay thế liên hoàn. Nhưng cách tính đơn giản hơn và cho phép tính ngay được kết quả cuối cùng bằng cách xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào thì trực tiếp dùng số chênh lệch về giá trị kỳ phân tích so với kỳ kế hoạch của nhân tố đó.

1.3.2.4. Phương pháp cân đối

a. Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: Để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích.
- Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố ảnh hưởng có quan hệ tổng đại số với chỉ tiêu phân tích.

b. Nội dung phương pháp: gồm 3 bước sau

- Bước 1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng và mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích; xây dựng công thức tính chỉ tiêu; xác định đối tượng cụ thể của phân tích.

- Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến từng chỉ tiêu phân tích chính bằng chênh lệch của bản thân nhân tố kì phân tích so với kì gốc.
- Bước 3: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng đúng đối tượng cụ thể phân tích.

1.3.2.5. Phương pháp tương quan

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 hệ thực.

a. 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 phục vụ cho công tác quản lý.
- Điều kiện áp dụng: Phải thiết lập mối quan 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.

b. Nội dung phân tích: 3 bước

- 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.

1.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

1.3.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng tổng vốn

a. Vòng quay tổng vốn

Vòng quay tổng vốn cho biết toàn bộ vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ luân chuyển được bao nhiêu vòng. Hệ số này càng cao cho thấy doanh nghiệp sử dụng vốn càng có hiệu quả. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá

được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp hoặc doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư.

$$\text{Vòng quay tổng vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

b. Doanh lợi tổng vốn

Doanh lợi tổng vốn là chỉ tiêu đo lường mức sinh lợi của đồng vốn. Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn kinh doanh đem lại mấy đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn so với kỳ trước hay so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành, chứng tỏ khả năng sinh lời của doanh nghiệp càng cao, hiệu quả kinh doanh càng lớn và ngược lại.

$$\text{Doanh lợi tổng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

(ROA)

c. Doanh lợi vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Doanh lợi vốn chủ sở hữu lớn hơn doanh lợi tổng vốn điều đó chứng tỏ việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp rất hiệu quả, đáp ứng được mục tiêu đề ra.

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

(ROE)

1.3.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động

a. Vòng quay vốn lưu động

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

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

b. Số ngày một vòng quay vốn lưu động

Số ngày một vòng quay vốn lưu động phản ánh trung bình một vòng quay hết bao nhiêu ngày. Thời gian của một vòng quay càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển của vốn lưu động càng lớn và làm rút ngắn chu kỳ kinh doanh, vốn quay vòng hiệu quả.

$$\text{Số ngày một vòng quay vốn lưu động} = \frac{360 \text{ (ngày)}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

c. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động bình quân đem lại mấy đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ việc sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp là rất tốt.

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

d. Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động

Chỉ tiêu này cho biết để có được một đơn vị doanh thu thuần thì cần mấy đơn vị vốn lưu động. Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao, số vốn lưu động tiết kiệm được càng nhiều và ngược lại.

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

1.3.3.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định

a. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn cố định bình quân trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

b. Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Hiệu suất càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn cố định có hiệu quả.

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

c. Sức sinh lời của tài sản cố định

Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lời càng lớn thì hiệu quả sử dụng TSCĐ càng cao và ngược lại

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

d. Suất hao phí TSCĐ

Chỉ tiêu này cho biết để có một đơn vị doanh thu thuần, doanh nghiệp cần phải có bao nhiêu đơn vị nguyên giá TSCĐ bình quân. Suất hao phí càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng TSCĐ càng cao và ngược lại.

$$\text{Suất hao phí TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

e. Hệ số đảm nhiệm vốn cố định

Chỉ tiêu này cho biết để có được một đơn vị doanh thu thuần thì cần mấy đơn vị vốn cố định. Trị số này càng nhỏ thì cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định càng cao.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm vốn cố định} = \frac{\text{Vốn cố định bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

1.3.3.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát: Là mối liên hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp hiện có với tổng số nợ phải trả.

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

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời: Là mối liên hệ giữa tổng tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số khả năng thanh toán nhanh: Đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý số dư các tài khoản phải thu và hiệu quả của việc thu hồi nợ.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ – Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

1.3.3.5. Nhóm hệ số về cơ cấu tài chính

Hệ số nợ: Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số này càng cao chứng tỏ khả năng độc lập về tài chính càng kém.

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

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

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

1.3.3.6. Các chỉ số về hoạt động

a. Số vòng quay hàng tồn kho

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay hàng tồn kho càng lớn thì việc kinh doanh được đánh giá càng tốt, bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao.

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

b. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360 \text{ (ngày)}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

c. Vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp. Vòng quay các khoản phải thu lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh là tốt, vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

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

d. Kỳ thu tiền bình quân

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi các khoản phải thu. Nếu vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ.

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

Trên đây là những chỉ tiêu cơ bản được sử dụng để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn tại các doanh nghiệp. Tuy nhiên trong quá trình quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung cũng như quản lý và sử dụng vốn nói riêng, doanh nghiệp luôn chịu tác động của rất nhiều yếu tố. Do vậy khi phân tích đánh giá để đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thì phải xem xét đến các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp, cũng như ảnh hưởng gián tiếp đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MAY XUẤT KHẨU MINH THÀNH

2.1. Tổng quan về công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành

2.1.1. Giới thiệu chung về công ty

Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành được thành lập vào năm 1997, được cấp giấy phép thành lập số 006GP/TLDN do UBND thành phố Hải Phòng cấp ngày 14/07/1997.

Tên công ty: CÔNG TY TNHH MAY XUẤT KHẨU MINH THÀNH

Địa chỉ: Số 307 đường Nguyễn Văn Linh, phường Dư Hàng Kênh, quận Lê Chân, thành phố Hải Phòng, Việt Nam.

Tel: 031.3739099

Fax: 031.3739100

Mã số thuế: 0200288385

Vốn điều lệ công ty được ấn định là 47.910.623.000 VND

Giám đốc: Đàm Thành Vinh

Quá trình thành lập và phát triển công ty

Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành được đăng ký lần đầu ngày 16/7/1997 và thay đổi đăng ký lần thứ 9 ngày 4/11/2011.

Lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty: Sản xuất hàng đồ chơi trẻ em (thú nhồi bông) xuất khẩu, các sản phẩm chủ yếu là hình tượng các nhân vật hoạt hình Disney.

Từ một cơ sở sản xuất may tại quận Lê Chân, thành phố Hải Phòng, công ty đã quyết định đầu tư trang thiết bị phục vụ cho sản xuất kinh doanh, phát triển thêm ngành nghề kinh doanh, tạo ra những hàng hoá, dịch vụ có chất lượng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, hiệu quả sản xuất kinh doanh ngày càng được nâng cao.

Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường hiện nay, cùng với việc cạnh tranh khốc liệt với những hàng hoá, dịch vụ cùng loại, dưới sự lãnh đạo sáng suốt tài giỏi của ban giám đốc, công ty đã dần khẳng định được chỗ đứng của mình trên thị trường.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của công ty

2.1.2.1. Chức năng

Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành chuyên sản xuất hàng đồ chơi trẻ em (Thú nhồi bông) xuất khẩu. Áp dụng theo công nghệ kỹ thuật tiên tiến, sản xuất theo quy trình khép kín, kiểm tra từ nguồn nguyên liệu vào đến nguyên liệu ra, đảm bảo chất lượng sản phẩm ở mức cao nhất với giá thành thấp nhất, đem lại lợi nhuận cao cho khách hàng.

Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành chuyên sản xuất các sản phẩm thú nhồi bông, 100% sản phẩm của dự án để xuất khẩu. Sản phẩm của công ty sản xuất ra hợp thời trang, chất lượng đảm bảo, mẫu mã và kiểu dáng đẹp, tuân thủ đúng theo đơn đặt hàng. Đặc biệt với đội ngũ lao động lành nghề, được qua đào tạo chuyên môn, đầy kinh nghiệm, luôn sẵn sàng đáp ứng mọi đơn đặt hàng.

Các mặt hàng sản xuất của công ty là mặt hàng có rất nhiều đối thủ cạnh tranh cả trong và ngoài nước. Hàng hóa của công ty xuất khẩu chủ yếu trên thị trường chính: Châu Âu, châu Mỹ đòi hỏi yêu cầu cao về chất lượng và phải qua quy trình kiểm tra nghiêm ngặt. Công ty luôn tạo cho mình tính chủ động, với các dây chuyền sản xuất hiện đại luôn đáp ứng kịp thời các đơn đặt hàng.

2.1.2.2. Nhiệm vụ

Có thể nói sức tiêu thụ của thị trường ngày càng tăng mạnh đối với hàng đồ chơi dành cho trẻ em, và là cơ hội cho doanh nghiệp ngành may phát triển hơn. Vấn đề chính đặt ra cho ngành may Việt Nam nói chung và công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành nói riêng hiện nay là làm thế nào để tạo ra lực bứt phá rõ nét. Để có được tên tuổi trên thị trường, doanh nghiệp phải nỗ lực rất lớn, tạo dựng được sản phẩm của thương hiệu mang đặc điểm riêng cho mình.

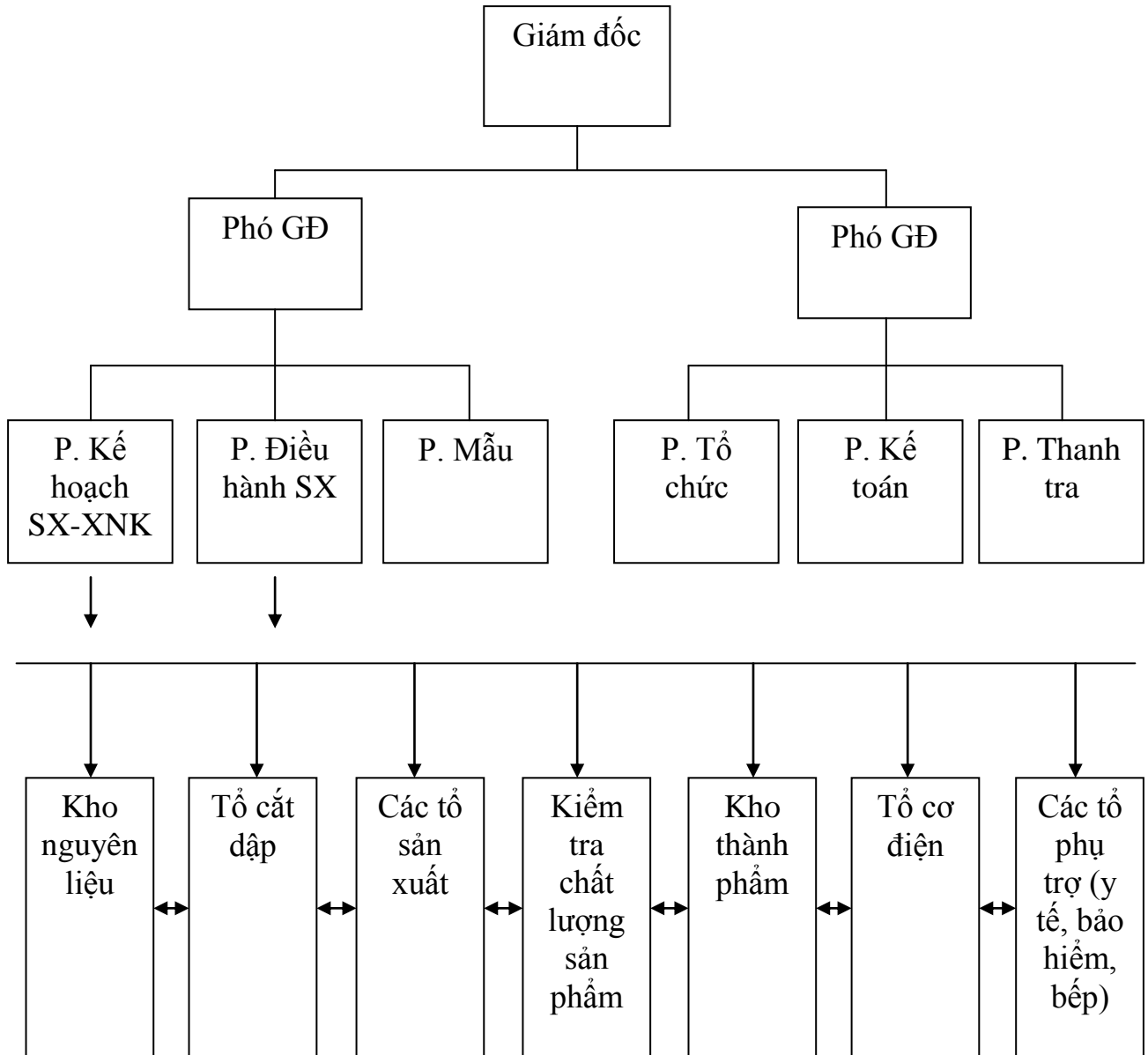
Xuất phát từ những chức năng trên, công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành có những nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh đúng tiến độ, đảm bảo đáp ứng kịp thời các đơn đặt hàng với chất lượng sản phẩm ngày càng tốt hơn. Đưa tiếng vang của công ty ngày một đi xa hơn trên thị trường trong và ngoài nước.
- Về lâu dài, công ty tích cực tìm kiếm đối tác, xâm nhập sâu rộng vào những thị trường mới, duy trì và tạo mối quan hệ lâu dài, tạo uy tín và niềm tin cho khách hàng.
- Tổ chức sản xuất kinh doanh có lãi, tăng thu nhập và đảm bảo cuộc sống cho người lao động, khẳng định chỗ đứng trên thị trường và không ngừng mở rộng thị trường.
- Không ngừng cải tiến quy trình công nghệ để thích ứng với yêu cầu của thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng sức cạnh tranh và năng suất lao động.
- Quản lý và sử dụng vốn, cơ sở vật chất theo đúng kế hoạch của công ty đã đề ra, nhằm sử dụng đồng vốn một cách hiệu quả nhất, đem lại lợi nhuận tối đa và hiệu quả kinh tế xã hội cao nhất.
- Quản lý đội ngũ cán bộ công nhân viên của công ty theo đúng chế độ chính sách của nhà nước, tích cực đưa ra các biện pháp nhằm thúc đẩy sự cố gắng, phát huy tính sáng tạo của mỗi cán bộ công nhân viên và ngăn ngừa những tệ nạn có thể xảy ra: khen thưởng, phê bình, giám sát, đôn đốc, kiểm tra, kỷ luật. Đảm bảo sức khỏe cho người lao động, cung cấp quần áo bảo hộ đầy đủ và có chính sách bồi dưỡng thích đáng cho bộ phận độc hại.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy và quản lý của công ty

2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức

Sơ đồ 1: Sơ đồ tổ chức quản lý của công ty.



(Nguồn: Phòng tổ chức)

Ghi chú: \longrightarrow Quản lý chức năng, \dashrightarrow Quản lý trực tuyến,
 \longleftrightarrow Quan hệ trao đổi

2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ cơ bản của các phòng ban

Giám đốc:

Là người có quyền ra quyết định cao nhất đối với mọi hoạt động của Công ty, giám đốc là người giữ vai trò chỉ huy với chức trách quản lý, sử dụng toàn bộ vốn, đất đai, nhân lực và các nguồn lực của Công ty

Phó Giám đốc sản xuất kinh doanh:

Giúp Giám đốc điều hành, tổ chức quản lý quá trình sản xuất của Công ty, lập kế hoạch sản xuất, phụ trách lĩnh vực công tác kinh doanh, hành chính, quản trị đời sống. Tiến hành triển khai thực hiện thông qua sự chỉ đạo của các quản đốc đối với các phân xưởng, tổ, ca...

Phó giám đốc phụ trách nội chính:

Nghiên cứu những quy định về mặt tài chính của nhà nước ban hành. Nghiên cứu luật doanh nghiệp, các nghị định thông tư liên quan đến ngành. Xây dựng, đề xuất quy chế lương áp dụng trong toàn công ty, nắm vững luật thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế VAT, luật khuyến khích đầu tư trong nước và các văn bản liên quan đến việc quản lý tài chính do nhà nước ban hành để áp dụng cho công ty.

Các phòng ban chức năng:

Phòng kế hoạch sản xuất, xuất nhập khẩu: Có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng tháng, hàng quý, hàng năm. Thực hiện kiểm tra tiến độ kế hoạch sản xuất đảm bảo cung ứng đầy đủ những thông tin kịp thời, những thông tin cần thiết.

Phòng điều hành sản xuất: Thực hiện việc điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh trong công ty.

Phòng tổ chức: Thực hiện sắp xếp nhân sự cho từng vị trí, tổ chức các hoạt động chung của công ty. Tham mưu cho giám đốc về tuyển dụng hay đề bạt cán bộ, giải quyết các chế độ chính sách lao động, tiền lương, BHXH...

Phòng kế toán:

+ Lập cáo báo cáo tài chính, xử lý các số liệu về thu chi của doanh nghiệp

+ Phản ánh ghi chép các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty một cách đầy đủ, kịp thời, chính xác.

+ Thu nhập, phân loại, xử lý, tổng hợp số liệu thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty nhằm cung cấp thông tin cần thiết cho các đối tượng sử dụng thông tin khác nhau.

+ Tổng hợp số liệu và lập báo cáo kế hoạch theo định kì báo cáo.

+ Thực hiện phân tích thông tin kế toán, đề xuất các biện pháp cho lãnh đạo, giúp công ty có đường lối phát triển đúng đắn đạt hiệu quả cao nhất trong công tác quản lý.

Phòng thanh tra: Giám sát các hoạt động của công ty, thực hiện điều chỉnh các hoạt động theo đúng kế hoạch mà công ty đã đề ra.

Các tổ sản xuất trực tiếp:

Bao gồm các bộ phận sau: Kho nguyên liệu, tổ cắt dập, các tổ sản xuất, bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm, kho thành phẩm.

Các tổ không trực tiếp sản xuất:

Tổ cơ điện: Có nhiệm vụ bảo vệ tài sản, vật tư hàng hóa cũng như con người trong công ty, phòng chống cháy nổ.

Tổ y tế: Thực hiện thăm khám chữa bệnh cho cán bộ nhân viên, theo dõi sức khỏe và thực hiện sơ cứu cần thiết khi tai nạn lao động xảy ra. Giới thiệu cán bộ công nhân viên tới các cơ sở y tế đã đăng ký với cơ quan bảo hiểm...

Tổ bếp: Có nhiệm vụ thực hiện nấu ăn cung cấp bữa ăn ca cho toàn công ty đảm bảo đủ dinh dưỡng và an toàn vệ sinh thực phẩm đảm bảo sức khỏe cho người lao động.

Tất cả các mối liên hệ và hoạt động của các phòng, ban, bộ phận đều dưới sự chỉ đạo của Giám đốc tâm huyết với nghề may nhưng cũng rất năng động trong cơ chế thị trường, đã đem đến thắng lợi nhất định cho công ty như ngày nay.

2.1.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

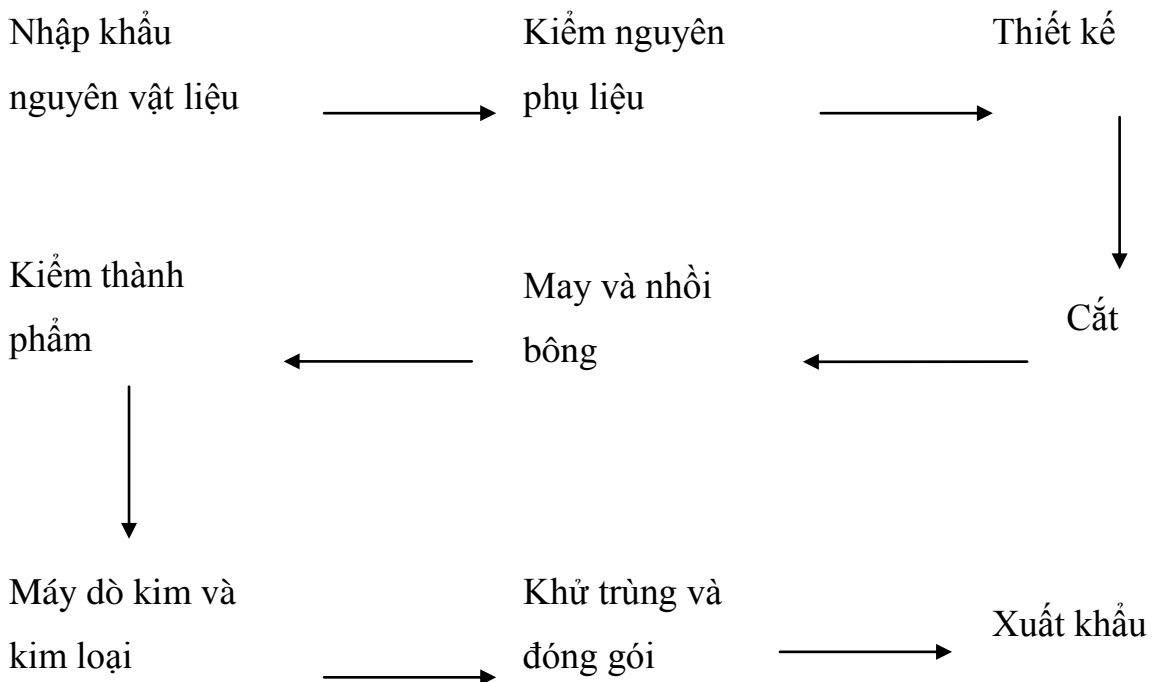
2.1.4.1. Hình thức tổ chức kinh doanh

Công ty và đối tác kinh doanh cùng đàm phán với nhau, công ty lựa chọn đơn hàng, dòng sản phẩm phù hợp với điều kiện sản xuất của mình để đảm bảo tốt nhất hoàn thành đơn hàng cho khách hàng, rồi đưa ra quyết định ký hợp đồng sản xuất. Phòng kế hoạch sản xuất và xuất khẩu của công ty tiến hành làm hồ sơ xin giấy phép nhập khẩu và các thủ tục hải quan đối với các nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất nếu phải nhập từ nước ngoài và nhận các tài liệu kỹ thuật và mẫu mã từ các bạn hàng.

Việc sản xuất sản phẩm được tiến hành dưới sự kiểm tra chất lượng chặt chẽ, bắt đầu từ khâu nguyên liệu đến khâu thành phẩm. Các sản phẩm sản xuất ra đều được kiểm định để đạt tiêu chuẩn xuất khẩu. Việc tạo ra sản phẩm chất lượng cao sẽ tạo ra uy tín và sức cạnh tranh trên thị trường góp phần vào sự phát triển bền vững và lâu dài của công ty.

2.1.4.2. Quy trình sản xuất kinh doanh

Sơ đồ 2: Quy trình sản xuất kinh doanh của công ty



2.1.4.3. Sản phẩm và công nghệ

Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành sản xuất mặt hàng chủ yếu là đồ chơi trẻ em (thú nhồi bông), các sản phẩm có tính năng bền đẹp, hợp thời trang, chất lượng đảm bảo, nhiều chủng loại, mẫu mã và kiểu dáng đẹp như: Chuột Mickey nhồi bông, Vịt Đônan nhồi bông, Gấu bông, Mèo nhồi bông, và các loại nhân vật hoạt hình khác...

Công ty đã và đang sử dụng những công nghệ tiên tiến nhất trong quá trình sản xuất từ khâu phân loại danh mục sản phẩm tới khâu thực hiện cắt dập, nhồi bông may cắt và vệ sinh tẩy trùng cho sản phẩm... Công ty đầu tư toàn bộ các máy may công nghiệp, máy khâu, máy cắt hiện đại, cho năng suất cao.

Máy móc của công ty chủ yếu là máy móc được đầu tư mua sắm hoàn toàn mới, có một số ít nhập khẩu thiết bị đã qua sử dụng nhưng tính năng và hiệu quả hoạt động vẫn tốt.

2.1.4.4. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Bảng 1: Tình hình hoạt động của công ty năm 2010 – 2011

Chỉ tiêu	Đơn vị	Doanh thu		Chênh lệch	
		Năm 2010	Năm 2011	Tuyệt đối	Tương đối
Tổng lợi nhuận sau thuế	Đồng	3,384,581,581	4,396,064,396	1,011,482,815	29.89%
Số lượng sản phẩm tiêu thụ	Sản phẩm	844,500	942,000	97,500	11.55%
Thu nhập bình quân lao động	Đồng	2,950,000	3,867,000	917,000	31.08%
Số lượng lao động	Người	1405	1728	323	22.99%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Có thể nói lợi nhuận sau thuế phản ánh quy mô phát triển của công ty, lợi nhuận càng tăng doanh nghiệp càng làm tốt công tác tiêu thụ sản phẩm, mở rộng thị trường, quảng bá thương hiệu với khách hàng. Sản lượng sản xuất và tiêu thụ năm 2011 tăng so với năm 2010 từ 844,500 con hàng lên tới 942,000 con hàng, tương đương với 11.55%, có thể thấy sản lượng sản phẩm tiêu thụ của doanh nghiệp tăng lên tương đối cao. Lợi nhuận sau thuế: năm 2010 đạt 3,384,581,581

đồng, năm 2011 đạt 4,396,064,396 đồng, tăng 1,011,482,815 đồng, tương đương với 29.89%. Mặc dù kinh tế thế giới gặp khủng hoảng song doanh nghiệp vẫn đạt được lợi nhuận cao hơn so với năm trước, đây có thể coi là thành tích của doanh nghiệp, doanh nghiệp cần duy trì và phát huy hơn nữa.

Dựa vào bảng phân tích tình hình hoạt động ta cũng có thể thấy số lượng lao động của công ty năm 2010 là 1405 lao động, năm 2011 là 1728 lao động đã tăng 323 công nhân, tương đương với 23%. Doanh nghiệp đã thực hiện tốt việc giải quyết việc làm cho lao động cũ và tạo thêm việc làm cho những lao động mới. Thu nhập bình quân của lao động cũng tăng 917,000 đồng, tương ứng với 31.08%.

2.1.5. Hoạt động Marketing

2.1.5.1. Thị trường tiêu thụ của công ty

Việt Nam là nước đã gia nhập WTO, điều này đã tạo thuận lợi rất nhiều cho ngành may nói chung và công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành nói riêng. Thị trường ngày nay đã được mở rộng ra khắp thế giới theo đó hàng hóa được xuất khẩu sang nước bạn hàng cũng rất thuận lợi.

+ Khách hàng:

Hiện nay, sản phẩm của công ty đang được tiêu thụ với mạng lưới trên thị trường nước ngoài như: Anh, Mỹ, Nhật, Thụy Sĩ, Đức... Đây là những thị trường mạnh, có sức tiêu thụ lớn đem lại một nguồn lợi nhuận khổng lồ cho công ty. Thị trường này cũng chính là những khách hàng quen thuộc của công ty. Khách hàng bao gồm người tiêu dùng cá nhân và khách hàng công nghiệp, đây là những khách hàng tiềm năng nhưng khó tính, đòi hỏi sản phẩm phải có chất lượng cao, mẫu mã hình thức phong phú, đa dạng, phù hợp với văn hóa quốc gia. Sau đây là bảng tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty trong những năm gần đây.

Bảng 2: Bảng tình hình tiêu thụ của công ty năm 2010 – 2011

Đơn vị: đồng

STT	Tên nước	Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch	
		Sản phẩm	Tỷ trọng	Sản phẩm	Tỷ trọng	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Mỹ	219,570	0.26	141,300	0.15	(78,270)	(35.65)
2	Anh	132,675	0.18	65,940	0.07	(66,735)	(50.30)
3	Nhật Bản	221,125	0.26	392,700	0.42	171,575	77.59
4	Thụy Sĩ	114,985	0.14	169,560	0.18	54,575	47.46
5	Đức	118,230	0.14	141,300	0.15	23,070	19.51
6	Các nước khác	61,915	0.07	94,200	0.10	32,285	52.14
Tổng		844,500	1.00	942,000	1.00	97,500	11.55

(Nguồn: Phòng kế hoạch sản xuất – xuất nhập khẩu)

Qua bảng số liệu trên nhìn chung sản lượng tiêu thụ của công ty tăng dần qua các năm, chứng tỏ thị trường tiêu thụ sản phẩm công ty đang ngày càng mở rộng hơn. Đặc biệt là Nhật Bản và Thụy Sĩ số lượng sản phẩm xuất khẩu tăng lên một lượng lớn, Nhật Bản tăng 171,575 sản phẩm tương ứng 77.59%, Thụy Sĩ tăng 54,575 sản phẩm, tương ứng 47.46%, các nước khác tăng 32,285 sản phẩm tương đương 52.14%. Điều này cho thấy sản phẩm của công ty với chất lượng cao đã tạo được sự tin tưởng của khách hàng và đang ngày càng nâng cao vị thế trên thị trường nước ngoài.

+ Đối thủ cạnh tranh:

Với một thị trường rộng lớn, nhưng công ty cũng không thể tránh khỏi sự cạnh tranh gay gắt của các công ty khác cùng ngành. Đây là một thách thức mà bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng phải đối mặt, đặc biệt là thị trường nước ngoài đầy khắc nghiệt này.

Đối thủ cạnh tranh quốc tế mạnh nhất hiện nay của doanh nghiệp là Trung Quốc nơi được gọi là nhà máy của thế giới, có khả năng sản xuất nhiều loại mặt

hàng có giá cạnh tranh, nguồn lao động lành nghề, giá tương đối thấp không khác mấy Việt Nam.

+ Nhà cung cấp:

Công ty đã không tạo mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các nhà cung cấp nguyên phụ liệu để đảm bảo kế hoạch sản xuất. Hiện công ty đang nhập bông từ Nga, Mỹ... nguyên liệu xơ được nhập từ Hàn Quốc, Đài Loan còn lại là bông ở Việt Nam.

2.1.5.2. Các hoạt động marketing trong công ty

Trong lĩnh vực marketing công ty nghiên cứu và phát triển chiến lược marketing – mix:

- **Chiến lược sản phẩm (Product):**

Công ty sản xuất các sản phẩm thú nhồi bông phải đảm bảo hợp thời trang, có sức thu hút, hấp dẫn cả về mẫu mã và kiểu dáng, chất lượng đảm bảo, thiết kế cũng như sự khéo léo tinh tế trong từng đường nét của sản phẩm, xây dựng hình ảnh và tạo niềm tin cho khách hàng.

Đảm bảo chất lượng sản phẩm hàng hóa tạo lòng tin cho khách hàng. Tạo được uy tín đối với khách hàng sẽ giữ được khách hàng truyền thống và lôi kéo khách hàng mới đến với công ty, và công ty sẽ tiêu thụ được nhiều sản phẩm hàng hóa hơn. Để đảm bảo chất lượng sản phẩm hàng hóa của mình trước hết công ty luôn chú trọng tới việc mua hàng hoá và nguyên vật liệu.

Việc bảo quản sản phẩm hàng hóa cũng là khâu quan trọng trước khi đưa ra thị trường. Với tính chất của hàng hóa công ty cho bảo quản trong những kho khô và mát để tránh cho sản phẩm khỏi bị huỷ hoại.

- **Chiến lược giá (Price):**

Việc xác định giá thông thường của công ty dựa vào chi phí sản xuất thực tế và các điều kiện khác ảnh hưởng tới. Với những mặt hàng có tính cạnh tranh cao trên thị trường thì công ty sẽ định giá dựa trên đối thủ cạnh tranh mà vẫn đảm bảo lợi nhuận. Với những sản phẩm mới theo đơn đặt hàng của đối tác công ty thường định giá thấp hoặc bằng với giá hiện tại để cạnh tranh với thị trường.

Bảng 3: Bảng giá bình quân một số sản phẩm của công ty năm 2011

Đơn vị: đồng

Tên sản phẩm	Giá bán
Chuột mickey nhồi bông	120586 đ
Vịt Đônan nhồi bông	210168 đ
Gấu bông	100894 đ
Mèo nhồi bông các loại	126584 đ

(Nguồn: Phòng kế hoạch sản xuất – xuất nhập khẩu)

• **Chiến lược phân phối, thị trường tiêu thụ (Place):**

Công ty đã áp dụng hai hình thức tiêu thụ là thông qua các đơn hàng mà các nhà phân phối nước ngoài đặt hàng, và tiêu thụ qua kênh phân phối là đại lý ký gửi, đại lý trung gian tiêu thụ.

• **Chiến lược xúc tiến bán hàng (Promotion):**

Công ty luôn đặt uy tín lên hàng đầu. Công ty có những chiến lược xúc tiến bán hàng như giảm giá cho khách hàng mua nhiều, tặng chiết khấu cho khách hàng trả tiền ngay và tặng phần trăm hoa hồng cho những bạn hàng giới thiệu bạn hàng.

Những sản phẩm, hàng hóa được xác định là đã bán nhưng vì lý do chất lượng, quy cách kỹ thuật người mua từ chối thanh toán, gửi trả lại hoặc yêu cầu giảm giá, bồi thường hợp đồng và được công ty chấp thuận hoặc người mua được hưởng các chính sách: chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán.

2.1.6. Tình hình nhân sự trong công ty

2.1.6.1. Đặc điểm lao động trong công ty

Lực lượng của công ty rất đông đảo, bao gồm nhiều lao động khác nhau, trình độ tay nghề cũng khác nhau. Trong đó lực lượng công nhân tham gia lao động trực tiếp chiếm gần 89% trong tổng số nhân sự của công ty.

Để cho bộ máy của công ty được hoạt động một cách thuận lợi nhất, doanh nghiệp đã bố trí và phân bổ số lao động theo các chỉ tiêu sau:

Bảng 4: Bảng tình hình lao động của công ty năm 2011

Chỉ tiêu	Nam	Nữ	Cộng	Tỷ lệ (%)
I. Trình độ học vấn				
1. Trung học	99	1530	1629	94.27
2. Trung cấp	12	10	22	1.27
3. Công nhân kỹ thuật	8	14	22	1.27
4. Cao đẳng	9	24	33	1.91
5. Đại học	8	14	22	1.27
Tổng:	136	1592	1728	100
II. Độ tuổi				
1. Từ 18-29	26	1024	1050	61
2. Từ 30- 39	66	286	352	20
3. Từ 40-49	38	265	303	18
4. Từ 50 trở lên	6	17	23	1
III. Đặc điểm lao động				
1. Lao động trực tiếp	102	1540	1642	95
2. Lao động gián tiếp	34	52	86	5
Tổng:	136	1592	1728	100

(Nguồn: phòng tổ chức- hành chính)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tổng số lượng lao động của công ty năm 2011 là 1728 người, trong đó số lao động nữ là 1592 người, lao động nam là 136 người, lao động nữ là chủ yếu. Do ngành nghề sản xuất kinh doanh của công ty là nghề may, nên đòi hỏi lao động phải có tay nghề cao, kinh nghiệm sản xuất. Trong đó, độ tuổi lao động chính từ 18- 29 tuổi là 1050 người tương ứng với 61%, chứng tỏ nguồn lao động chính của công ty rất dồi dào, công ty có đội ngũ lao động trẻ. Đây là một điểm thuận lợi cho công ty, vì lao động trẻ thường dễ tiếp thu những cái mới, họ năng động, sáng tạo vì thế sẽ giúp ích cho sự phát triển của công ty trong tương lai.

Về trình độ học vấn, trình độ trung học là 1629 người tương ứng với 94.27%, trung cấp là 22 người ứng với 1.27%, công nhân kỹ thuật 22 người ứng với 1.27%, cao đẳng 33 người ứng với 1.91%, đại học 22 người ứng với 1.27%. Nhìn chung lao động trong công ty có trình độ, năng lực cũng như kinh nghiệm làm việc, công ty hoàn toàn có khả năng đạt được năng suất lao động cũng như kết quả sản xuất kinh doanh cao trong những năm tới và có điều kiện khai thác, sử dụng mọi tiềm năng sẵn có của mình.

2.1.6.2. Tuyển dụng lao động

Phương pháp tuyển dụng: Tuyển mộ nội bộ, thông báo tới toàn bộ cán bộ công nhân viên trong công ty để những người thân quen với họ biết đến, qua mạng internet, tờ rơi.

Nhu cầu tuyển dụng: Hiện nay công ty đang chuẩn bị tuyển thêm 500 công nhân vào đào tạo tay nghề may và làm thành phẩm để chuẩn bị cho đầu năm 2012 thực hiện đơn hàng mới ở xưởng mới.

2.1.6.3. Sử dụng và quản lý lao động trong công ty

Công ty tuân theo mọi quy định về sử dụng và quản lý lao động theo luật lao động Việt Nam. Ngoài ra công ty còn tạo điều kiện tốt nhất để cán bộ công nhân viên có thể yên tâm làm việc, cống hiến, phát triển. Tạo môi trường làm việc thoải mái, an toàn (chính sách, đãi ngộ, hợp lý, điều kiện làm việc thoải mái...) phân công lao động hợp lý đúng người đúng việc.

Đào tạo và phát triển:

Nhìn vào tình hình lao động của công ty ta thấy chất lượng lao động công ty đặt lên hàng đầu. Công ty có nhiều khóa đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn, công tác quản lý của nhân viên và trình độ tay nghề của công nhân. Quy trình đào tạo để công nhân tự phát hiện lỗi trong khi sản xuất sản phẩm.

Động lực trong lao động:

Khen thưởng, đãi ngộ: Người lao động được huấn luyện an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy, thoát hiểm, đóng bảo hiểm xã hội, hàng năm tổ chức

tuyên dương các cá nhân xuất sắc (mỗi tổ khoảng 3 hoặc 4 người), thưởng tết, và áp dụng các chính sách theo luật lao động nhà nước.

Kỷ luật: Công ty có chế độ kỷ luật rất nghiêm minh, đặc biệt là vấn đề giờ giấc, công ty sẽ trừ vào lương người lao động nếu đi làm muộn, nghỉ tự do. Sa thải nếu có hành vi ngang ngược, đi muộn nhiều, trộm cắp, không tuân thủ theo quy định của công ty.

2.1.6.4. Tình hình trả lương trong công ty

Công ty áp dụng 2 hình thức trả lương chính: trả lương theo sản phẩm và trả lương theo thời gian.

a. Trả lương theo sản phẩm

Tiền lương tính trả cho công nhân theo số lượng sản phẩm mà họ làm ra ở từng khâu và đơn giá ở từng khâu là khác nhau với điều kiện là các sản phẩm làm ra phải đảm bảo đúng tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng đã quy định.

Công thức tính lương theo sản phẩm:

▪ **Tiền lương được lĩnh trong tháng** = Số lượng sp, công việc hoàn thành * Đơn giá tiền lương + chuyên cần tháng (200,000 VND) + 15000*26 – 150,000 * 8,5%

150,000: Mức lương doanh nghiệp đăng ký với bảo hiểm.

8,5%: Mức tham gia bảo hiểm theo luật bảo hiểm.

15000: Mức phụ cấp tiền ăn.

26: Số ngày làm việc định mức tháng.

b. Trả lương theo thời gian

Áp dụng đối với lao động trong biên chế của công ty:

▪ **Ltl = Lcb + Lpca + L ngày lễ - Pnbh – Pnyt - Pntn**

Trong đó:

1. **Ltl:** Mức lương thực lĩnh của người lao động theo tháng.

2. **Lcb:** Mức lương theo giá lương khoán hoặc theo cấp bậc

▪ **Lcb = Hcv,hd*830,000 (750,000)/26 * Ht* Nc**

Hcv,hd: Hệ số mức lương cấp bậc chức vụ hoặc mức lương ghi trong hợp đồng

830,000 đồng. Mức lương tối thiểu theo quy định của Nhà nước tính từ ngày 01 tháng 10 năm 2011 với các khu vực II đối với thành phố Hải Phòng.

(750,000): Mức lương tối thiểu tính từ trước ngày 1 tháng 10 năm 2011.

26: Số ngày làm việc định mức tháng.

Ht: Hệ số lương trong tháng (do giám đốc quy định)

Nc: Số ngày làm việc thực tế.

3. L_{pca}: Tiền phụ cấp ăn ca: 15000 đ/ngày

4. L_{pccv}: Tiền phụ cấp chức vụ

$$L_{pccv} = \text{Hệ số phụ cấp chức vụ} * 830,000 (750,000)$$

5. L_{ngày lễ}: Tiền lương làm trong ngày lễ, ngày nghỉ có chế độ.

6. P_{nbh}: Tiền phải đóng bảo hiểm xã hội

$$P_{nbh} = (H_{cv,hd} + \text{Hệ số phụ cấp chức vụ}) * 830,000 (750,000) * 6\%$$

7. P_{nyt} = (H_{cv,hd} + Hệ số phụ cấp chức vụ) * 830,000 (750,000) * 1,5%

8. P_{ntn} = (H_{cv,hd} + Hệ số phụ cấp chức vụ) * 830,000 (750,000) * 1%

Nhận xét: Lực lượng lao động của công ty tương đối gọn so với quy mô hiện tại. Điều này cho thấy tính hợp lý trong việc tổ chức lao động và tính hiện đại của công nghệ sản xuất. Đa số lao động đang ở độ tuổi lao động và còn trẻ và đã có thâm niên trong công việc nên chất lượng và hiệu quả công việc được đảm bảo.

2.1.7. Những thuận lợi và khó khăn của công ty

2.1.7.1. Thuận lợi

- Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành được xây dựng tại quận Lê Chân – Hải Phòng, là địa điểm có vị trí thuận lợi, nơi có nguồn lao động đông đảo, dồi dào, trẻ và năng động, giao thông đi lại rất thuận lợi, góp phần không nhỏ trong việc tiết kiệm chi phí đầu vào, hạ giá thành sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh cho doanh nghiệp.
- Là một công ty có truyền thống sản xuất hàng may mặc, có đội ngũ cán bộ đã cơ bản đáp ứng được những yêu cầu quản lý theo cơ chế mới, quen dần với những biến động của thị trường hàng hóa và thị trường lao động.

- Tiềm lực tài chính vững vàng, nguồn vốn, quỹ của công ty cơ bản đã đáp ứng được nhu cầu chi tiêu ngắn hạn cũng như trong thời gian trung hạn mà không cần phải vay vốn ngân hàng.
- Được tiếp thu và kế thừa những khoa học công nghệ hiện đại trong và ngoài nước, đầu tư trang thiết bị, máy móc với quy trình công nghệ cao, cùng với sự quản lý tài giỏi đầy kinh nghiệm của các nhà lãnh đạo.
- Công ty có rất nhiều bạn hàng lâu năm, uy tín lớn tạo thuận lợi trong giao nhận hàng, cạnh tranh trên thị trường như: Anh, Mỹ, Thụy Sĩ, Nhật Bản...
- Cơ chế thông thoáng và hàng rào thuế quan đã được loại bỏ khi Việt Nam gia nhập WTO, thị trường mở rộng tạo động lực cho doanh nghiệp.

2.1.7.2. Khó khăn

Yếu tố chủ quan:

- Khó khăn trong quản lý nhân sự để vừa tạo điều kiện cho công nhân có thu nhập cao và ổn định vừa tăng cường tiết kiệm chi phí.
- Chi phí cho việc nhập khẩu nguyên liệu chính cao, ảnh hưởng lớn tới việc sản xuất hàng hóa theo đúng thời hạn.
- Hiệu quả sản xuất kinh doanh chưa được cao do giá cả vật tư luôn biến động, giá nguyên vật liệu cao.

Yếu tố khách quan:

- Phần lớn máy móc thiết bị nhập khẩu từ nước ngoài nên khó khăn trong việc sửa chữa, thay thế phụ tùng.
- Thị trường chính của Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành là các thị trường Anh, Mỹ, Thụy Sĩ, Nhật Bản... đều đang gặp khó khăn bởi suy thoái kinh tế, sức mua giảm, tài chính gặp nhiều khó khăn, công nhân mất việc làm, thiếu việc.
- Cạnh tranh gay gắt với hàng ngoại, chính sách quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước và thực thi chính sách của một số ngành quản lý chưa đồng bộ kịp thời cũng gây cho doanh nghiệp hàng loạt những khó khăn.

Tóm lại: Trong tình hình khó khăn về kinh tế toàn cầu, hàng hóa của Công ty chủ yếu là sản xuất sang thị trường châu Âu và châu Mỹ, nhưng sản xuất của Công ty vẫn đạt kết quả tốt, vẫn đạt lợi nhuận sau thuế khoảng trên 2 tỷ đồng, vốn kinh doanh được bảo toàn, tài sản cố định đã được đầu tư khấu hao đúng kế hoạch đề ra nguồn vốn của Công ty tốt hơn, do vậy việc nhập khẩu nguyên liệu, việc mua phụ liệu cho sản xuất hoàn toàn chủ động kể cả khi có nhiều đơn hàng xuất khẩu.

2.1.8. Tình hình tài chính của công ty

Được thành lập ngày 16/07/1997 Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành đã có những bước phát triển liên tục trong những năm gần đây.

Phân tích hoạt động tài chính là việc miêu tả các mối quan hệ cần thiết giữa các khoản và các nhóm khoản mục trên báo cáo tài chính để xác định các chỉ tiêu cần thiết nhằm phục vụ cho các nhà lãnh đạo doanh nghiệp và các đối tượng có liên quan trong việc đưa ra các quyết định tài chính phù hợp với mục tiêu của đối tượng đó.

Bảng 5: Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

Đơn vị: đồng

STT	Chi tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)
1	DT bán hàng và cung cấp dịch vụ	97,842,482,156	104,568,214,234	6,725,732,050	6.87
2	Giá vốn hàng bán	86,256,854,158	92,584,258,314	6,327,404,160	7.34
3	Doanh thu thuần	11,585,627,998	11,983,955,920	398,327,930	3.44
4	Doanh thu tài chính	2,667,891,560	2,671,694,780	3,803,220	0.14
5	Chi phí tài chính	1,892,468,147	1,969,486,265	77,018,118	4.07
	Trong đó chi phí lãi vay	1,782,468,258	1,969,486,265	187,018,007	10.5
6	Chi phí bán hàng	5,684,186,492	5,028,426,415	(655,760,077)	(11.54)
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1,665,482,174	1,952,892,644	287,410,470	17.26
8	LN thuần từ HĐKD	5,011,382,745	5,704,845,376	693,462,631	13.84
9	Thu nhập khác	136,285,164	189,265,245	52,980,081	38.87
10	Chi phí khác	26,892,468	32,691,426	5,798,958	21.56
11	Lợi nhuận khác	109,392,696	156,573,819	47,181,123	43.13
12	Tổng lợi nhuận trước thuế	5,120,775,441	5,861,419,195	740,643,754	14.46
13	Thuế TNDN	1,280,193,860	1,465,354,799	185,160,939	14.46
14	Lợi nhuận sau thuế	3,840,581,581	4,396,064,396	555,482,815	14.46

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011 ta thấy: Kết quả kinh doanh của công ty năm 2011 tăng so với năm 2010.

Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2010 là 97,842,482,156 đồng, năm 2011 là 104,568,214,234 đồng, tức là tăng 6,725,732,059 đồng, tương ứng với 6.87%. Giá vốn hàng bán năm 2011 cũng tăng so với năm 2010, cụ thể là tăng 6,327,404,160 đồng tương ứng với 7.34%. Điều này là tất yếu, tốc độ tăng của giá vốn tương ứng với tỷ lệ tăng của doanh thu. Có sự gia tăng này

là do năm 2011 công ty phải mua và nhập khẩu nguyên vật liệu nhiều hơn, ngoài ra giá vốn hàng bán mỗi năm cũng tăng lên do sự gia tăng trong hoạt động sản xuất kéo theo sự gia tăng trong chi phí nhân công, chi phí khấu hao, chi phí bán hàng, và chi phí quản lý doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất.

Chi phí tài chính năm 2011 cũng tăng so với năm 2010, từ 1,892,468,147 đồng năm 2010 lên 1,969,486,265 đồng năm 2011, lượng tăng lên là 77,018,118 đồng tương ứng với 4.07%. Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng không nhỏ 287,410,479 đồng tương đương 17.26%. Điều này công ty cần chú trọng, cần có các biện pháp cụ thể để giảm chi phí xuống tới mức thấp nhất để tăng lợi nhuận.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2011 là 5,704,845,376 đồng, tăng 693,462,631 đồng, tương ứng với 13.84%, doanh thu thuần tăng lên làm cho lợi nhuận thuần cũng tăng, đây có thể xem là thành tích của công ty, công ty cần phát huy hơn nữa.

Lợi nhuận trước thuế năm 2010 là 5,120,775,441 đồng, năm 2011 là 5,861,419,195 đồng đã tăng lên 740,643,754 đồng tương ứng 14.46%, lợi nhuận trước thuế tăng làm cho lợi nhuận sau thuế cũng tăng theo 555,482,815 đồng tương đương với 14.46%. Điều này cho thấy trong năm 2011 công ty kinh doanh hiệu quả hơn so với năm 2010.

2.2. Tình hình sử dụng vốn kinh doanh của công ty

2.2.1. Biến động tài sản và nguồn vốn

Bảng 6: Bảng cân đối kế toán của công ty năm 2011

Đơn vị: đồng

Các chỉ tiêu	Mã số	Đầu năm	Cuối năm	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
TÀI SẢN					
A. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn		19,883,728,507	15,978,966,676	(3,904,761,831)	-19.638
I. Tiền	110	10,263,823,892	5,702,737,897	(4,561,085,995)	-44.438
1. Tiền mặt	111	53,142,619	95,430,006.0	42,287,387	79.573
2. Tiền gửi ngân hàng	112	4,962,541,225	4,040,740,231	(921,800,993)	-18.575
3. Tiền đang chuyển	113	5,248,140,048	1,566,567,659	(3,681,572,389)	-70.150
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	121	1,341,732,028	447,454,830	(894,277,198)	-66.651
III. Các khoản phải thu		33,549,647	86,995,248	53,445,601	159.303
1. Phải thu của khách hàng	131	33,549,647	86,995,248	53,445,601	159.303
IV. Hàng tồn kho		7,848,793,323	9,039,205,839	1,190,412,516	15.167
1. Thành phẩm tồn	155	434,209,230	690,811,828	256,602,598	59.097
2. Nguyên vật liệu tồn	152	2,088,195,635	1,541,061,620	(547,134,015)	-26.201
3. Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	154	442,088,455	792,615,610	350,527,154	79.289
4. Hàng tồn kho khác		5,202,916,231	6,440,467,837	1,237,551,606	23.786
5. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	159	(318,616,228)	(425,751,056)	(107,134,828)	33.625
V. Tài sản lưu động khác		395,829,617	702,572,863	306,743,246	77.494
1. Tạm ứng	141	395,829,617	639,536,226	243,706,609	61.569
2. Chi phí trả trước	142	-	63,036,637	63,036,637	
B. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn		80,626,842,698	99,102,819,915	18,475,977,217	22.915
I. Tài sản cố định hữu hình	211	76,770,721,216	92,837,743,439	16,067,022,223	20.929
1. Nguyên giá		137,227,128,022	153,595,049,405	16,367,921,383	11.928
2. Hao mòn	214	(60,456,406,807)	(60,757,305,966)	(300,899,160)	0.498
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn			-	-	
IV. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	241	1,320,622,187	3,011,943,007	1,691,320,819	128.070
V. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn	244	25,039,847	24,594,059	(445,788)	-1.780
VI. Các khoản trả trước dài hạn		2,510,459,447	3,228,539,410	718,079,963	28.604
TỔNG CỘNG TÀI SẢN		100,510,571,205	115,081,786,591	14,571,215,386	14.497

NGUỒN VỐN	Mã số	Đầu năm	Cuối năm	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
A. Nợ phải trả		57,553,689,028	64,525,534,234	6,971,845,206	12.114
I. Nợ ngắn hạn		32,834,612,246	41,095,199,683	8,260,587,437	25.158
1. Vay ngắn hạn	311	6,153,583,225	12,595,459,232	6,441,876,006	104.685
2. Nợ dài hạn đến hạn trả	315	11,419,161,000	8,009,617,204	(3,409,543,796)	-29.858
3. Phải trả cho người bán	331	5,603,222,449	6,991,593,043	1,388,370,593	24.778
4. Người mua trả tiền trước		2,057,463,049	3,312,360,035	1,254,896,986	60.992
5. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	333	710,124,149	662,500,872	(47,623,277)	-6.706
6. Phải trả công nhân viên	334	6,880,048,952	6,025,489,256	(854,559,696)	-12.421
7. Phải trả khác	338	11,009,420	3,498,180,042	3,487,170,622	31674.425
II. Nợ dài hạn	342	24,360,932,467	22,957,323,134	(1,403,609,333)	-5.762
1. Vay dài hạn	341	24,360,932,467	22,957,323,134	(1,403,609,333)	-5.762
III. Nợ khác		358,144,315	473,011,418	114,867,103	32.073
1. Chi phí phải trả	335	358,144,315	473,011,418	114,867,103	32.073
B. Nguồn vốn chủ sở hữu		42,956,882,177	50,556,252,357	7,599,370,180	17.691
1. Nguồn vốn chủ sở hữu	411	39,116,300,590	46,160,187,950	7,403,887,365	3.228
2. Lợi nhuận chưa phân phối	421	3,840,581,581	4,396,064,396	555,482,815	14.463
Tổng Cộng Nguồn Vốn		100,510,571,205	115,081,786,591	14,571,215,386	14.497

(Nguồn: Phòng kế toán)

Phân tích mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn vốn nhằm khái quát tình hình phân bổ, sử dụng các loại vốn và vốn đảm bảo nhiệm vụ sản xuất.

Cân đối giữa tài sản và nguồn vốn của công ty

Bảng 7a: Bảng cân đối giữa tài sản và nguồn vốn của công ty

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm
1. Tài sản	100,477,021,558	114,994,791,343
2. Nguồn vốn	42,956,882,177	50,556,252,357
3. Chênh lệch (2-1)	(57,520,139,381)	(64,438,538,986)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Trong đó:

Tài sản = Tài sản ngắn hạn – Các khoản phải thu + Tài sản dài hạn

Nguồn vốn= Nguồn vốn chủ sở hữu.

Qua bảng phân tích trên ta thấy ở thời điểm đầu năm và cuối năm, nguồn vốn chủ sở hữu của công ty đều không đủ để phục vụ cho các hoạt động chủ yếu trong doanh nghiệp. Cụ thể đầu năm chi thiếu 57,520,139,381 đồng, cuối năm 2011 thiếu 64,438,538,986 đồng. Do vậy để có thể hoạt động được thì doanh nghiệp phải đi vay vốn của các đơn vị khác, ngân hàng và chiếm dụng vốn của người bán dưới hình thức mua trả chậm, ứng trước của người mua...

Bảng 7b: Bảng cân đối giữa tài sản và nguồn vốn của công ty

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Đầu năm	Cuối năm
1. Tài sản	100,477,021,558	114,994,791,343
2. Nguồn vốn	100,510,571,205	115,081,786,591
3. Chênh lệch (2-1)	33,549,647	86,995,248

(Nguồn: Phòng kế toán)

Trong đó:

Phần tài sản gồm: Tài sản ngắn hạn – Các khoản phải thu + Tài sản dài hạn

Phần nguồn vốn gồm: Nguồn vốn chủ sở hữu + Nợ phải trả

Qua tính toán trên ta thấy ở thời điểm đầu năm và cuối năm, nguồn vốn chủ sở hữu và các khoản nợ phải trả của công ty đã đủ để trang trải cho tài sản. Nợ phải trả tăng 6,971,845,206 đồng. Trong quan hệ kinh doanh thường xảy ra trường hợp doanh nghiệp này là chủ nợ của đơn vị khác nhưng lại là con nợ của đơn vị khác. Hay nói cách khác để đủ vốn cho hoạt động kinh doanh thì doanh nghiệp phải chiếm dụng vốn của các đối tượng khác đồng thời doanh nghiệp cũng bị các đơn vị khác chiếm dụng vốn, và việc chiếm dụng vốn trong kinh doanh là tất yếu.

Công ty đã bị đơn vị khác chiếm dụng vốn dưới hình thức bán chịu, trả tiền trước cho người bán... Khoản bị chiếm dụng của doanh nghiệp là không lớn nhưng khoản doanh nghiệp chiếm dụng của doanh nghiệp khác đó là khoản phải

trả của doanh nghiệp là khá lớn. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã thực hiện tốt phần sử dụng vốn bên ngoài đây có thể coi là thành tích của doanh nghiệp.

2.2.1.1. Phân tích đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn của công ty

Phân tích biến động của nguồn vốn:

Bảng 8: Bảng biến động nguồn vốn của công ty năm 2010 - 2011

Đơn vị: đồng

NGUỒN VỐN	MS	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
A. Nợ phải trả		57,553,689,028	64,525,534,234	6,971,845,206	12.114
I. Nợ ngắn hạn		32,834,612,246	41,095,199,683	8,260,587,437	25.158
1. Vay ngắn hạn	311	6,153,583,225	12,595,459,232	6,441,876,006	104.685
2. Nợ dài hạn đến hạn trả	315	11,419,161,000	8,009,617,204	(3,409,543,796)	-29.858
3. Phải trả cho người bán	331	5,603,222,449	6,991,593,043	1,388,370,593	24.778
4. Người mua trả tiền trước		2,057,463,049	3,312,360,035	1,254,896,986	60.992
5. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	333	710,124,149	662,500,872	(47,623,277)	-6.706
6. Phải trả công nhân viên	334	6,880,048,952	6,025,489,256	(854,559,696)	-12.421
7. Phải trả khác	338	11,009,420	3,498,180,042	3,487,170,622	31674.425
II. Nợ dài hạn	342	24,360,932,467	22,957,323,134	(1,403,609,333)	-5.762
1. Vay dài hạn	341	24,360,932,467	22,957,323,134	(1,403,609,333)	-5.762
III. Nợ khác		358,144,315	473,011,418	114,867,103	32.073
1. Chi phí phải trả	335	358,144,315	473,011,418	114,867,103	32.073
B. Nguồn vốn chủ sở hữu		42,956,882,177	50,556,252,357	7,599,370,180	17.691
1. Nguồn vốn chủ sở hữu	411	39,116,300,590	46,160,187,950	7,403,887,365	3.228
2. Lợi nhuận chưa phân phối	421	3,480,581,581	4,396,064,396	555,482,815	14.463
Tổng Cộng Nguồn Vốn		100,510,571,205	115,081,786,591	14,571,215,386	14.497

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nợ phải trả

So với năm 2010 thì nợ phải trả năm 2011 tăng lên 6,971,845,206 đồng tương đương với 12.114% trong đó nợ ngắn hạn tăng 25.158% tức là 8,260,587,437 đồng. Điều này có lợi cho công ty sử dụng nguồn vốn của người khác, tuy nhiên các khoản phải trả vay ngắn hạn tăng mạnh và trả cho người mua ứng tiền trước cũng tăng cao. Nợ quá nhiều làm cho rủi ro tài chính của công ty tăng cao, khả năng hoàn trả nợ kém.

Nợ dài hạn giảm 1,403,609,333 đồng tương ứng với giảm 5,762% là do trong năm trước doanh nghiệp làm ăn có lãi nên đã thực hiện trả nợ dài hạn từ lợi nhuận lãi đó.

Nguồn vốn chủ sở hữu.

Nguồn vốn chủ sở hữu năm 2011 đã tăng so với năm 2010. Cụ thể tăng 7,599,370,180 đồng tương ứng với 17.691%. Nguyên nhân chủ yếu là do doanh nghiệp đã bổ sung vào nguồn vốn chủ sở hữu khi vốn chủ sở hữu riêng năm 2011 đã tăng tới 7,403,887,365 đồng so với năm 2010. Nguyên nhân là do hoạt động của công ty hiệu quả. Làm cho vốn chủ sở hữu của công ty được tăng thêm. Điều này giúp cho khả năng chủ động về vốn của công ty được củng cố và tăng khả năng về tài chính khi thị trường tài chính có biến động.

2.2.1.2. Phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của công ty

Phân tích biến động của tài sản:

Bảng 9: Bảng biến động tài sản của công ty năm 2010 - 2011

Đơn vị: đồng

Các chỉ tiêu	MS	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
TÀI SẢN					
A. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn		19,883,728,507	15,978,966,676	(3,904,761,831)	-19.638
I. Tiền	110	10,263,823,892	5,702,737,897	(4,561,085,995)	-44.438
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	121	1,341,732,028	447,454,830	(894,277,198)	-66.651
III. Các khoản phải thu		33,549,647	86,995,248	53,445,601	159.303
IV. Hàng tồn kho		7,848,793,323	9,039,205,839	1,190,412,516	15.167
V. Tài sản lưu động khác		395,829,617	702,572,863	306,743,246	77.494
B. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn		80,626,842,698	99,102,819,915	18,475,977,217	22.915
I. Tài sản cố định hữu hình	211	76,770,721,216	92,837,743,439	16,067,022,223	20.929
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		-	-	-	-
IV. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	241	1,320,622,187	3,011,943,007	1,691,320,819	128.070
V. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn	244	25,039,847	24,594,059	(445,788)	-1.780
VI. Các khoản trả trước dài hạn		2,510,459,447	3,228,539,410	718,079,963	28.604
TỔNG CỘNG TÀI SẢN		100,510,571,205	115,081,786,591	14,571,215,386	14.497

(Nguồn: Phòng kế toán)

Năm 2011 tổng tài sản tăng lên 14,571,215,386 đồng so với năm 2010 với tỷ lệ 14.497%. Điều này cho thấy quy mô hoạt động của công ty tăng, nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tình hình này là do:

Trong tài sản ngắn hạn:

Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn giảm 3,904,761,831 đồng tương đương giảm 19.638%. Chủ yếu là do tiền đang chuyển của công ty giảm nhanh điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã làm tốt việc thu hồi nợ. Tiền mặt tăng 42,287,387 đồng với tỷ lệ 79.57% tuy là không nhiều nhưng cũng làm cho tài sản ngắn hạn tăng.

Đầu tư tài chính ngắn hạn của công ty năm 2011 giảm xuống so với năm 2010 là 66.651% tương ứng với 894,277,198 đồng. Đây có thể coi là quyết định đúng đắn của doanh nghiệp trong bối cảnh thị trường kinh tế đang khủng hoảng dẫn đến việc doanh nghiệp thu nhỏ quy mô đầu tư ngắn hạn để tập trung sang các lĩnh vực khác.

Các khoản phải thu của Công ty chỉ chiếm 1 tỷ lệ nhỏ, năm 2010 là 0.0334% trên tổng tài sản. Và năm 2011 là 0.0757% trên tổng tài sản chứng tỏ doanh nghiệp đã làm tốt khâu thu hồi nợ tránh vốn của Công ty bị chiếm dụng, doanh nghiệp cần phát huy và duy trì khả năng này hơn nữa.

Hàng tồn kho năm 2010 chiếm 39,47% trên tài sản lưu động và năm 2011 chiếm 56.67% chứng tỏ công tác bán hàng của công ty chưa tốt. Hàng tồn kho của công ty tăng lên đáng kể tăng 1,190,412,516 đồng tương ứng với tỷ lệ 15.167%. Hàng tồn kho tăng làm ứ đọng vốn của doanh nghiệp, trong tương lai công ty cần đưa ra những biện pháp, chính sách phù hợp để làm tốt hơn nữa khâu tiêu thụ sản phẩm để làm giảm giá trị thiệt hại của hàng tồn tới hoạt động kinh doanh của công ty.

Tài sản ngắn hạn khác năm 2010 là 395,829,617 đồng, năm 2011 là 702,572,863 đồng đã tăng 306,743,246 đồng tương đương với 77.497% cũng góp phần làm cho tổng tài sản tăng.

Trong tài sản dài hạn:

Tài sản cố định và đầu tư dài hạn năm 2011 so với năm 2010 trong tổng tài sản tăng lên đáng kể. Cụ thể tài sản cố định năm 2010 là 80,626,842,698 đồng, năm 2011 là 99,102,819,915 đồng đã tăng 18,475,977,217 đồng tương ứng với 22.915%. Nguyên nhân là do công ty đầu tư thêm thiết bị công nghệ sản xuất mới cho thấy công ty đang tập trung đẩy mạnh sản xuất để thúc đẩy hoạt động sản xuất của doanh nghiệp ngày càng phát triển mạnh hơn nữa.

2.2.2. Kết cấu vốn kinh doanh của công ty

Bảng 10: Cơ cấu vốn kinh doanh công ty năm 2010 - 2011

Đơn vị: đồng

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
Vốn lưu động	19,883,728,507	19.783	15,978,966,676	13.885	(3,904,761,831)	(19.638)
Vốn cố định	80,626,842,698	80.217	99,102,819,915	86.115	18,475,977,217	22.915
Vốn KD	100,510,571,205	100	115,081,786,591	100	14,571,215,386	14.497

(Nguồn: Phòng kế toán)

Thông qua bảng số liệu cho ta thấy năm 2011 vốn kinh doanh tăng so với năm 2010 là 14,571,215,386 đồng ứng với 14.497%. Vốn lưu động năm 2010 là 19,883,728,507 đồng, năm 2011 là 15,978,966,676 đồng đã giảm đi 3,904,761,831 đồng tương ứng với tỷ lệ giảm 19.683%. Nguyên nhân chủ yếu là do tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn giảm xuống. Cụ thể tiền giảm tới 44.438% đây được coi là nguyên nhân chính làm cho nguồn vốn lưu động giảm xuống.

Còn vốn cố định thì chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn chiếm 86.115% năm 2011, vốn cố định năm 2011 so với năm 2010 đã tăng lên một lượng đáng kể là 18,475,977,217 đồng tương đương với 22.915%.

Nguyên nhân vốn cố định năm 2011 tăng là do công ty đã đầu tư vào tài sản cố định như mua thêm máy móc thiết bị đầu tư vào sản xuất kinh doanh, nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất của doanh nghiệp.

2.2.3. Nguồn hình thành vốn kinh doanh của công ty TNHH may xuất khẩu MINH THÀNH

Bảng 11: Nguồn hình thành vốn kinh doanh của công ty năm 2010-2011

Đơn vị: đồng

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Tuyệt đối	Trương đổi (%)
1. Nợ phải trả	57,553,689,028	57.261	64,525,534,234	56.069	6,971,845,206	12.114
a. Nợ ngắn hạn	32,834,612,246	32.668	41,095,199,683	35.710	8,260,587,437	25.158
b. Nợ dài hạn	24,360,932,467	24.237	22,957,323,134	19.949	(1,403,609,333)	(5.762)
c. Nợ khác	358,144,315	0.356	473,011,418	0.411	114,867,103	32.073
2. Vốn chủ sở hữu	42,956,882,177	42.739	50,556,252,357	43.931	7,599,370,180	17.691
Nguồn vốn kinh doanh	100,510,571,205	100	115,081,786,591	100	14,571,215,386	14.497

(Nguồn: Phòng kế toán)

Theo bảng phân tích thì trong năm 2010 cứ 100 đồng tài sản thì được tài trợ từ nợ phải trả là 57.261 đồng (trong đó nợ ngắn hạn là 32.668 đồng, nợ dài hạn là 24.237 đồng và nợ khác là 0.356 đồng) và vốn chủ sở hữu là 42.739 đồng.

Năm 2011 thì cứ 100 đồng tài sản thì được tài trợ từ 56.069 đồng từ nợ phải trả (trong đó nợ ngắn hạn là 35.710 đồng, nợ dài hạn là 19,949 đồng và nợ khác là 0.411 đồng) và vốn chủ sở hữu là 43.931 đồng.

Như vậy nợ phải trả năm 2011 đã tăng lên 6,971,845,206 đồng tương ứng với 14.114%, nguyên nhân chủ yếu là do nợ ngắn hạn tăng lên 8,260,587,437 đồng là nguyên nhân chính làm cho nợ phải trả của công ty tăng cao. Vốn chủ sở hữu trong năm 2011 tăng so với năm 2010 là 7,599,370,180 đồng tương ứng với 17.691% đã góp phần làm cho nguồn vốn kinh doanh của công ty tăng lên 14.497% trong năm 2011. Nhìn vào bảng phân tích ta thấy tỷ trọng mắc nợ của doanh nghiệp là cao hơn vốn chủ sở hữu điều này làm cho doanh nghiệp luôn

trong tình trạng mắc nợ làm cho mức độ rủi ro tài chính tăng cao nhưng cũng có thể coi là chia sẻ rủi ro một phần khi doanh nghiệp đang chiếm dụng vốn của các doanh nghiệp khác.

2.2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn kinh doanh của công ty

Để biết công ty làm ăn có hiệu quả hay thua lỗ và triển vọng phát triển của công ty đó như thế nào thì tình hình tài chính là yếu tố phản ánh rõ nét nhất và dễ nhận thấy nhất. Bất cứ một doanh nghiệp nào muốn kinh doanh được trên thị trường đều phải có nguồn tài chính. Tài chính biểu hiện bên ngoài là nguồn vốn của doanh nghiệp. Nếu ví doanh nghiệp là một cơ thể sống thì vốn như là máu của cơ thể đó. Vốn là dưỡng chất nuôi cơ thể đó. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh sẽ thấy được trình độ quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp để từ đó tìm ra những giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tiết kiệm vốn.

Bảng 12: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty năm 2010 - 2011

Đơn vị: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	VKD bình quân	80,626,842,698	99,102,819,915	18,475,977,217	22.92%
2	Tổng vốn	100,510,571,205	115,081,786,591	14,571,215,386	14.497%
3	Vốn CSH bình quân	42,956,882,177	50,556,252,357	7,599,370,180	14.690%
4	Tổng doanh thu	100,646,658,880	107,429,174,259	6,782,515,379	6.87%
5	Doanh thu thuần	100,646,658,880	107,429,174,259	6,782,515,379	6.87%
6	Lợi nhuận TT	7,013,243,588	7,830,905,460	817,661,872	11.658%
7	LN sau thuế	3,384,581,581	4,396,064,396	1,011,482,815	29.89%
8	Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn ROA (7/2)	0.034	0.038	0.005	11.847
9	Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ ROE (7/3)	0.079	0.087	0.008	9.389
10	Hệ số doanh lợi doanh thu thuần (6/5)	0.070	0.073	0.003	4.406
11	Vòng quay tổng vốn (5/1)	1.248	1.084	-0.164	-15.155

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhận xét:

Qua bảng số liệu trên ta thấy: Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn (ROA) năm 2010 là 0.034 điều này cho thấy cứ một đồng vốn bỏ ra thì doanh nghiệp thu được 0.034 đồng lợi nhuận. Đến năm 2011 cứ một đồng vốn bỏ ra thì doanh nghiệp thu được 0.038 đồng lợi nhuận. Như vậy so với năm 2010 tỷ suất này đã tăng được 11.847%. Điều này cho thấy doanh nghiệp tiếp tục làm ăn có lãi. Qua bảng số liệu cho thấy chỉ số ROA phụ thuộc vào 2 yếu tố là lợi nhuận sau thuế và tổng vốn. Ta dùng phương pháp thay thế liên hoàn để đánh giá mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố.

Các ký hiệu:

+ LNST, TV: lợi nhuận sau thuế, tổng vốn

Đối với chỉ tiêu ROA.

Xét mức độ ảnh hưởng của lợi nhuận sau thuế:

$$ROA_{LNST} = \frac{LNST_{2011}}{TV_{2011}} - \frac{LNST_{2010}}{TV_{2011}} = \frac{4,396,064,396}{115,081,786,591} - \frac{3,384,581,581}{115,081,786,591} = 0,009$$

Lợi nhuận sau thuế của công ty tăng lên 1,011,482,815 đồng làm cho ROA tăng 0.009 lần.

Xét mức độ ảnh hưởng của tổng vốn:

$$ROA_{TV} = \frac{LNST_{2010}}{TV_{2011}} - \frac{LNST_{2010}}{TV_{2010}} = \frac{3,384,581,581}{115,081,786,591} - \frac{3,384,581,581}{100,510,571,205} = -0,004$$

Tổng vốn của công ty tăng lên 14,571,215,386 đồng làm cho ROA giảm 0.004 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố LNST và TV lên ROA như sau:

$$\Delta ROA = 0,009 - 0,004 = 0,005$$

Trong tổng vốn cần quan tâm tới vốn chủ sở hữu, tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE) năm 2010 là 0.079 cho thấy cứ 1 đồng vốn chủ bỏ ra thu được 0.079 đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ số này năm 2011 là 0.087 đồng lợi nhuận sau thuế cho 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra kinh doanh. Trong 2 năm 2010 và 2011 các chỉ số này đều tăng và mức tăng là 9.389%.

Chỉ số ROE cũng phụ thuộc vào 2 yếu tố là LNST và Vốn chủ sở hữu bình quân (VCSHBQ). Ta dùng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

Ảnh hưởng của LNST:

$$ROE_{LNST} = \frac{LNST_{2011}}{VCSHBQ_{2011}} - \frac{LNST_{2010}}{VCSHBQ_{2010}} = \frac{4,396,064,396}{50,556,252,357} - \frac{3,384,581,581}{50,556,252,357} = 0,02$$

Lợi nhuận sau thuế tăng lên làm cho chỉ tiêu ROE tăng lên 0.02 lần.

Ảnh hưởng của VCSHBQ:

$$ROE_{VCSHBQ} = \frac{LNST_{2010}}{VCSHBQ_{2011}} - \frac{LNST_{2010}}{VCSHBQ_{2010}} = \frac{3,384,581,581}{50,556,252,357} - \frac{3,384,581,581}{42,956,882,177} = -0,012$$

Vốn chủ sở hữu bình quân tăng lên làm cho ROE giảm 0.012 lần.

Tổng hợp 2 nhân tố ảnh hưởng ta có:

$$\Delta ROE = 0.02 - 0.012 = 0.008$$

Hệ số doanh lợi doanh thu thuần của doanh nghiệp trong năm 2010 đã đạt 0.07 tức là 1 đồng doanh thu thuần thì thu được 0.07 đồng lợi nhuận và đến năm 2011 là 0.073 đồng lợi nhuận trên 1 đồng doanh thu thuần.

Vòng quay vốn kinh doanh có xu hướng giảm làm cho số ngày chu chuyển vốn kinh doanh tăng là dấu hiệu cho thấy trình độ tổ chức và sử dụng vốn kinh doanh đang không được tốt. Hơn nữa vòng quay là khá thấp năm 2010 là 1.248 vòng trong khi năm 2011 là 1.084 vòng.

Qua các chỉ tiêu trên ta thấy công ty TNHH may xuất khẩu MINH THÀNH sử dụng vốn đã đạt hiệu quả, luôn có lãi trong các năm gần đây. Doanh nghiệp cần tiếp tục giữ đà tăng trưởng trong các năm tiếp theo của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Để đánh giá chính xác hơn nữa ta đi phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định và vốn lưu động của doanh nghiệp trong 2 năm gần đây.

2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

2.3.1. Kết cấu vốn lưu động của công ty

Bảng 13: Kết cấu vốn lưu động của công ty năm 2010-2011

Đơn vị: đồng

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
I. Tiền và khoản tương đương tiền	10,263,823,892	51.619	5,702,737,897	35.689	(4,561,085,995)	(44.438)
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1,341,732,028	6.748	447,454,830	2.800	(894,277,198)	(66.651)
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	33,549,647	0.169	86,995,248	0.544	53,445,601	159.303
1. Phải thu của khách hàng	33,549,647	0.169	86,995,248	0.544	53,445,601	159.303
IV. Hàng tồn kho	7,848,793,323	39.473	9,039,205,839	56.569	1,190,412,516	15.167
V. Tài sản ngắn hạn khác	395,829,617	1.991	702,572,863	4.397	306,743,246	77.494
Tổng	19,883,728,507	100	15,978,966,676	100	(3,904,761,831)	(19.638)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhận xét:

Ta thấy vốn lưu động của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng không lớn so với tổng vốn của doanh nghiệp nhưng lại có sự biến động lớn trong 2 năm 2010 và năm 2011. Năm 2011 so với năm 2010 vốn lưu động giảm tới 3,904,761,831 đồng với tỷ lệ giảm là 19.638%, nguyên nhân chủ yếu do:

Tiền và các khoản tương đương tiền giảm tới 44.438% và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm tới 66.651% đã làm cho vốn lưu động của doanh nghiệp giảm đáng kể.

Hàng tồn kho của doanh nghiệp vẫn tăng cao tăng 15.167% năm 2011 so với năm 2010. Điều này chứng tỏ quá trình tiêu thụ sản phẩm theo kế hoạch đề ra chưa được hoàn thành.

Có thể thấy hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn lưu động điều này ảnh hưởng rất nhiều tới việc sử dụng vốn của doanh nghiệp vì vậy trong tương lai cần phải đẩy mạnh tiêu thụ hàng tồn kho và thúc đẩy bán hàng.

2.3.2. Đánh giá tình hình sử dụng vốn lưu động

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

Đơn vị: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Tiền	10,263,823,892	5,702,737,897	(4,561,085,995)	(44.438%)
2	Các khoản phải thu ngắn hạn	33,549,647	86,995,248	53,445,601	159.303%
3	Hàng tồn kho	7,848,793,323	9,039,205,839	1,190,412,516	15.167%
4	Tài sản ngắn hạn khác	395,829,617	702,572,863	306,743,246	77.494%
5	Doanh thu thuần	100,646,658,880	107,429,174,259	6,782,515,379	6,87%
6	VLĐ bình quân năm	19,883,728,507	15,978,966,676	(3,904,761,831)	(19.638%)
7	Lợi nhuận thuần trước thuế	7,013,243,588	7,830,905,460	817,661,872	11.658%
8	Sức sinh lời của VLĐ (7/6)	0.353	0.490	0.137	38.945%
9	Số vòng quay của VLĐ (5/6)	5.062	6.723	1.661	32.823%
10	Số ngày 1 vòng quay VLĐ (360/9)	71.122	53.546	(17.575)	(24.712%)
11	Hệ số đảm nhiệm VLĐ (6/5)	0.198	0.149	(0.049)	(24.712%)

(Nguồn: Phòng kế toán)

Qua bảng số liệu tính toán được cho thấy năm 2011 công ty sử dụng vốn lưu động kém hiệu quả hơn so với năm 2010. Các khoản phải thu ngắn hạn và

hàng tồn kho đều tăng, cụ thể năm 2011 phải thu ngắn hạn tăng 53,445,601 đồng ứng với 159.303% đây là mức tăng khá lớn mặc dù số lượng tiền không lớn nhưng nó cũng thể hiện mặt yếu kém trong công tác quản lý khoản phải thu. Hàng tồn kho tăng 1,190,412,516 đồng ứng với 15.167% đây cũng là mức tăng khá lớn. Nguyên nhân là việc tiêu thụ gặp khó khăn và sản lượng làm ra chưa kịp tiêu thụ và lượng sản phẩm dở dang cũng còn nhiều. Việc tăng hàng tồn kho làm cho vốn của doanh nghiệp bị ứ đọng, vốn của doanh nghiệp bị nằm chết không sinh lời được.

Hai khoản mục này tăng cũng chính là nguyên nhân làm cho tiền của doanh nghiệp trong năm 2011 giảm đáng kể so với năm 2010. Tiền năm 2010 là 10,263,823,892 đồng tới năm 2011 chỉ còn 5,702,737,897 đồng, như vậy giảm đi 4,561,085,995 đồng tương ứng với 44.438%.

Để xác định được nguyên nhân cũng như nhân tố ảnh hưởng tới các chỉ tiêu ta dùng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích.

• **Sức sinh lời của vốn lưu động**

Chỉ tiêu sức sinh lời của Vốn lưu động (VLĐ) bị ảnh hưởng bởi 2 nhân tố là Lợi nhuận trước thuế (LNTT) và Vốn lưu động bình quân (VLĐBQ).

Do ảnh hưởng bởi LNTT:

$$\text{Sức sinh lời của VLĐ}_{\text{LNTT}} = \frac{\text{LNTT}_{2011}}{\text{VLĐBQ}_{2011}} - \frac{\text{LNTT}_{2010}}{\text{VLĐBQ}_{2011}} = \frac{7,830,905,460}{15,978,966,676} - \frac{7,013,243,588}{15,978,966,676} = 0.051$$

Như vậy do LNTT tăng đã làm cho sức sinh lời của VLĐ tăng được 0.051 lần.

Do ảnh hưởng của VLĐBQ:

$$\text{Sức sinh lời của VLĐ}_{\text{VLĐBQ}} = \frac{\text{LNTT}_{2010}}{\text{VLĐBQ}_{2011}} - \frac{\text{LNTT}_{2010}}{\text{VLĐBQ}_{2010}} = \frac{7,013,243,588}{15,978,966,676} - \frac{7,013,243,588}{19,883,728,507} = 0.086$$

Do ảnh hưởng của việc giảm VLĐBQ đã làm cho sức sinh lời của VLĐ tăng được 0.086 lần.

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố ta có:

$$\Delta \text{ Sức sinh lời của VLĐ} = 0.086 + 0.051 = 0.137 \text{ lần.}$$

Như vậy sức sinh lợi của vốn lưu động năm 2011 đã tăng so với năm 2010. Năm 2010 thì 1 đồng vốn lưu động làm ra 0.353 đồng lợi nhuận thuần, năm 2011 là 0.490 đồng lợi nhuận thuần đây là kết quả tốt.

Nguyên nhân do:

Lợi nhuận thuần năm 2011 đã tăng 11.658% trong khi đó vốn lưu động bình quân giảm 19.638% chính điều này đã làm cho sức sinh lợi của vốn lưu động được tăng lên.

• **Số vòng quay vốn lưu động**

Số vòng quay vốn lưu động năm 2011 tăng 32.823% so với năm 2010. Năm 2010 vốn lưu động của doanh nghiệp quay được 5.062 vòng và trong năm 2011 là 6.723 vòng cho thấy hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp đã tăng lên. Nguyên nhân là trong năm 2011 doanh nghiệp đã giảm được vốn lưu động và doanh thu đã tăng. Công ty cần phát huy mặt này trong các năm tiếp theo.

Nguyên nhân do ảnh hưởng của doanh thu thuần (DTT) và vốn lưu động bình quân (VLĐBQ).

Ảnh hưởng của DTT:

$$\text{Số vòng quay VLĐ}_{\text{DTT}} = \frac{\text{DTT}_{2011}}{\text{VLĐBQ}_{2011}} - \frac{\text{DTT}_{2010}}{\text{VLĐBQ}_{2010}} = \frac{107,429,174,259}{15,978,966,676} - \frac{100,646,658,880}{15,978,966,676} = 0.424$$

Do ảnh hưởng của DTT tăng đã làm cho số vòng quay vốn lưu động tăng lên 1.661 lần.

Do ảnh hưởng của VLĐBQ:

$$\text{Số vòng quay VLĐ}_{\text{VLĐBQ}} = \frac{\text{DTT}_{2010}}{\text{VLĐBQ}_{2011}} - \frac{\text{DTT}_{2010}}{\text{VLĐBQ}_{2010}} = \frac{100,646,658,880}{15,978,966,676} - \frac{100,646,658,880}{19,883,728,507} = 1.237$$

Do ảnh hưởng của việc giảm VLĐBQ đã làm cho chỉ tiêu số vòng quay vốn lưu động tăng lên 1.237 lần.

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng ta có:

$$\Delta \text{ Số vòng quay vốn lưu động} = 0.424 + 1.237 = 1.661$$

- **Số ngày một vòng quay vốn lưu động**

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

Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động năm 2010: 71.122

Số ngày 1 vòng quay vốn lưu động năm 2011: 53.546

Qua kết quả tính toán trên ta thấy việc sử dụng vốn lưu động của công ty là khá hiệu quả khi số ngày 1 vòng quay vốn lưu động năm 2011 đã giảm được 17.575 ngày.

- **Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động**

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2010: 0.198

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động năm 2011: 0.149

Qua chỉ tiêu này ta biết được để có 1 đồng doanh thu thuần thì cần 0,198 đồng vốn lưu động bình quân năm 2010 và cần 0.149 đồng vốn lưu động bình quân năm 2011. Như vậy năm 2011 công ty sử dụng mất lượng vốn lưu động ít hơn so với năm 2010 để tạo ra 1 đồng doanh thu so với năm 2010 là 0.049 đồng ứng với 24.712%.

Việc tính toán các chỉ tiêu trên cho thấy các chỉ số về hiệu quả sử dụng vốn lưu động năm 2011 là cao hơn so với năm 2010, như vậy có thể nói năm 2011 công tác quản lý vốn lưu động là đã đạt hiệu quả vì thế trong thời gian tới

doanh nghiệp tiếp tục phát huy những thành công cũng như khắc phục các khuyết điểm trong việc sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp.

2.4. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty TNHH may xuất khẩu MINH THÀNH

Vốn cố định là một loại vốn đầu tư vào tài sản cố định của doanh nghiệp, nói cách khác vốn cố định là tài sản cố định bằng tiền. Đặc điểm nổi bật của tài sản cố định là được tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh, tạo ra sản phẩm, hàng hóa mà vẫn giữ nguyên được hình thái ban đầu cho đến khi hỏng không còn giá trị sử dụng, giá trị của nó được chuyển dần vào giá trị sản phẩm.

Bảng 15: Bảng chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản cố định và vốn cố định công ty năm 2010 - 2011

Stt	Chi tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Đơn vị: đồng	
				Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	100,646,658,880	107,429,174,259	6,782,515,379	6.87%
2	Vốn cố định bình quân	80,626,842,698	99,102,819,915	18,475,977,217	22.915%
3	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	7,013,243,588	7,830,905,460	817,661,872	11,658%
4	Nguyên giá BQ TSCĐ	137,227,128,022	153,595,049,405	16,367,921,383	11.928%
5	Hiệu suất sử dụng VCD (1/2)	1.2483	1.0840	(0.164)	(13.161%)
6	Tỷ suất lợi nhuận VCD (3/2)	0.087	0.079	(0.008)	(9.158%)
7	Hiệu suất sử dụng TSCĐ (1/4)	0.7334	0.6994	(0.034)	(4.636%)
8	Sức sinh lời của TSCĐ (3/4)	0.0511	0.0510	(0.0001)	(0.240%)
9	Suất hao phí TSCĐ (4/1)	1.3635	1.4297	0.066	4.861%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Để đánh giá sự tăng lên của tài sản cố định có hiệu quả hay không, ta sẽ đánh giá điều này thông qua việc phân tích một số chỉ tiêu sau:

• **Hiệu suất sử dụng vốn cố định**

Chỉ tiêu này phản ánh cứ trung bình 1 đồng vốn cố định thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2010 là: 1.248

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2011 là: 1.084

Như vậy hiệu suất sử dụng vốn cố định của công ty năm sau thấp hơn năm trước. Năm 2010 cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra thì thu được 1.248 đồng doanh thu trong kỳ và trong năm 2011 tỷ lệ này giảm chỉ còn 1.084 đồng doanh thu thuần. Điều này chứng tỏ công ty đã đầu tư thêm vốn cố định nhưng tình hình sử dụng lại kém hiệu quả hơn trước dù hiệu suất này đã lớn hơn 1 cho thấy công ty đã sử dụng rất hiệu quả vốn cố định nhưng năm 2011 lại đạt hiệu suất thấp hơn năm 2010 cho thấy việc đi xuống của việc sử dụng vốn cố định. Hiệu suất vốn cố định năm 2011 giảm là do vốn cố định của công ty dù đã tăng 22.915% nhưng tổng doanh thu chỉ tăng được 6.78% đã làm cho hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm 13.161%.

Để tìm hiểu rõ nguyên nhân ta dùng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định nguyên nhân.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định (HSSDVCD) ảnh hưởng bởi 2 nhân tố là doanh thu thuần (DTT) và vốn cố định bình quân (VCĐBQ).

Do ảnh hưởng của DTT:

$$HSSDVCD_{DTT} = \frac{DTT_{2011}}{VCĐBQ_{2011}} - \frac{DTT_{2010}}{VCĐBQ_{2011}} = \frac{107,429,174,259}{99,102,819,915} - \frac{100,646,658,880}{99,102,819,915} = 0.068$$

Doanh thu thuần tăng lên làm cho HSSDVCD tăng 0.068 lần.

Do ảnh hưởng của VCĐBQ:

$$HSSDVCD_{VCĐBQ} = \frac{DTT_{2010}}{VCĐBQ_{2011}} - \frac{DTT_{2010}}{VCĐBQ_{2010}} = \frac{100,646,658,880}{99,102,819,915} - \frac{100,646,658,880}{80,626,842,698} = -0.233$$

Do vốn cố định bình quân năm 2011 tăng lên so với năm 2010 làm cho HSSDVCD giảm 0.233 lần.

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của 2 nhân tố ta có:

$$\Delta HSSDVCD = 0.068 + (-0.233) = (0.164).$$

• **Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định**

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

Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định năm 2010: 0.087

Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định năm 2011: 0.079

Như vậy trong năm 2010 cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra thu về được 0.087 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2011 giảm xuống còn 0.079 đồng lợi nhuận trước thuế. Trong 2 năm tỷ suất lợi nhuận vốn cố định đã giảm 9.158%, trong khi đó hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm tới 13.161%. So sánh với hiệu suất sử dụng vốn cố định thì ta thấy tốc độ giảm của tỷ suất lợi nhuận vốn cố định là ít điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã có biện pháp cắt giảm chi phí để tìm cách nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

Kết quả này là do ảnh hưởng của Lợi nhuận trước thuế (LNTT) và do vốn cố định bình quân (VCĐBQ).

Do ảnh hưởng của LNTT tới Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định (TSLNVCD):

$$TSLNVCD_{LNTT} = \frac{LNTT_{2011}}{VCĐBQ_{2011}} - \frac{LNTT_{2010}}{VCĐBQ_{2010}} = \frac{7,830,905,460}{99,102,819,915} - \frac{7,013,243,588}{99,102,819,915} = 0.008$$

Do LNTT năm 2011 tăng so với năm 2010 làm cho TSLNVCD tăng 0.008 lần.

Do ảnh hưởng của VCĐBQ:

$$TSLNVCD_{VCĐBQ} = \frac{LNTT_{2010}}{VCĐBQ_{2011}} - \frac{LNTT_{2010}}{VCĐBQ_{2010}} = \frac{7,013,243,588}{99,102,819,915} - \frac{7,013,243,588}{80,626,842,698} = (0.016)$$

Do ảnh hưởng của việc VCĐBQ tăng làm cho TSLNVCD giảm 0.016 lần.

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng ta có:

$$\Delta TSLNVCD = 0.008 + (0.016) = (0.008).$$

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

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

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2010: 0.7334

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2011: 0.6994

Kết quả này cho thấy năm 2010 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại 0.7334 đồng doanh thu thuần, năm 2011 cứ 1 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định đem lại 0.6994 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu suất sử dụng tài sản cố định năm 2011 đã giảm so với năm 2010, giảm 4.636%. Do năm 2011 công ty đầu tư thêm TSCĐ để phục vụ cho sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất và gia tăng sản lượng và tăng 11.928% nguyên giá bình quân tài sản cố định nhưng sản lượng làm ra bán được không theo dự kiến làm cho doanh thu tăng chỉ được 6.87% đã làm cho hiệu suất sử dụng tài sản cố định giảm.

- **Sức sinh lời của tài sản cố định**

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng nguyên giá tài sản cố định đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

Sức sinh lời của tài sản cố định năm 2010 là: 0.0511

Sức sinh lời của tài sản cố định năm 2011 là: 0.0510

Chỉ tiêu sức sinh lời của tài sản cố định cho biết năm 2010 cứ 1 đồng nguyên giá tài sản cố định đem lại 0.0511 đồng lợi nhuận thuần và tỷ lệ này trong năm 2011 là 0.0510 đồng doanh thu thuần. Như vậy sức sinh lời tài sản cố định của năm 2011 đã giảm so với năm 2010 chứng tỏ doanh nghiệp đã hoạt động kém hiệu quả hơn năm 2010.

- **Suất hao phí tài sản cố định**

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

Suất hao phí tài sản cố định năm 2010: 1.365

Suất hao phí tài sản cố định năm 2011: 1.429

Như vậy năm 2011 để tạo được 1 đồng doanh thu thuần thì cần 1.429 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định, năm 2010 thì cần 1.365 đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định để tạo ra 1 đồng doanh thu thuần. Như vậy trong năm 2011 công ty phải bỏ ra nhiều tài sản cố định hơn để có thể tạo ra 1 đồng doanh thu thuần. Chứng tỏ doanh nghiệp đã không quản lý tốt việc sử dụng tài sản cố định.

2.5. Đánh giá chung về tình hình tài chính của công ty TNHH may xuất khẩu MINH THÀNH.

Trong quá trình đánh giá kinh doanh, không có công ty nào có thể tránh được tình trạng hàng chậm tiền thanh toán. Mặt khác để đảm bảo nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào công ty cũng phải ứng trước một khoản tiền cho nhà cung ứng nên công ty sẽ phải bỏ ra một lượng vốn cần thiết không tham gia vào sản xuất kinh doanh. Vậy, điều đó có ảnh hưởng đến khả năng thanh toán hay không. Để trả lời câu hỏi đó, trước hết ta sẽ đi phân tích tình hình thanh toán của công ty qua phần tiếp theo:

Bảng 16: Bảng tình hình tài chính của công ty năm 2010 - 2011

Đơn vị: đồng

Stt	Chi tiêu	Năm 2010	Năm 2011
1	Tổng tài sản	100,510,571,205	115,081,786,591
2	Nguồn vốn chủ sở hữu	42,956,882,177	50,556,252,357
3	Tài sản ngắn hạn	19,883,728,507	15,978,966,676
4	Vốn bằng tiền	10,263,823,892	5,702,737,897
5	Tổng nợ phải trả	57,553,689,028	64,525,534,234
6	Tổng nợ ngắn hạn	32,834,612,246	41,095,199,683
7	Hệ số nợ (5/1)	0.573	0.561
8	Hệ số tài trợ ((1)-7)	0.427	0.439
9	Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (1/5)	1.746	1.784
10	Hệ số khả năng thanh toán hiện thời (3/6)	0.606	0.389
11	Hàng tồn kho	7,848,793,323	9,039,205,839
12	Hệ số thanh toán nhanh ((3-11)/6)	0.367	0.169

(Nguồn: Phòng kế toán)

Nhận xét:

Qua bảng số liệu trên ta thấy hệ số tài trợ năm 2010 là 0.427, năm 2011 là 0.439 ta thấy hệ số tài trợ của doanh nghiệp < 0.5 thể hiện khả năng độc lập về tài chính của doanh nghiệp là yếu nhưng đã cải thiện theo thời gian.

Hệ số nợ của doanh nghiệp là cao đều lớn hơn 0.5 cụ thể năm 2010 là 0.573 và năm 2011 là 0.561. Hệ số này cho biết 1 đồng tài sản có bao nhiêu đồng vốn vay nợ. Nợ cao là một vấn đề lớn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và khả năng thu lời của doanh nghiệp. Điều này có lợi cho công ty vì chiếm dụng được vốn của người khác tuy nhiên hệ số này càng cao làm cho rủi ro tài chính của công ty tăng cao, khả năng hoàn trả nợ kém.

Khả năng thanh toán tổng quát trong 2 năm đều lớn hơn 1 chứng tỏ công ty có đủ khả năng thanh toán nợ. Cụ thể năm 2010 là 1.746 và năm 2011 là 1.784. Điều này cho thấy cứ 1 đồng đi vay có 1.746 đồng đảm bảo năm 2010 và năm 2011 là 1.784 đồng.

Khả năng thanh toán hiện thời: Năm 2010 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 0.606 đồng vốn lưu động đảm bảo, năm 2011 là 0.389 đồng. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp kém thể hiện ở hàng tồn kho tăng lên trong năm 2011 làm cho hiệu quả sử dụng vốn lưu động kém đi.

Để đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp một cách đúng đắn hơn ta kết hợp sử dụng khả năng thanh toán nhanh. Khả năng thanh toán nhanh của công ty là chưa tốt. Cụ thể năm 2010 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 0.313 đồng tài sản tương đương tiền, năm 2011 được đảm bảo bằng 0.139 đồng tài sản tương đương tiền. Điều này cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của công ty là kém đặc biệt là trong năm 2011.

2.6. Tổng hợp các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn

Bảng 17: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty năm 2010 - 2011

Đơn vị: đồng

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
					Tuyệt đối	Tương đối(%)
I	Hiệu quả sử dụng tổng vốn					
1	Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn ROA	%	0.034	0.038	0.005	11.847
2	Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ ROE	%	0.079	0.087	0.008	9.389
3	Hệ số doanh lợi doanh thu thuần	Đồng	0.070	0.073	0.003	4.406
4	Vòng quay tổng vốn	Vòng	1.248	1.084	-0.164	-15.155
II	Hiệu quả sử dụng vốn lưu động					
1	Sức sinh lợi của VLĐ	Lần	0.353	0.490	0.137	38.945
2	Số vòng quay của VLĐ	Vòng	5.062	6.723	1.661	32.823
III	Hiệu quả sử dụng vốn cố định					
1	Hiệu suất sử dụng VCFĐ	Đồng	1.2483	1.0840	-0.164	-13.161
2	Tỷ suất lợi nhuận VCFĐ	Đồng	0.087	0.079	-0.008	-9.158
IV	Chỉ tiêu tài chính					
1	Khả năng thanh toán					
	Khả năng thanh toán tổng quát	Đồng	1.746	1,784	0.038	2.176
	Khả năng thanh toán hiện thời	Đồng	0.606	0.389	-0.217	-35.808
	Khả năng thanh toán nhanh	Đồng	0.367	0.169	-0.198	-53.950
2	Chỉ số nợ					
	Hệ số nợ	Đồng	0.573	0.561	-0.012	-2.094
	Hệ số tài trợ	Đồng	0.427	0.439	0.012	2.810

(Nguồn: Phòng kế toán)

2.6.1. Kết quả đạt được

Doanh nghiệp đầu tư mua trang bị thêm một số loại tài sản cố định nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh, thanh lý máy móc cũ lạc hậu từng bước hiện đại hoá máy móc thiết bị của doanh nghiệp.

Công ty có hướng đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ quản lý để có thể nâng cao hiệu quả làm việc của họ. Dưới sự quản lý tài giỏi, đầy kinh nghiệm của ban quản lý lãnh đạo công ty, công ty đã sớm từng bước đi vào hoạt động ổn định, sử dụng lao động phù hợp với tay nghề của họ. Từ đó phát huy hết khả năng lao động của từng người với đội ngũ công nhân có kinh nghiệm và tay nghề cao.

Đáp ứng đủ nhu cầu về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục. Ngoài ra vốn chiếm dụng của Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành là nguồn vốn rất quan trọng. Vốn chiếm dụng chủ yếu là nguồn vốn đi vay hay mua hàng trả chậm. Thông thường khi công ty nhập hàng từ nhà cung cấp thì khoảng 1 tháng sau mới thanh toán tiền.

Công ty có rất nhiều bạn hàng lâu năm, uy tín lớn tạo thuận lợi trong giao nhận hàng, cạnh tranh trên thị trường như: Anh, Mỹ, Thụy Sĩ, Nhật Bản, Đức, Hàn Quốc...

2.6.2. Hạn chế và nguyên nhân tồn tại

Bên cạnh những kết quả mà công ty đạt được thì hiện tình hình sử dụng nguồn vốn ở Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành bộc lộ rất nhiều tồn tại. Hiệu quả sử dụng vốn của công ty là chưa tốt.

Chất lượng dự báo thị trường chưa cao

Công tác dự báo thiếu cơ sở nên việc cân đối cung cầu còn phát sinh nhiều bất cập, định mức công việc cho công nhân chưa đúng. Bên cạnh đó doanh nghiệp lại không có một hệ thống nòng cốt, thường xuyên mua hàng theo kế hoạch nên đôi khi công tác kế hoạch lập đơn hàng sai lệch so với nhu cầu thực tế, không dự báo được giá cả, nguyên vật liệu biến động nhiều như thế dẫn đến giá vốn hàng bán cao chiếm tỷ trọng lớn so với doanh thu.

Thay đổi chiến lược sản xuất liên tục

Trong thời điểm hiện nay mức độ cạnh tranh giữa các đối thủ rất gay gắt, ngày càng có nhiều doanh nghiệp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh may, mỗi doanh nghiệp đều có điểm mạnh riêng. Doanh nghiệp đã liên tục thay đổi phương thức sản xuất dẫn đến không đáp ứng đủ sản lượng đặt hàng cho khách hàng, làm mất đi một số hợp đồng, gây rất nhiều khó khăn cho doanh nghiệp.

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động chưa tốt

a. Công tác quản lý hàng tồn kho chưa tốt

Vòng quay hàng tồn kho thấp là do ban lãnh đạo doanh nghiệp chưa tìm được một phương án hợp lý, hiệu quả cho việc giảm lượng tồn kho, giải phóng vốn từ những hàng hoá ứ đọng. Xác định mức tối thiểu hoá hàng tồn kho mà vẫn đáp ứng liên tục nhu cầu thị trường, tránh lượng vốn ứ đọng không cần thiết gây lãng phí cho doanh nghiệp.

b. Công tác quản lý vốn bằng tiền chưa tốt

Ta thấy vốn bằng tiền ứ đọng nhiều, chủ yếu là tiền gửi ngân hàng, do doanh nghiệp thận trọng trong đầu tư làm cho vốn nhàn rỗi, không tạo ra hiệu quả sản xuất kinh doanh.

c. Khoản mục các khoản phải thu cao

Đây cũng là nguyên nhân làm hạn chế hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Để tăng doanh số bán hàng, thu hút khách hàng làm ăn lâu dài doanh nghiệp đã có một chính sách tín dụng thương mại tương đối thoáng, điều này đem lại cho doanh nghiệp một số thuận lợi tuy nhiên cũng đem lại không ít khó khăn. Thông thường khách hàng muốn được cấp tín dụng thương mại thì phải thế chấp đúng bằng giá trị ghi trên hoá đơn, thế nhưng khách hàng lớn của doanh nghiệp chủ yếu đều được cấp tín dụng thương mại chỉ dựa vào uy tín mà không cần phải đảm bảo bằng tài sản và thời hạn kéo dài từ 10 đến 15 ngày. Điều này dẫn đến tình trạng khối lượng cấp tín dụng thương mại chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn lưu động và khách hàng thường

xuân trả quá thời hạn nhiều khi còn không có khả năng thu hồi được nợ. Chính vì thế doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc đi đòi nợ và làm tăng chi phí đòi nợ. Việc các khoản phải thu ngày càng tăng đồng nghĩa với việc vốn lưu động bị chiếm dụng ngày càng tăng như vậy khi cần vốn doanh nghiệp lại phải vay ngân hàng và phải chịu trả lãi cho các khoản vay đó.

Vốn cố định chưa sử dụng hiệu quả

Công ty chưa tận dụng tối đa năng lực sản xuất của máy móc thiết bị. Nhiều TSCĐ có giá trị lớn vẫn chưa phát huy được hết hiệu quả mong muốn. Vẫn có tình trạng người lao động không có ý thức giữ gìn TSCĐ, không để TSCĐ đúng nơi quy định, không thường xuyên vệ sinh TSCĐ.

Một nguyên nhân nữa là mặc dù công ty trích đủ khấu hao theo tỷ lệ qui định song trên thực tế, tỷ lệ này còn thấp, gây khó khăn cho công ty trong việc huy động vốn, đổi mới tài sản cố định, đáp ứng kịp thời nhiệm vụ sản xuất. Trong việc tổ chức và quản lý sử dụng tài sản cố định, mặc dù công ty có kế hoạch sửa chữa định kì nhưng vẫn chưa thực hiện tốt công tác bảo trì, bảo dưỡng tài sản cố định, máy móc hỏng hóc không được sửa chữa kịp thời, chưa xác định được hiệu quả của công tác sửa chữa đối với từng loại tài sản cố định cụ thể. Không những thế, chi phí sửa chữa chưa được quản lý chặt chẽ và chưa có định mức cụ thể, bởi vậy chưa đánh giá được kết quả thực hiện. Việc phân loại tài sản cố định của công ty không theo nguồn hình thành mà theo hình thái biểu hiện. Điều này gây khó khăn cho công ty trong việc quản lý nguồn vốn. Đây là điều tồn tại cố hữu của hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành nói riêng cần có biện pháp khắc phục.

Ngoài ra, tình hình biến động của nền kinh tế thị trường cũng ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn. Trong những năm qua khủng hoảng kinh tế làm cho một số công ty điêu đứng, lâm vào tình trạng khó khăn. Công ty lại chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các công ty cùng ngành lợi thế hơn về vốn, bề dày lịch sử, uy tín trên thương trường do đó vấn đề tìm kiếm khách hàng và thoả mãn nhu cầu

của họ là rất khó khăn. Các yếu tố đó cũng tác động tới hiệu quả sử dụng vốn của công ty.

Tóm lại, với những tồn tại này đòi hỏi trong năm tới công ty phải nghiên cứu tìm ra những giải pháp, hướng đi cụ thể để không ngừng nâng cao hiệu sử dụng vốn, nâng cao hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh để tồn tại và phát triển bền vững trong nền kinh tế thị trường.

CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI CÔNG TY TNHH MAY XUẤT KHẨU MINH THÀNH

3.1. Phương hướng và mục tiêu hoạt động của công ty trong các năm tới

3.1.1. Phương hướng thực hiện mục tiêu

Thứ nhất: Tăng cường đầu tư chiều sâu của hoạt động tìm kiếm thị trường, tìm hiểu nhu cầu thị trường, khách hàng. Chấn chỉnh hoạt động của các khâu cho đồng bộ hơn từ lúc dự đoán nhu cầu, lập kế hoạch nhập khẩu, làm hợp đồng kinh tế, giao nhận và phân phối hàng hoá, đối chiếu các khoản phải thu, tiết kiệm tối đa các khoản chi phí. Đây là một khâu rất quan trọng trong công tác tổ chức hoạt động kinh doanh.

Thứ hai: Hoàn thiện hơn việc phân cấp, phân công quản lý, công ty đã chủ động giao việc cụ thể cho từng phòng ban, ngày mùng 10 hàng tháng kế toán của từng đơn vị có đối chiếu cụ thể về doanh số cũng như các khoản công nợ, các khoản phải thu từ khách hàng, tiền mặt và lượng hàng tồn kho với phòng kế toán của công ty. Về mặt tài sản cố định công ty đã lập biên bản bàn giao cụ thể cho từng bộ phận và từng cá nhân trong việc bảo quản và giữ gìn tránh trường hợp hư hỏng mất mát, lập kế hoạch kiểm tra định kỳ từng tài sản này trong từng quý.

Thứ ba: Điều chỉnh kịp thời tỷ giá ngoại tệ cho phù hợp với giá nhập khẩu nguyên vật liệu. Là một doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu vốn phụ thuộc rất nhiều vào tỷ giá ngoại tệ, từ nét đặc thù đó, công ty đã lập chương trình hành động cụ thể kịp thời điều chỉnh giá hàng bán ra để phù hợp với giá ngoại tệ nhập khẩu đảm bảo tỷ lệ lãi suất của công ty. Tránh được hiện tượng mất giá của đồng tiền làm giảm vốn trong hoạt động kinh doanh. Đây là một khâu rất quan trọng trong nét đặc thù của các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu.

Thứ tư: Khai thác triệt để hơn các nguồn vốn mà công ty đang có từ bảng cân đối kế toán ta nhận thấy rằng lượng vốn mà công ty cần cho các hoạt động kinh

doanh là rất lớn mà nguồn vốn chủ sở hữu của công ty lại rất hạn hẹp, công ty phải sử dụng nguồn vốn vay từ bên ngoài dẫn tới chi phí sử dụng vốn lên cao. Chính từ nguyên nhân này công tác nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty là rất cần thiết, tăng được vòng quay của vốn và lợi nhuận giảm đi các khoản chi phí.

- Theo đuổi việc tăng lợi nhuận dưới những điều kiện đang thay đổi của thị trường nhằm mở rộng quy mô sản xuất theo phương thức đầu tư cả chiều rộng lẫn chiều sâu, tận dụng tối đa cơ sở vật chất kỹ thuật hiện có của mình.

- Nắm bắt và sử dụng kịp thời công nghệ mới nhằm nâng cao năng suất cũng như chất lượng các công trình. Tập trung và tận dụng tối đa nguồn nhân lực hiện có, tránh tình trạng lãng phí nhân công.

- Giữ vững thị trường mà công ty đang chiếm lĩnh và có uy tín.

3.1.2. Mục tiêu

Công ty lên kế hoạch phát triển không chỉ theo chiều rộng như nền kinh tế bao cấp mà còn phát triển theo chiều sâu. Trong những năm tới công ty tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh hàng may thú nhồi bông ra thị trường xuất khẩu. Chiến lược kinh doanh mới của công ty là vẫn tiếp tục coi trọng những thị trường có sức thu hút lớn, quen thuộc đồng thời đẩy mạnh triển khai, quảng bá hơn nữa vào những thị trường tiềm năng mới thuộc các nước Châu Âu, Châu Mỹ và một số nước ASEAN, tổ chức kinh doanh thêm một số dịch vụ bổ sung khác sau bán hàng nhằm phát triển doanh thu hơn nữa cho công ty. Với những định hướng cơ bản nói trên, mục tiêu phấn đấu của công ty năm 2012 là: hoàn thành toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh, các khoản nợ ngân sách Nhà nước, tăng cường đổi mới máy móc và quan trọng hơn cả là nâng cao chất lượng sản phẩm và mở rộng thị phần của công ty.

Để tiếp tục duy trì kết quả đã đạt được và không ngừng phát triển thực hiện có hiệu quả mục tiêu kinh doanh của công ty thì Ban giám đốc cùng các phòng ban đã đề ra các chỉ tiêu cơ bản cần phải đạt được trong năm 2012:

Bảng 18: Bảng mục tiêu của công ty năm 2012

Khoản mục	Đơn vị	Lượng tăng
1. Sản lượng tiêu thụ tăng 7%	Sản phẩm	65,940
2. Doanh thu bán hàng tăng 5%	Đồng	5,228,410,710
3. Lợi nhuận sau thuế tăng 8%	Đồng	351,685,151

Để đạt được mục tiêu này toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã và đang nỗ lực trong mọi hoạt động. Xuất phát từ phương hướng và mục tiêu của công ty, trên cơ sở phân tích và đánh giá hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian tới em xin được đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành

3.2.1. Giải pháp thứ nhất: Giảm lượng hàng tồn kho

Cơ sở để ra giải pháp:

Các doanh nghiệp bao giờ cũng phải có một lượng hàng tồn trữ nhất định trong kho để cho quá trình sản xuất được thông suốt, liên tục. Song nếu hàng tồn kho lớn sẽ làm ứ đọng vốn dẫn tới hiệu quả sử dụng vốn và sử dụng tài sản kém. Ngoài ra doanh nghiệp lại phải mất một khoản chi phí cho việc lưu kho bảo quản hàng hoá, nguyên vật liệu. Điều này sẽ làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Đối với công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành chuyên sản xuất thú nhồi bông thì việc đảm bảo lượng hàng tồn kho là hết sức cần thiết. Tuy nhiên, thực tế cho thấy hàng tồn kho năm 2010 chiếm 39,47% trên tài sản lưu động và năm 2011 chiếm 56.67%, hàng tồn kho của công ty tăng lên đáng kể tăng 1,190,412,516 đồng tương ứng với tỷ lệ 15.167%. Nguyên nhân là do công ty đã mở rộng quy mô kinh doanh, nhập thêm nhiều nguyên vật liệu, do lo ngại về sự biến động tăng giá liên tục của các nguyên liệu như: bông, vải, chỉ... 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 cho thấy tình hình quản trị hàng tồn kho dự trữ của công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành 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 giải pháp:

Thực hiện tốt công tác này sẽ giúp cho công ty tăng lượng tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm lượng hàng tồn kho, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.

Nội dung thực hiện:

Để giảm lượng hàng tồn kho hay tăng lượng hàng hoá tiêu thụ ta cần tiến hành:

+ Công ty cần cải tiến các khâu của quá trình cung ứng nguyên vật liệu, bảo quản nguyên vật liệu. Kế hoạch thu mua dự trữ nguyên vật liệu phải phù hợp với yêu cầu của kế hoạch sản xuất kinh doanh đảm bảo cung cấp đầy đủ nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất. Công ty cần theo dõi sát sao tình hình giá cả, khả năng nguồn cung ứng để có kế hoạch dự phòng các nguồn cung ứng thay thế phục vụ tốt nhu cầu sản xuất kinh doanh trong mọi trường hợp.

Hàng hoá tồn kho không những gây ứ đọng vốn kinh doanh làm giảm vòng quay hàng tồn kho mà còn tăng chi phí lưu trữ chiếm diện tích của kho. Giải pháp cho vấn đề này chỉ có cách là chú trọng khâu quảng bá sản phẩm, chiến lược marketing, để ký kết được nhiều đơn đặt hàng như:

+ Xây dựng kế hoạch giới thiệu sản phẩm, quảng cáo những mặt hàng của công ty đang kinh doanh, nhất là đối với phân thị trường mà khách hàng chưa quan tâm tiêu thụ những mặt hàng đó. Bên cạnh đó về giá cả, công ty có thể bán với giá hợp lý hoặc có thể bán thấp hơn một chút, thu ít lợi nhuận để thu hút khách hàng. Nếu thực hiện được thì công ty sẽ tăng được thị phần,

tăng khối lượng hàng hoá tiêu thụ, từ đó sẽ làm tăng doanh thu.

+ Có các biện pháp khuyến khích vật chất kịp thời đối với những cán bộ tìm được các nguồn hàng chất lượng, giá cả rẻ, cũng như tìm được các đối tác nhiều tiềm năng có như vậy công ty mới đẩy nhanh được công tác tiêu thụ, từng bước tăng thị phần, đồng thời tránh ứ đọng vốn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TSLĐ của công ty.

+ Chiến lược xúc tiến bán hàng như giảm giá cho khách hàng mua nhiều, tặng chiết khấu cho khách hàng trả tiền ngay và tặng phần trăm hoa hồng cho những bạn hàng giới thiệu bạn hàng.

Nói cách khác doanh nghiệp phải xuất phát từ nhu cầu thị trường và tính cạnh tranh trên thị trường để quyết định quy mô, chủng loại mẫu mã, chất lượng và giá cả sản phẩm.

+ Nâng cao năng lực bán hàng của đội ngũ nhân viên

+ Bán với giá ưu đãi cho khách hàng truyền thống và nội bộ công ty giảm thiểu các chi phí và tránh tổn thất phát sinh.

Dự kiến kết quả đạt được:

Sau khi thực hiện giải pháp thì hàng tồn kho dự kiến giảm được 20% lượng tồn kho. Vậy số tiền doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được trong năm 2011 là $9,039,205,839 * 20\% = 1,807,841,168$ đồng.

• Tổng chi phí thực hiện giải pháp

Để thực hiện một loạt công tác trên, công ty cần phải bỏ ra các khoản chi phí sau:

Bảng 19: Bảng chi phí thực hiện giải pháp giảm hàng tồn kho

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Số tiền
1. Chi phí chiết khấu, giảm giá cho khách hàng	194,910,000
2. Chi phí hoa hồng	120,650,000
3. Chi phí bán giảm giá trong nội địa	88,700,000
4. Chi phí khác	15,740,000
Tổng chi phí dự kiến	420,000,000

Như vậy, sau khi thực hiện giải pháp này 1 số tiền dự kiến thu được = Tổng thu – Tổng chi = 1,807,841,168 - 420,000,000 = 1,387,841,168 (đồng).

• **Đánh giá kết quả đạt được của giải pháp**

Việc thực hiện giải pháp trên đã góp phần nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn lưu động của công ty.

Bảng 20: Bảng đánh giá kết quả sau khi thực hiện giải pháp

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2011	Dự kiến	So sánh năm 2011 và dự kiến	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Hàng tồn kho	Đồng	9,039,205,839	7,231,364,671	(1,807,841,168)	(20%)
2. Giá vốn hàng bán	Đồng	92,584,258,314	92,584,258,314		
3. Số vòng quay hàng tồn kho (2/1)	Vòng	10,24	12,8	2,56	25%

Như vậy sau khi thực hiện giải pháp đã làm cho số vòng quay hàng tồn kho tăng được 2,56 vòng. Doanh thu tăng được 1,387,841,168 đồng.

Vì vậy doanh nghiệp nên cố gắng giảm lượng hàng tồn kho bằng cách thúc đẩy nhanh việc bán hàng, nới lỏng điều kiện trả chậm của khách hàng. Cân đối giữa giảm lượng hàng tồn kho mà không làm tăng các khoản phải thu là mong muốn của mọi doanh nghiệp.

3.2.2. Giải pháp thứ hai: Xác định nhu cầu vốn cố định

Cơ sở giải pháp:

Như ta đã phân tích ở trên ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty năm 2011 kém hiệu quả so với năm 2010.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2010 là 1.2483

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2011 là 1.0840

Qua số liệu tính toán ta thấy cứ 1 đồng vốn cố định bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh trong kỳ tạo ra 1.2483 đồng doanh thu thuần

vào năm 2010 và 1.0840 đồng doanh thu thuần vào năm 2011. Như vậy, hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2011 giảm so với năm 2010 là 0.164 đồng, tương ứng giảm 13.161%. Do:

+ Doanh thu thuần năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là 6,782,515,379 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 6.87%.

+ Vốn cố định bình quân năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là 18,475,977,217 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 22.915%.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2011 giảm so với năm 2010 là do tốc độ tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ tăng của vốn cố định bình quân.

Mặc dù năm 2011 công ty có quan tâm đến đầu tư tài sản cố định nhưng đem lại hiệu suất chưa cao là do công ty chưa thực hiện tốt chi phí sử dụng vốn cố định, đòi hỏi cần có biện pháp thích hợp để tăng hiệu suất sử dụng vốn cố định trong thời gian tới.

Mục đích giải pháp:

Việc xác định nhu cầu vốn cố định có ý nghĩa quan trọng đối với công ty nhằm:

- Tránh tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng vốn tiết kiệm và hợp lý
- Đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của công ty được tiến hành bình thường không gây nên sự căng thẳng về nhu cầu sử dụng vốn kinh doanh.

Nội dung giải pháp:

$$VCD_{nc} = \frac{VCD_o \times DT_1}{DT_o} \times (1 - t\%)$$

Trong đó:

VCD_{nc} : nhu cầu vốn cố định

VCD_o : vốn cố định năm thực hiện

DT_o : doanh thu năm thực hiện

DT₁ : doanh thu năm báo cáo

t% : tỷ lệ tăng giảm kỳ luân chuyển vốn cố định

Với công thức trên ta có thể áp dụng để tính nhu cầu vốn cố định bình quân năm 2011 của công ty.

Năm 2011 vốn cố định bình quân của công ty là 80,626,842,698 đồng.

Nếu năm 2011 công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn như năm 2010 (t% = 0) với doanh thu năm 2011 là 11,983,955,920 đồng thì lượng vốn cố định bình quân cần thiết trong năm là:

$$\begin{aligned} \text{VCDnc} &= \frac{\text{VCD}_0 \times \text{DT}_1}{\text{DT}_0} \times (1 - t\%) \\ &= \frac{80,626,842,698 \times 11,983,955,920}{11,585,627,998} \times (1 - 0) \\ &= 83,398,891,250 \text{ đồng} \end{aligned}$$

Như vậy để đạt được doanh thu là 11,983,955,920 đồng thì công ty cần 83,398,891,250 đồng vốn cố định bình quân.

Dự kiến kết quả đạt được:

Bảng 21: Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện giải pháp

Đơn vị: đồng

STT	Chi tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	107,429,174,259	107,429,174,259		
2	Vốn cố định bình quân	99,102,819,915	83,398,891,250	-15,703,928,660	-15,84%
3	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	7,830,905,460	7,830,905,460		
4	Hiệu suất sử dụng VCD (1/2)	1.084	1.288	0.204	18.81%
5	Tỷ suất lợi nhuận VCD (3/2)	0.079	0.093	0.014	17.72%

(Nguồn: Phòng kế toán)

Như vậy sau khi thực hiện giải pháp ta thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định và tỷ suất sinh lợi vốn cố định đều tăng so với khi chưa thực hiện giải pháp. Có được kết quả này là do hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng lên.

3.2.3. Giải pháp thứ ba: Giảm chi phí nguyên vật liệu đầu vào

Cơ sở giải pháp:

Kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất xuất khẩu, công ty đang phải chịu tác động ngày càng lớn từ việc giá cả của hầu hết các loại nguyên vật liệu đầu vào đều tăng: bông, vải, chỉ... Đồng thời việc nhập khẩu nguồn nguyên vật liệu từ nước ngoài đang gặp nhiều khó khăn do tình hình kinh tế đang biến động, giá cả nguyên liệu không ổn định, dẫn đến chi phí vận chuyển cũng tăng lên đáng kể. Qua số liệu tính toán được, ta thấy giá vốn hàng bán của công ty năm 2011 đã tăng 6,327,404,160 đồng, tương ứng với 7.34% so với năm 2010. Tuy nhiên trong bối cảnh tình hình kinh tế đang có nhiều biến động, cạnh tranh trong ngành ngày càng trở nên gay gắt thì việc tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu đầu vào có ý nghĩa to lớn trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của công ty.

Tiết kiệm chi phí nguyên liệu để giảm chi phí sản xuất cho doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh là một trong những biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đó là một yêu cầu tất yếu đối với những doanh nghiệp tiêu thụ nhiều nguyên liệu như công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành. Hiện nay tình hình giá cả nguyên liệu ngày càng tăng nên chi phí cho nguyên vật liệu của công ty là rất lớn, do vậy công tác quản lý nguyên liệu là công tác hết sức quan trọng, nếu làm tốt công tác quản lý chi phí nguyên vật liệu thì doanh nghiệp chỉ mất một khoản chi phí thấp mà hiệu quả sản xuất kinh doanh vẫn cao. Ngược lại, nếu công tác quản lý chi phí kém thì chi phí nguyên vật liệu sẽ tăng lên và hiệu quả sử dụng vốn lại giảm sút.

Mục tiêu giải pháp:

- Hạ chi phí sản xuất sản phẩm
- Hạ giá thành sản phẩm
- Nâng cao năng lực cạnh tranh cho công ty
- Nâng cao lợi nhuận cho công ty.

Nội dung thực hiện giải pháp:

Trong tình hình kinh tế hiện nay, công ty cần phải có giải pháp phù hợp nhằm giảm chi phí nguyên liệu đầu vào, giúp công ty nâng cao khả năng trên thị trường, tăng lợi nhuận. Để giảm chi phí nguyên vật liệu đầu vào, công ty cần thực hiện các giải pháp sau:

- Luôn tìm kiếm nguồn nguyên vật liệu đầu vào phù hợp, đảm bảo đúng tiêu chuẩn chất lượng.
- Tìm các nhà cung cấp mới trên thị trường để tránh tình trạng bị ép giá.
- Theo dõi sát sao việc nhập, xuất và sử dụng nguyên liệu. Cần đề ra quy trình nhập, xuất nguyên liệu hợp lý nhất sao cho tránh lãng phí và tránh xảy ra hao hụt không đáng có.
- Kho nguyên vật liệu phải có kế hoạch phân phát nguyên liệu phù hợp với số lượng kế hoạch được giao cho từng bộ phận. Tuyệt đối không được phát vượt mức kế hoạch. Giữa xưởng và kho phải đối chiếu số lượng thực nhận - thực giao theo từng ngày và đối chiếu với chương trình xuất kho nguyên vật liệu.
- Công ty cần xác định những tuyến đường vận chuyển hợp lý, nhanh chóng, rút ngắn được thời gian vận chuyển.
- Công ty cần tính toán chính xác mức tiêu hao nguyên vật liệu của từng máy móc, thiết bị... để từ đó có kế hoạch giao chỉ tiêu cho từng đơn vị hoặc cá nhân thực hiện.
- Cải tiến máy móc thiết bị và áp dụng kỹ thuật và công nghệ chế tạo tiên tiến để giảm định mức tiêu hao nguyên vật liệu.
- Nâng cao ý thức tiết kiệm nguyên vật liệu trong đội ngũ công nhân viên của công ty bằng cách phát động phong trào thi đua tiết kiệm nguyên vật liệu giữa các phân xưởng với nhau. Phân xưởng nào, cá nhân nào tiết kiệm được nhiều nguyên vật liệu hơn thì sẽ được khen thưởng thành tích đạt được.
- Xây dựng chế độ khen thưởng do tiết kiệm nguyên vật liệu hợp lý. Song song với việc phát động phong trào thi đua tiết kiệm nguyên vật liệu trong

sản xuất thì công ty nên xây dựng các chế độ khen thưởng hợp lý cho thành tích đạt được của các cá nhân, tập thể. Như thế, sẽ kích thích được tinh thần, ý thức tự tiết kiệm cũng như tìm tòi, phát minh ra những sáng kiến tiết kiệm nguyên vật liệu của mỗi cá nhân, tập thể.

- Nâng cao ý thức và trình độ sử dụng máy móc, thiết bị cho cán bộ công nhân viên sản xuất. Có thể mở các lớp huấn luyện về cách sử dụng máy móc thiết bị sao cho đảm bảo năng suất theo yêu cầu mà vẫn tiết kiệm nguyên liệu.

Theo dự tính thì sau khi thực hiện giải pháp tiết kiệm chi phí nguyên liệu đầu vào như trên thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được khoảng 2% trong giá vốn hàng bán.

Dự kiến kết quả đạt được:

Bảng 22: Bảng dự kiến kết quả đạt được

Chỉ tiêu	Đv	Năm 2011	Dự kiến	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối %
1. Doanh thu thuần	Đồng	11,983,955,920	11,983,955,920	-	
2. Giá vốn hàng bán	Đồng	92,584,258,314	90,732,573,148	(1,851,685,166)	(2)
3. Tổng chi phí	Đồng	102,490,727,780	101,239,042,614	(1,251,685,166)	(2.04)
4. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	4,396,064,396	6,247,749,562	1,851,685,166	42.12
5. Sức sản xuất của chi phí (1/3)	Lần	0.117	0.118	0.001	1.24
6. Sức sinh lời của chi phí (4/3)	Lần	0.043	0.062	0.019	43.88

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp giảm chi phí nguyên liệu đầu vào, tổng chi phí của doanh nghiệp đã giảm 1,251,685,166 đồng, tương ứng với (2.04%) . Lợi nhuận của công ty cũng tăng 1,851,685,166 đồng, tương đương với 42.12%. Sức sản xuất của chi phí và sức sinh lời của chi phí đều tăng lần lượt là 1.24% và 43.88%. Đây được xem là biện pháp mang lại hiệu quả cao cho công ty.

KẾT LUẬN

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, để tạo ra sự cạnh tranh và luôn đứng vững trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải quan tâm đúng mức tới việc đổi mới dây chuyền công nghệ, thay thế bằng máy móc thiết bị tiên tiến hiện đại, nhằm không ngừng nâng cao chất lượng cũng như hạ giá thành sản phẩm. Mặt khác, doanh nghiệp là tế bào của nền kinh tế, sức cạnh tranh kinh tế của mỗi nước được quyết định bởi hoạt động và tính hiệu quả trong sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Để tham gia hội nhập và hội nhập được với nền kinh tế khu vực và quốc tế thì doanh nghiệp phải có đủ sức cạnh tranh và quy mô lớn, kỹ thuật công nghệ hiện đại, uy tín trên thị trường. Để làm được điều đó, doanh nghiệp phải làm tốt công tác quản lý và điều hành vốn của mình một cách có hiệu quả nhất.

Qua phân tích tình hình thực tế hiệu quả sử dụng vốn tại công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành, em đã phần nào thấy được những thành tựu mà công ty đã đạt được trong những năm qua và những hạn chế còn tồn tại cần khắc phục trong thời gian tới để công ty có thể nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của mình nhằm góp phần đưa đất nước tiến vào xu thế hội nhập và quốc tế hoá trong giai đoạn hiện nay.

Tuy nhiên, do trình độ lý luận và thời gian thực tập tại công ty có hạn nên bài viết này chắc chắn còn nhiều hạn chế, em rất mong nhận được sự đánh giá, góp ý của cô giáo, Ths Vũ Thị Lành và các cô chú trong công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành để em có thể hoàn thiện bài viết này.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của cô giáo, Ths Vũ Thị Lành giảng viên trường đại học dân lập Hải Phòng cùng toàn thể các cô chú trong công ty TNHH may xuất khẩu Minh Thành đã giúp đỡ và tạo điều kiện để em hoàn thành bài khoá luận tốt nghiệp này.

Hải Phòng, ngày... tháng... năm 2012

Sinh viên

Phạm Thị Nhung

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình “Quản trị tài chính doanh nghiệp” Trường Đại học Tài chính – Nhà xuất bản tài chính năm 2001.
2. Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” Nhà xuất bản thống kê Hà Nội năm 2001.
3. Giáo trình “Phân tích Báo cáo tài chính” Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân – 2008.
4. Giáo trình “Lý thuyết quản trị doanh nghiệp” tiến sĩ Nguyễn Hồng Thủy - Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật.
5. Giáo trình “ Quản trị kinh doanh tổng hợp” GS.TS Ngô Đình Giao - Nhà xuất bản khoa học kỹ thuật.
6. Tài liệu tham khảo từ Internet.
7. Luận văn của các anh chị khóa trước trường ĐH Dân Lập Hải Phòng.