

**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: Trần Tùng Lâm**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thị Thu Huyền**

**HẢI PHÒNG - 2015**

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

-----

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN  
NAM KINH**

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

**Sinh viên: Trần Tùng Lâm**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phan Thị Thu Huyền**

**HẢI PHÒNG - 2015**

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Trần Tùng Lâm

Mã SV: 1313402001

Lớp: QTL701N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại  
Công ty Cổ phần Nam Kinh.

# 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 ....tháng ....năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày ..... tháng .... năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2015*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NSUT Trần Hữu Nghị**

**PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN**

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

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

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

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

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

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

*Hải Phòng, ngày tháng năm 2015*  
**Cán bộ hướng dẫn**  
*(Ký và ghi rõ họ tên)*

**MỤC LỤC**

<b>MỤC LỤC</b> .....	<b>1</b>
<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH</b> .....	<b>2</b>
<b>1.1: Hoạt động SXKD trong doanh nghiệp.</b> .....	<b>2</b>
<i>1.1.1: Khái niệm hoạt động SXKD.</i> .....	<i>2</i>
<i>1.1.2: Một số loại hình hoạt động SXKD.</i> .....	<i>4</i>
<i>1.1.2.1. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong Nông nghiệp.</i> .....	<i>4</i>
<i>1.1.2.2. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong Công nghiệp.</i> .....	<i>4</i>
<i>1.1.2.3. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong các dịch vụ khách sạn du lịch.</i> .....	<i>5</i>
<i>1.1.2.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ.</i> .....	<i>6</i>
<i>1.1.3. Vai trò của hoạt động SXKD trong doanh nghiệp</i> .....	<i>6</i>
<b>1.2. Hiệu quả SXKD trong doanh nghiệp.</b> .....	<b>7</b>
<i>1.2.1. Khái niệm hiệu quả SXKD.</i> .....	<i>7</i>
<i>1.2.2. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả SXKD.</i> .....	<i>8</i>
<i>1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD.</i> .....	<i>10</i>
<i>1.2.3.1. Nhân tố vĩ mô.</i> .....	<i>10</i>
<i>1.2.3.1.1. Nhân tố lao động.</i> .....	<i>10</i>
<i>1.2.3.1.2. Nhân tố quản trị.</i> .....	<i>11</i>
<i>1.2.3.1.3. Đặc tính về sản phẩm và công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm.</i> .....	<i>12</i>
<i>1.2.3.1.4. Nguyên vật liệu và công tác bảo đảm nguyên vật liệu</i> .....	<i>13</i>
<i>1.2.3.1.5. Cơ sở vật chất kĩ thuật và công nghệ sản xuất</i> .....	<i>13</i>
<i>1.2.3.1.6. Khả năng tài chính</i> .....	<i>14</i>
<i>1.2.3.2. Nhân tố vi mô.</i> .....	<i>14</i>
<i>1.2.3.2.1. Môi trường pháp lý kinh tế.</i> .....	<i>14</i>
<i>1.2.3.2.2. Đối thủ cạnh tranh.</i> .....	<i>15</i>
<i>1.2.3.2.3. Nhà cung ứng.</i> .....	<i>17</i>
<i>1.2.3.4. Khách hàng.</i> .....	<i>18</i>
<i>1.2.3.5. Sản phẩm thay thế</i> .....	<i>19</i>
<b>1.3. Các phương pháp phân tích và chỉ tiêu phân tích hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.</b> .....	<b>19</b>
<i>1.3.1. Các phương pháp phân tích.</i> .....	<i>19</i>
<i>1.3.1.1. Phương pháp so sánh.</i> .....	<i>19</i>
<i>1.3.1.1.1. So sánh tuyệt đối</i> .....	<i>20</i>
<i>1.3.1.1.2. So sánh tương đối</i> .....	<i>20</i>
<i>1.3.1.1.3. So sánh số bình quân</i> .....	<i>20</i>
<i>1.3.1.2. Phương pháp loại trừ.</i> .....	<i>21</i>
<i>1.3.1.2.1. Phương pháp số chênh lệch</i> .....	<i>21</i>

1.3.1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	21
1.3.1.2.3. Phương pháp hiệu số % .....	21
1.3.2. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả SXKD.....	22
1.3.2.1. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận.....	22
1.3.2.1.1 Tổng lợi nhuận. ....	22
1.3.2.1.2 Tỷ suất lợi nhuận doanh thu .....	22
1.3.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn .....	22
1.3.2.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh .....	22
1.3.2.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	23
1.3.2.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động .....	24
1.3.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.....	25
1.3.2.4. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.....	26
1.3.2.5. Chỉ tiêu tài chính căn bản. ....	26
1.3.2.5.1. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán.....	26
1.3.2.5.2. Các tỷ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản. ....	27
1.3.2.5.3. Các tỷ số phản ánh hiệu suất hoạt động.....	29
1.3.2.5.3. Các tỷ số sinh lời. ....	30
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NAM KINH .....</b>	<b>31</b>
<b>2.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Nam Kinh .....</b>	<b>31</b>
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển. ....	31
2.1.2. Hoạt động của Công ty.....	32
2.1.3. Sơ đồ tổ chức .....	34
2.1.4. Chức năng của các phòng ban.....	35
<b>2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....</b>	<b>36</b>
2.2.1. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty .....	36
2.2.1.1. Chỉ tiêu doanh thu lợi nhuận .....	40
2.2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nam Kinh qua các chỉ tiêu. ....	41
2.2.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn. ....	41
2.2.2.1.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh .....	41
2.2.2.1.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định .....	43
2.2.2.1.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động .....	45
2.2.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.....	47
2.2.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.....	50
2.2.2.4. Chỉ tiêu hiệu quả tài chính cơ bản.....	53
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NAM KINH .....</b>	<b>65</b>
<b>3.1: Mục tiêu, nhiệm vụ của Công ty Cổ phần Nam Kinh trong năm 2015-2020.....</b>	<b>65</b>



<b>3.1.1: Định hướng phát triển của Công ty đến năm 2020 .....</b>	<b>65</b>
<b>3.1.2: Mục tiêu của Công ty .....</b>	<b>66</b>
<b>3.1.3: Hoạt động của Công ty.....</b>	<b>66</b>
<b>3.2: Giải pháp nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty Cổ phần Nam Kinh.....</b>	<b>67</b>
<b>3.2.1. Giải pháp giảm chi phí .....</b>	<b>67</b>
<b>3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp.....</b>	<b>67</b>
<b>3.2.1.2: Mục tiêu của biện pháp.....</b>	<b>67</b>
<b>3.2.1.3. Nội dung của biện pháp .....</b>	<b>67</b>
<b>3.2.1.4. Kết quả dự kiến đạt được .....</b>	<b>68</b>
<b>3.2.2: Giải pháp giảm số nợ phải trả .....</b>	<b>69</b>
<b>3.2.2.1: Cơ sở của biện pháp .....</b>	<b>69</b>
<b>3.2.2.2. Mục tiêu của biện pháp .....</b>	<b>69</b>
<b>3.2.2.3: Nội dung của biện pháp .....</b>	<b>69</b>
<b>3.2.2.4: Kết quả dự kiến thu được .....</b>	<b>70</b>
<b>3.2.3: Giảm hàng tồn kho.....</b>	<b>71</b>
<b>3.2.3.1: Cơ sở của biện pháp .....</b>	<b>71</b>
<b>3.2.3.2. Mục tiêu của biện pháp .....</b>	<b>72</b>
<b>3.2.3.3: Nội dung của biện pháp .....</b>	<b>72</b>
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>74</b>
<b>DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT .....</b>	<b>75</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường và nhất là trong xu thế hội nhập về kinh tế hiện nay, sự cạnh tranh diễn ra rất gay gắt. Các doanh nghiệp muốn tồn tại, đứng vững trên thị trường, muốn sản phẩm của mình có thể cạnh tranh được với sản phẩm của các doanh nghiệp khác thì không còn cách nào khác là phải tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh sao cho có hiệu quả. Do vậy, tìm ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề đang được rất nhiều các doanh nghiệp quan tâm, chú trọng. Công ty Cổ phần Nam Kinh cũng là một trong những doanh nghiệp cũng gặp phải những khó khăn khi bước vào nền kinh tế thị trường. Công ty phải không ngừng cố gắng nâng cao lợi nhuận, giảm chi phí, tạo khác biệt hóa với sản phẩm xây dựng để có thể tồn tại được.

Sau một thời gian dài thực tập tại Công ty Cổ phần Nam Kinh, thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và hiệu quả của các hoạt động này, tôi quyết định chọn đề tài "*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nam Kinh*" cho luận văn tốt nghiệp của mình với mục đích để thực hành những kiến thức đã học và qua đó xin đưa ra một số kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Kết cấu bài viết gồm 3 chương:

**Chương 1 : Lý luận chung về sản xuất kinh doanh và hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

**Chương 2 : Thực trạng hoạt động và hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nam Kinh.**

**Chương 3 : Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần Nam Kinh.**

## CHƯƠNG 1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

### 1.1: Hoạt động SXKD trong doanh nghiệp.

#### 1.1.1: *Khái niệm hoạt động SXKD.*

Tất cả các doanh nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế thị trường dù là hình thức sở hữu nào (Doanh nghiệp Nhà Nước, Doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn...) thì đều có các mục tiêu hoạt động sản xuất khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn, các doanh nghiệp cũng theo đuổi các mục tiêu khác nhau, nhưng nhìn chung mọi doanh nghiệp trong cơ chế thị trường đều nhằm mục tiêu lâu dài, mục tiêu bao trùm đó là làm sao tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được các mục tiêu đó thì các doanh nghiệp phải xây dựng được cho mình một chiến lược kinh doanh đúng đắn, xây dựng các kế hoạch thực hiện và đặt ra các mục tiêu chi tiết nhưng phải phù hợp với thực tế, đồng thời phù hợp với tiềm năng của doanh nghiệp và lấy đó làm cơ sở để huy động và sử dụng các nguồn lực sau đó tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu đề ra.

Trong điều kiện nền sản xuất kinh doanh đang phát triển, thông tin cho quản lý đang ngày càng nhiều, đang ngày càng phức tạp thì hoạt động sản xuất kinh doanh chỉ là quá trình sản xuất các sản phẩm thiết yếu cho nhu cầu của xã hội sau đó là sự lưu thông trao đổi kinh doanh các mặt hàng do các doanh nghiệp sản xuất ra. Khi nền kinh tế càng phát triển, những đòi hỏi về quản lý nền kinh tế quốc dân không ngừng tăng lên. Quá trình đó hoàn toàn phù hợp với yêu cầu khách quan của sự phát triển.

Sự phân công lao động xã hội, chuyên môn hoá sản xuất đã làm tăng thêm lực lượng sản xuất xã hội, nảy sinh nền sản xuất hàng hoá. Quá trình sản xuất bao gồm: sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Chuyên môn hoá đã tạo sự cần thiết phải trao đổi sản phẩm giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Sự trao đổi này bắt đầu với tính chất ngẫu nhiên, hiện vật, dần dần phát triển mở rộng cùng với sự phát triển của sản xuất hàng hoá, khi tiền tệ ra đời làm cho quá trình trao đổi sản phẩm mang hình thái mới là lưu thông hàng hoá với các hoạt động mua và bán và đây là những hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Thông thường, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều có định hướng, có kế hoạch. Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh phải có lãi. Để đạt được kết quả cao nhất trong sản xuất và kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư, có kế hoạch sử dụng các điều kiện sẵn có về các nguồn nhân tài, vật lực. Muốn vậy, các doanh nghiệp cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện được trên cơ sở của quá trình phân tích kinh doanh của doanh nghiệp.

Như chúng ta đã biết, mọi hoạt động của doanh nghiệp đều nằm trong tác động liên hoàn với nhau. Bởi vậy, chỉ có tiến hành phân tích các hoạt động kinh doanh một cách toàn diện mới giúp cho các nhà doanh nghiệp đánh giá một cách đầy đủ và sâu sắc mọi hoạt động kinh tế trong trạng thái hoạt động thực của chúng. Trên cơ sở đó nêu lên một cách tổng hợp về trình độ hoàn thành mục tiêu – biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật-tài chính của doanh nghiệp. Đồng thời, phân tích sâu sắc các nguyên nhân hoàn thành hay không hoàn thành các chỉ tiêu đó trong sự tác động lẫn nhau giữa chúng. Từ đó có thể đánh giá đầy đủ mặt mạnh, mặt yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp. Mặt khác, qua công tác phân tích kinh doanh, giúp cho các nhà doanh nghiệp tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế, và quản lý doanh nghiệp, nhằm huy động mọi khả năng tiềm tàng về tiền vốn và lao động, đất đai vào quá trình sản xuất kinh doanh, nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích quá trình sản xuất kinh doanh còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho dự đoán, dự báo xu thế phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh được hiểu như là quá trình tiến hành các công đoạn từ việc khai thác sử dụng các nguồn lực sẵn có trong nền kinh tế để sản xuất ra các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ nhằm cung cấp cho nhu cầu thị trường và thu được lợi nhuận.

### ***1.1.2: Một số loại hình hoạt động SXKD.***

#### ***1.1.2.1. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong Nông nghiệp.***

Nông nghiệp là một ngành quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội trước mắt và dài hạn của nước ta. Sản xuất nông nghiệp phát triển là kết quả tổng hợp của việc sử dụng nguồn năng lực sản xuất trong quan hệ kết hợp hợp lý với điều kiện kinh tế tự nhiên và sử dụng những thành tựu mới nhất về khoa học-kỹ thuật.

Đặc điểm nổi bật của hoạt động sản xuất nông nghiệp là chu kỳ sản xuất dài, những công việc sản xuất phải tiến hành trong những thời gian nhất định, ảnh hưởng của việc bảo đảm và sử dụng nguồn năng lực sản xuất và tác động của các điều kiện thiên nhiên đến tiến độ thực hiện các công việc sản xuất ở thời kỳ rất khác nhau. Hoạt động sản xuất kinh doanh của loại hình nông nghiệp chủ yếu dựa vào ngành trồng trọt và chăn nuôi.

Quá trình sản xuất kinh doanh ngành trồng trọt nhằm tăng thêm khối lượng sản phẩm và có thể được thực hiện theo hai hướng: Mở rộng diện tích trồng trọt và nâng cao năng suất cây trồng; đây là các biện pháp lớn để thực hiện kế hoạch về tổng sản lượng và trên góc độ phân tích ảnh hưởng đến kết quả sản xuất thì đây cũng là những nhân tố chủ yếu cần phải xem xét.

Tự động ngành trồng trọt, ngành chăn nuôi được phát triển trên cơ sở mở rộng đàn súc vật và nâng cao năng suất súc vật, bởi vậy số lượng súc vật chăn nuôi và năng suất súc vật là hai nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến kết quả sản xuất ngành chăn nuôi.

#### ***1.1.2.2. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong Công nghiệp.***

Đặc điểm của loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp là hoạt động trong các ngành như: cơ khí, khai thác tài nguyên, công nghiệp chế biến, công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu, các ngành công nghiệp phục vụ phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn.

Việc sản xuất trong công nghiệp là việc tập trung vốn, lựa chọn công nghệ, thị trường, và hiệu quả một số cơ sở công nghiệp sản xuất vật liệu sản xuất: dầu khí, luyện kim (thép, nhôm, nhôm, kim loại quý hiếm...), cơ khí, điện tử, hoá chất cơ bản... để tiến hành các hoạt động sản xuất.

Kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp chính là việc trao đổi các sản phẩm mà trong các ngành công nghiệp đã sản xuất ra sau đó lại làm đầu vào cho các ngành này tiếp tục tiến hành chu kỳ sản xuất.

*1.1.2.3. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong các dịch vụ khách sạn du lịch.*

Ngành khách sạn là một bộ phận cơ bản và không thể thiếu đ-ợc trong quá trình kinh doanh du lịch. Nó đảm bảo việc ăn ngủ và nghỉ ngơi tạm thời cho khách trong thời gian tham quan du lịch tại một điểm hoặc một vùng, một đất nước. Nó đóng một vai trò quan trọng trong việc thực hiện “ xuất khẩu vô hình và xuất khẩu tại chỗ” trong kinh doanh du lịch quốc tế.

Hiện nay cùng với sự phát triển của ngành du lịch và việc cạnh tranh trong việc thu hút khách. Hoạt động kinh doanh của ngành khách sạn không ngừng đ-ợc mở rộng và đa dạng hoá. Ngành khách sạn kinh doanh hai dịch vụ cơ bản đó là: l- u trú (ở trọ) và phục vụ ăn uống.

Ngoài hai dịch vụ cơ bản này, các nhà kinh doanh đã tổ chức các hoạt động kinh doanh khác nh- đăng cai tổ chức các hội nghị, hội thảo, hội diễn văn nghệ, các cuộc thi đấu thể thao, các loại hình chữa bệnh, các dịch vụ môi giới, dịch vụ th- ơng nghiệp...

Ngành khách sạn không chỉ kinh doanh các dịch vụ và hàng hoá do mình “sản xuất” ra mà còn kinh doanh “sản phẩm” của các ngành khác trong nền kinh tế quốc dân.

Đặc điểm của ngành khách sạn du lịch là vốn đầu t- xây dựng cơ sở kinh doanh lớn. Chi phí bảo trợ và bảo d- ỡng khách sạn chiếm một tỷ lệ lớn trong giá thành của các dịch vụ hàng hoá. Do đó, tr- ớc khi xây dựng, nâng cấp, cải tạo các cơ sở khách sạn, nhà kinh doanh th- ờng phải nghiên cứu kỹ l- ỡng nhu cầu du lịch, nguồn khách và thời gian kinh doanh để có các ph- ơng án đầu t- xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ khách có khả năng thanh toán đa dạng, đảm bảo sử dụng có hiệu quả vốn kinh doanh.

Lực l- ợng lao động trong ngành khách sạn lớn, do vậy tác động lớn đến chi phí tiền l- ơng trong giá thành các dịch vụ và quỹ tiền l- ơng, mặt khác trong kinh doanh cần giải quyết lao động theo tính chất thời vụ. Điều này đòi hỏi phải

tổ chức lao động trong quá trình phục vụ một cách tối - u, nâng cao năng suất lao động, chất l- ợng phục vụ.

Tích chất hoạt động kinh doanh của ngành khách sạn theo thời gian 24/24 giờ trong ngày, trong tuần và tất cả các ngày nghỉ lễ... Điều này đòi hỏi việc bố trí ca làm việc phải đ- ợc tính toán một cách kỹ l- ỡng đảm bảo phục vụ khách. Đối t- ợng của ngành là khách với dân tộc, giới tính, tuổi tác, sở thích, phong tục tập quán, nhận thức khác nhau. Do đó cần phải đáp ứng mọi sở thích nhu cầu của từng đối t- ợng này.

#### *1.1.2.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ.*

Do kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ do đó hoạt động này có sự khác biệt cơ bản so với các lĩnh vực hoạt động kinh doanh khác. Các cơ sở kinh doanh trong lĩnh vực này là các đơn vị tổ chức liên qua đến tiền, ngoại tệ, cổ phiếu, trái phiếu, tiết kiệm... Các cơ sở tiến hành các hoạt động kinhdoanh là các ngân hàng, tổ chức tín dụng, kho bạc và tất nhiên là kết quả thu đ- ợc là tiền tệ.

Bên cạnh việc kinh doanh tiền tệ thì lĩnh vực hoạt động này còn tiến hành các hoạt động khác nh- đầu t- trong n- ớc hoặc đầu t- ra n- ớc ngoài nhằm tìm kiếm lợi nhuận.

Để phù hợp thích ứng với xu thế phát triển cũng nh- đặc điểm của những loại hình hoạt động trong lĩnh vực này thì vấn đề trình độ của con ng- ời và ph- ơng tiện kỹ thuật phục vụ trong lĩnh vực này đòi hỏi phải rất cao. Tuy không tạo ra sản phẩm vật chất cụ thể nh- các loại hình hoạt động kinh doanh khác nh- ng hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ lại là nguồn thu chủ yếu cho ngân sách, cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

#### *1.1.3. Vai trò của hoạt động SXKD trong doanh nghiệp*

Vai trò của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm nguồn lực lao động xã hội.

Các nguồn lực và tài nguyên thiên nhiên hiện nay đang ngày càng khan hiếm, chính vì vậy doanh nghiệp phải sử dụng chúng một cách tiết kiệm và hiệu quả hơn. Do đó để đạt đ- ợc mục tiêu doanh nghiệp phải chú trọng điều kiện sẵn có, phát huy hết tính năng của chúng và tiết kiệm các loại chi phí.

Có hai khái niệm trong vai trò nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh chúng ta cần phải hiểu rõ, đó là khái niệm hiệu quả và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả hoạt động sản xuất kinh là những gì doanh nghiệp đạt được sau một quá trình kinh doanh. Hiệu quả sản xuất kinh doanh thì chúng ta dùng chỉ tiêu chi phí và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh thì mới hiểu rõ được.

Để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay ta có thể hiểu là với một chi phí nhất định ta có thể đạt kết quả cao nhất. Chi phí gồm có chi phí nguồn lực và cách sử dụng nó cộng với chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của sự hi sinh khác để thực hiện hoạt động kinh doanh này.

## **1.2. Hiệu quả SXKD trong doanh nghiệp.**

### ***1.2.1. Khái niệm hiệu quả SXKD.***

Doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế tham gia các hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ thoả mãn nhu cầu của thị trường và thu về cho mình một khoản lợi nhuận nhất định. Qua khái niệm về hoạt động sản xuất kinh doanh ta mới chỉ thấy được đó chỉ là một phạm trù kinh tế cơ bản còn hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung phát triển theo chiều sâu, nó phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là một thước đo quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

Hiệu quả có thể được đề cập trên nhiều khía cạnh khác nhau để xem xét. Nếu là theo mục đích cuối cùng thì hiệu quả kinh tế là hiệu số giữa kết quả thu về và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Còn nếu ở từng khía cạnh riêng thì hiệu quả kinh tế là sự thể hiện trình độ và khả năng sử dụng các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh quá trình sử dụng các yếu tố trong quá trình sản xuất.



Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực (lao động, máy móc, thiết bị, vốn và các yếu tố khác) nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh mà doanh nghiệp đã đề ra.

Trong điều kiện nền kinh tế hiện nay, hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế có tính chất định lượng về tình hình phát triển của các hoạt động sản xuất kinh doanh, nó phản ánh sự phát triển kinh tế theo chiều sâu của các chủ thể kinh tế, đồng thời nó phản ánh trình độ khai thác và sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp và của nền kinh tế quốc dân trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh tế.

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải cạnh tranh rất gay gắt trong việc sử dụng các nguồn lực để thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội. Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường muốn giành chiến thắng trong cạnh tranh thì phải đạt hiệu quả kinh tế lên hàng đầu muốn vậy cần tận dụng khai thác và tiết kiệm tối đa các nguồn lực.

Thực chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp là tương ứng với việc nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Điều đó sẽ đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp nào có hiệu quả kinh doanh thấp sẽ bị loại khỏi thị trường, còn doanh nghiệp nào có hiệu quả kinh tế cao sẽ tồn tại và phát triển.

Tóm lại, hiệu quả sản xuất kinh doanh là việc phản ánh mặt chất lượng các hoạt động sản xuất kinh doanh, trình độ tận dụng các nguồn lực trong kinh doanh của doanh nghiệp.

### ***1.2.2. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả SXKD.***

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một trong các công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị thực hiện các chức năng của mình. Việc xem xét và tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh không những chỉ cho biết việc sản xuất đạt ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích, tìm ra các nhân tố để đưa ra các biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả. Với cách là một công cụ đánh giá và phân tích kinh tế, phạm trù hiệu quả không chỉ được sử dụng ở góc độ tổng hợp, đánh giá chung trình độ sử dụng tổng hợp đầu vào trong phạm vi toàn doanh nghiệp

mà còn sử dụng để đánh giá trình độ sử dụng từng yếu tố đầu vào ở phạm vi toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như ở từng bộ phận cấu thành của doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là sự biểu hiện của việc lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp phải tự lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh của mình cho phù hợp với trình độ của doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận, doanh nghiệp buộc phải sử dụng tối ưu nguồn lực sẵn có. Như việc sử dụng nguồn lực đó bằng cách nào để có hiệu quả nhất lại là một bài toán mà nhà quản trị phải lựa chọn cách giải. Chính vì vậy, ta có thể nói rằng việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị thực hiện các chức năng quản trị của mình mà còn là thước đo trình độ của nhà quản trị.

Ngoài những vai trò trên của hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó còn là vai trò quan trọng trong cơ chế thị trường.

Thứ nhất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở cơ bản để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có tồn tại được hay không chính là nhờ điều này. Tất cả các doanh nghiệp đều phải ý thức được nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là nhiệm vụ sống còn của mình nếu không doanh nghiệp sẽ bị lạc hậu và thụt lùi hơn so với các doanh nghiệp khác, có nguy cơ bị phá sản. Khi mà vốn và các yếu tố khác như lao động, máy móc... còn hạn chế thì các doanh nghiệp đều phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để có được lợi nhuận cao hơn. Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn giúp doanh nghiệp tạo chỗ đứng của doanh nghiệp mình trên thị trường.

Đã là doanh nghiệp thì mục tiêu luôn là tạo ra của cải, lợi nhuận để phục vụ và tích lũy cho xã hội. Doanh nghiệp nào khi sản xuất, kinh doanh cũng đều phải cố gắng tạo ra lợi nhuận và cắt giảm chi phí. Như vậy thì doanh nghiệp mới có tiền để tái đầu tư. Do đó doanh nghiệp cần phải luôn có ý thức nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để đảm bảo quá trình tồn tại và phát triển của mình.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh cho doanh nghiệp. Việc cạnh tranh một cách gắt gao đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn tìm ra cách nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh một cách tốt

nhất. Nhu cầu cuộc sống tăng lên khiến nhu cầu của người dân cũng ngày càng tăng lên. Khách hàng không chỉ cần hàng đẹp, giá phải chăng mà còn cần nhiều yếu tố khác nữa. Do đó doanh nghiệp phải có những dây chuyền sản xuất hiện đại để tạo ra những sản phẩm chất lượng, có các cách giảm thiểu chi phí... Từ đây chúng ta đã hiểu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò lớn thế nào trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

Thứ ba doanh nghiệp có thắng lợi hay không là nhờ việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Chính việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh giúp doanh nghiệp đánh bại các đối thủ khác để vươn lên nắm lấy thị trường để rồi từ đó có được thành quả mình mong đợi.

### **1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD.**

#### *1.2.3.1. Nhân tố vĩ mô.*

##### *1.2.3.1.1. Nhân tố lao động.*

Đi cùng với sự thay đổi của phương thức sản xuất thì khoa học kỹ thuật công nghệ đã trở thành lực lượng lao động trực tiếp. áp dụng kỹ thuật tiên tiến là điều kiện tiên quyết để tăng hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp. Tuy nhiên dù máy móc hiện đại đến đâu cũng đều do con người tạo ra. Nếu không có lao động sáng tạo của con người thì không thể có các máy móc thiết bị đó. Mặt khác máy móc thiết bị dù có hiện đại đến mấy cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, trình độ kỹ thuật, trình độ sử dụng máy móc của người lao động. Thực tế cho thấy nhiều doanh nghiệp do trình độ của người lao động thích nghi với máy móc hiện đại đòi hỏi phải trải qua quá trình đào tạo trong thời gian dài và tốn kém do đó năng suất không cao dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể dẫn đến thua lỗ.

Trong sản xuất kinh doanh lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng làm cho sản phẩm(dịch vụ) của doanh nghiệp có thể bán được tạo ra cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, đến trình độ sử dụng các nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật

liệu,...) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức. Hàm lượng khoa học kết tinh trong sản phẩm (dịch vụ) rất cao đã đòi hỏi lực lượng lao động phải là đội ngũ được trang bị tốt các kiến thức khoa học kỹ thuật. Điều này càng khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *1.2.3.1.2. Nhân tố quản trị.*

Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đồng thời phải thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau:

-Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp là xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng được một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp phù hợp với môi trường kinh doanh và khả năng của doanh nghiệp sẽ là cơ sở là định hướng tốt để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

-Xây dựng các kế hoạch kinh doanh các phương án hoạt động sản xuất kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp đã xây dựng.

-Tổ chức và điều động nhân sự hợp lý.

-Tổ chức và thực hiện các kế hoạch, các phương án, các hoạt động sản xuất kinh doanh đã đề ra.

-Tổ chức kiểm tra đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

Với những chức năng và nhiệm vụ như trên có thể sự thành công hay thất bại trong sản xuất kinh doanh của toàn bộ doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào vai trò tổ chức của bộ máy quản trị. Nếu bộ máy quản trị được tổ chức với cơ cấu phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời có sự phân công phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên của bộ máy quản trị sẽ đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao. Ngược lại nếu bộ máy quản trị của doanh nghiệp không được tổ chức hợp lý có sự chồng chéo chức năng, nhiệm vụ không rõ ràng các thành viên của bộ máy

quản trị hoạt động kém hiệu quả, thiếu năng lực, tinh thần trách nhiệm không cao dẫn đến hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ không cao.

### *1.2.3.1.3. Đặc tính về sản phẩm và công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm.*

#### a. Đặc tính về sản phẩm

Ngày nay, chất lượng sản phẩm trở thành một công cụ cạnh tranh quan trọng của doanh nghiệp trên thị trường vì chất lượng của sản phẩm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng về sản phẩm, chất lượng sản phẩm nâng cao sẽ đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng. Chất lượng sản phẩm là một yếu tố sống còn của mỗi doanh nghiệp. Khi chất lượng sản phẩm không đáp ứng được những yêu cầu của khách hàng lập tức khách hàng sẽ chuyển sang dùng các sản phẩm cùng loại. Chất lượng của sản phẩm góp phần tạo nên uy tín danh tiếng của doanh nghiệp trên thị trường.

Trước đây khi nền kinh tế còn chưa phát triển các hình thức mẫu mã bao bì còn chưa được coi trọng nhưng ngày nay nó đã trở thành những yếu tố cạnh tranh không thể thiếu được. Thực tế đã cho thấy khách hàng thường lựa chọn sản phẩm theo cảm tính, giác quan vì vậy những loại hàng hoá có mẫu mã, bao bì, nhãn hiệu đẹp luôn giành được ưu thế so với các sản phẩm khác cùng loại.

Các đặc tính của sản phẩm là nhân tố quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp góp phần lớn vào việc tạo uy tín đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm làm cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nên có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### b. Công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm

Tiêu thụ sản phẩm là một khâu cuối cùng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó quyết định đến các khâu khác của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có sản xuất được hay không tiêu thụ được mọi quyết định được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tốc độ tiêu thụ sản phẩm quyết định tốc độ sản xuất và nhịp điệu cung ứng nguyên vật liệu. Nếu tốc độ tiêu thụ sản phẩm nhanh chóng và thuận lợi thì tốc độ sản xuất cũng sẽ diễn ra theo tỷ lệ thuận với tốc độ tiêu thụ. Nếu doanh nghiệp tổ chức được mạng lưới tiêu thụ hợp lý đáp ứng được đầy đủ nhu cầu của khách hàng sẽ có tác dụng đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ của doanh nghiệp giúp doanh

ngành mở rộng thị trường tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp, tăng lợi nhuận,... góp phần tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *1.2.3.1.4. Nguyên vật liệu và công tác bảo đảm nguyên vật liệu*

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng không thể thiếu được đối với các doanh nghiệp sản xuất. Số lượng, chủng loại, chất lượng, giá cả và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới sử dụng hiệu quả nguyên vật liệu. Cụ thể nếu việc cung ứng nguyên vật liệu diễn ra thuận lợi thích hợp thì sẽ không làm ảnh hưởng giai đoạn quá trình sản xuất do đó sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp sản xuất thường chiếm tỷ lệ lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, sử dụng tiết kiệm được lượng nguyên vật liệu giúp doanh nghiệp có thể hạ giá thành nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

#### *1.2.3.1.5. Cơ sở vật chất kỹ thuật và công nghệ sản xuất*

Cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp giúp cho doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu càng góp phần đem lại hiệu quả kinh doanh cao bấy nhiêu.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay lãng phí nguyên vật liệu. Trình độ kỹ thuật và công nghệ hiện đại góp phần làm giảm chi phí sản xuất ra một đơn vị sản phẩm do đó làm hạ giá thành sản phẩm giúp doanh nghiệp có thể đưa ra của mình chiếm lĩnh thị trường đáp ứng được nhu cầu của khách hàng về chất lượng và giá thành sản phẩm. Vì vậy nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất cao có công nghệ tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp tiết kiệm được lượng nguyên vật liệu nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hay công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho

năng suất chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp thấp làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *1.2.3.1.6. Khả năng tài chính*

Khả năng về tài chính là vấn đề quan trọng hàng đầu giúp cho doanh nghiệp có thể tồn tại trong nền kinh tế. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư trang thiết bị, công nghệ sản xuất hiện đại hơn, có thể áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm giúp cho doanh nghiệp có thể đưa ra những chiến lược phát triển doanh nghiệp phù hợp với doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, khả năng tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Do đó tình hình tài chính của doanh nghiệp có tác động rất mạnh tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *1.2.3.2. Nhân tố vĩ mô.*

##### *1.2.3.2.1. Môi trường pháp lý kinh tế.*

Môi trường pháp lý luật các văn bản dưới luật. Mọi quy định pháp luật về kinh doanh đều tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì môi trường pháp lý tạo ra sâu hơn để các doanh nghiệp cùng tham gia hoạt động kinh doanh và cạnh tranh lại vừa hợp tác với nhau nên việc tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh là rất quan trọng. Một môi trường pháp lý lành mạnh vừa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động kinh doanh của mình lại vừa lại điều chỉnh các hoạt động kinh tế vĩ mô theo hướng không chỉ chú trọng đến kết quả và hiệu quả riêng mà còn phải chú ý đến lợi ích của các thành viên khác trong xã hội. Môi trường pháp lý đảm bảo tính bình đẳng của mọi loại hình doanh nghiệp sẽ điều chỉnh các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh, cạnh tranh nhau một cách lành mạnh. Khi tiến hành các hoạt động kinh doanh mọi doanh nghiệp có nghĩa vụ chấp hành nghiêm chỉnh mọi quy định của pháp luật kinh doanh trên thị trường trên thị trường quốc tế doanh

doanh phải nắm chắc luật pháp của n- ớc sở tại và tiến hành các hoạt động kinh doanh trên cơ sở tôn trọng luật pháp của n- ớc đó.

Tính công bằng của luật pháp thể hiện trong môi tr- ờng kinh doanh thực tế ở mức độ nào cũng tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp sẽ chỉ có kết quả và hiệu quả tích cực nếu môi tr- ờng kinh doanh mà mọi thành viên đều tuân thủ pháp luật. Nếu ng- ợc lại nhiều doanh nghiệp sẽ lao vào con đ- ờng làm ăn bất chính trốn lậu thuế sản xuất hàng giả, hàng hoá kém chất l- ượng cũng nh- gian lận th- ơng mại, vi phạm pháp lệnh môi tr- ờng làm nguy hại tới xã hội... làm cho môi tr- ờng kinh doanh không còn lành mạnh. Trong môi tr- ờng này nhiều khi kết quả và hiệu quả kinh doanh không do các yếu tố nội lực trong doanh nghiệp quyết định dẫn đến những thiệt hại rất lớn về kinh tế ảnh h- ưởng tới các doanh nghiệp khác.

Môi tr- ờng kinh tế là nhân tố bên ngoài tác động rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Các chính sách kinh tế vĩ mô nh- chính sách đầu t- - u dài, chính sách phát triển sẽ tạo ra sự - u tiên hay kìm hãm sự phát triển của từng ngành từng lĩnh vực cụ thể do đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong từng ngành, từng lĩnh vực nhất định.

Việc tạo ra môi tr- ờng kinh doanh lành mạnh, các cơ quan quản lí nhà n- ớc về kinh tế làm tốt công tác dự báo để điều tiết đúng đắn các hoạt động đầu t- , không để ngành hay lĩnh vực kinh tế nào phát triển theo xu h- ớng cung v- ợt cầu, việc thực hiện tốt sự hạn chế của độc quyền kiểm soát độc quyền tạo ra môi tr- ờng cạnh tranh bình đẳng việc tạo ra các chính sách vĩ mô hợp lý nh- chính sách thuế phù hợp với trình độ kinh tế, loại hình doanh nghiệp sẽ tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khác.

#### *1.2.3.2.2. Đối thủ cạnh tranh.*

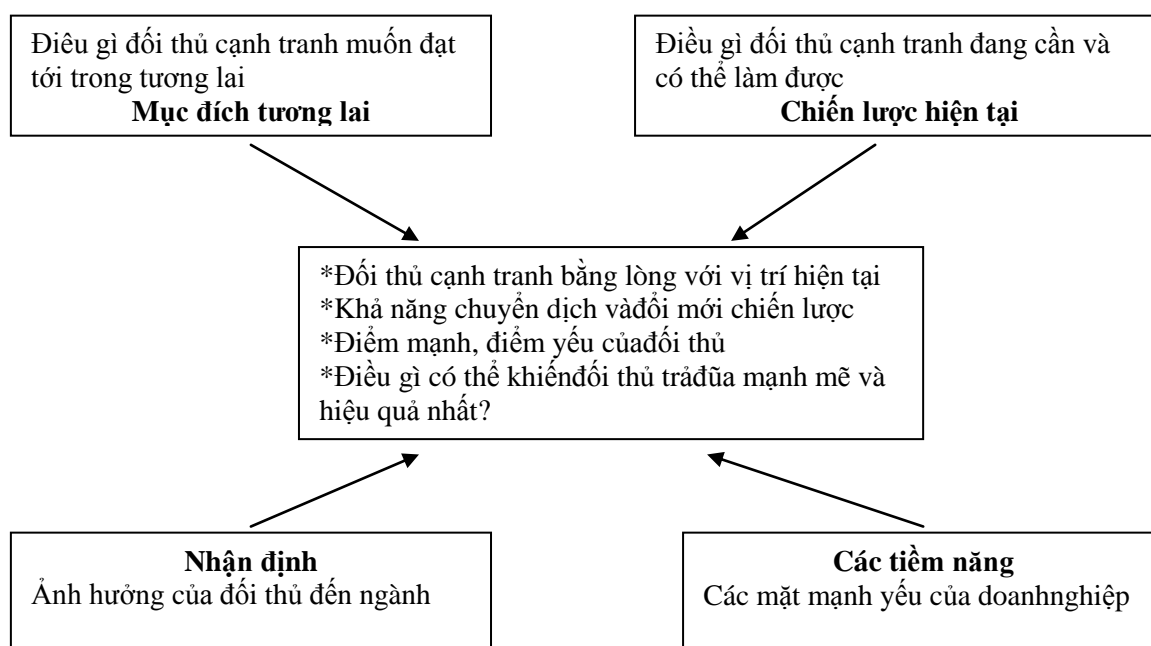
Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành là yếu tố quan trọng tạo ra cơ hội hoặc mối đe dọa cho các doanh nghiệp. Nếu sự cạnh tranh này là yếu các doanh nghiệp có cơ hội nâng giá nhằm thu đ- ợc lợi nhuận cao hơn. Nếu sự cạnh tranh này là gay gắt dẫn đến sự cạnh tranh quyết liệt về giá cả có nguy cơ làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp trong cùng một ngành với nhau ảnh h- ưởng trực tiếp tới l- ượng cung cầu sản phẩm



của mỗi doanh nghiệp, ảnh hưởng tới giá bán, tốc độ tiêu thụ sản phẩm... do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trong một ngành bao gồm nhiều doanh nghiệp khác nhau nhưng trong đó chỉ có một số đóng vai trò chủ chốt những đối thủ cạnh tranh chính (có thể hình thành một tập đoàn nắm giữ về giá) có khả năng chi phối khống chế thị trường. Nhiệm vụ của mỗi doanh nghiệp là tìm kiếm thông tin phân tích đánh giá chính xác khả năng của đối thủ cạnh tranh này là để tìm ra một chiến lược phù hợp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Đối thủ cạnh tranh bao gồm, đối thủ cạnh tranh trực tiếp và đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn. Đối thủ cạnh tranh trực tiếp là những cá nhân, tổ chức có cùng hoạt động sản xuất kinh doanh những sản phẩm, dịch vụ giống doanh nghiệp và cạnh tranh trực tiếp về thị phần, khách hàng với doanh nghiệp. Đối thủ cạnh tranh tiềm tàng là đối thủ chưa thực hiện kinh doanh nhưng đã có sẵn tiềm lực để gia nhập ngành. Như vậy có thể nói đối thủ cạnh tranh là nhân tố quan trọng thúc đẩy doanh nghiệp phát triển vì trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh hoàn hảo, có nhiều đối thủ, hoạt động kinh doanh sẽ gặp nhiều khó khăn hơn, đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách không ngừng cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, tạo lợi thế tuyệt đối về giá thành, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hóa, mở rộng quy mô sản xuất để từ đó có thể giúp doanh nghiệp đứng vững trên thị trường.

**Phân tích đối thủ cạnh tranh**



Các yếu tố chủ yếu cần điều tra có liên quan đến mục đích chủ yếu của các đối thủ cạnh tranh là mục đích về tài chính sự thay đổi về cơ cấu tổ chức việc tổ chức các kênh phân phối và chiến lược xúc tiến bán hàng những thay đổi về nhân sự đặc biệt là các vị trí chủ chốt, sự đoàn kết, hoặc mâu thuẫn trong nội bộ của đối thủ, các mục tiêu về thị phần, doanh thu lợi nhuận, mối quan hệ của đối thủ cạnh tranh với các đối tác trong và ngoài nước, các đấu pháp mà đối thủ cạnh tranh đang sử dụng

Canh tranh giữa các doanh nghiệp trong một ngành sản xuất thường bao gồm các vấn đề chủ yếu sau:

+ Cơ cấu cạnh tranh.

+Tình trạng cầu của một ngành.

+Mức độ kỳ vọng của đối thủ cạnh tranh và chiến lược kinh doanh của họ và sự tồn tại của các rào cản rời bỏ ngành.

#### 1.2.3.2.3. Nhà cung ứng.

Các nhà cung cấp thường cung cấp cho doanh nghiệp: nguyên vật liệu, máy móc thiết bị nhiên liệu, lao động, vốn... Nói chung là cung cấp các yếu tố đầu vào. Hoạt động của các nhà cung cấp sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như chất lượng, giá cả, số lượng sản phẩm... Vì vậy việc nghiên cứu các nhà cung cấp, việc tìm các nhà cung cấp tốt sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm được áp lực từ các nhà cung cấp và có hoạt động đối phó thích hợp để tiến hành sản xuất kinh doanh.

Có thể coi các nhà cung cấp như một nguy cơ khi họ đòi tăng giá hoặc giảm chất lượng sản phẩm cung cấp làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp giảm xuống. Trái lại nếu nhà cung cấp yếu thường mang lại cho doanh nghiệp cơ hội đạt lợi thế cạnh tranh về giá hoặc về chất lượng trên thị trường tiêu dùng

Áp lực của nhà cung cấp được thể hiện trong các trường hợp sau:

-Khi nhà cung cấp độc quyền cung ứng

-Khi nhà cung cấp có ưu thế về chuyên biệt hoá sản phẩm cung cấp khiến công ty khó lựa chọn được nhà cung ứng khác.

-Khi nhà cung ứng có khả năng hội nhập dọc thuận chiều nghĩa là nhà cung cấp có thể tham gia vào ngành kinh doanh của doanh nghiệp và trực tiếp cạnh tranh với doanh nghiệp

-Khi công ty khách hàng không thể tự lo được đầu vào sản xuất theo phương thức hội nhập dọc ngược chiều để tránh áp lực của nhà cung cấp.

Doanh nghiệp nên tránh được sự mặc cả hoặc sức ép của nhà cung cấp và xây dựng mối quan hệ đôi bên cùng có lợi hoặc dự trữ nguồn cung cấp đa dạng khác nhau.

#### 1.2.3.4. Khách hàng.

Áp lực của khách hàng được thể hiện bằng mối quan hệ cung cấp: Nếu nhu cầu mà giảm cung cấp tăng thì áp lực khách hàng tăng lên. Nó thể hiện bằng việc khách hàng đòi giảm giá, đòi mua chịu, đòi giảm chi phí vận tải, hoặc nhu cầu chất lượng dịch vụ tốt. Doanh nghiệp tìm mọi cách để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm giá thành hoặc nâng cao chất lượng sản phẩm kèm theo các dịch vụ hoàn hảo hoặc thoả mãn nhu cầu khách hàng

Đối với khách hàng yếu công ty có *ơ hội tăng giá thành* do công ty mạnh dạn hơn khách hàng trong tương quan giữa khả năng của khách hàng và khả năng của công ty

Đối với khách hàng lớn thì phải cải tiến dịch vụ tìm mọi cách mang lại lợi nhuận, áp lực của khách hàng thể hiện trong các trường hợp sau:

-Khi khách hàng mua với số lượng lớn, họ lợi dụng sức mua để đòi giảm giá.

-Khách hàng mua ít về số lượng nhưng lớn về tầm vóc.

-Khi khách hàng có đầy đủ thông tin về thị trường.

-Khi khách hàng có lợi thế trong chiến lược hội nhập dọc ngược chiều nghĩa là họ tự lo liệu cung ứng vật tư cho mình với phí tổn thấp hơn là phải mua ngoài

-Ngành cung cấp phục thuộc vào khách hàng với tỷ lệ % trong tổng các đơn đặt hàng

### *1.2.3.5. Sản phẩm thay thế*

Sản phẩm thay thế là sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh trong cùng một ngành hoặc các ngành hoạt động kinh doanh có cùng chức năng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng giống nhau của khách hàng

Sự hiện hữu của sản phẩm thay thế ngày càng đa dạng hoá tạo thành nguy cơ cạnh tranh giá cả làm giảm bớt lợi nhuận của các doanh nghiệp cùng ngành rất đáng kể. Để hạn chế sức ép của nguy cơ này, các doanh nghiệp cần phải xem xét hết sức cẩn thận khuynh hướng giá cả của sản phẩm thay thế và dự báo sản phẩm thay thế trong tương lai.

Sản phẩm thay thế mới là kết quả của cải tiến hoặc bùng nổ công nghệ mới. Các công ty muốn đạt ưu thế cạnh tranh cần biết cách giành nguồn lực để vận dụng công nghệ mới vào chiến lược kinh doanh của mình xét trên phương diện tổng thể.

## **1.3. Các phương pháp phân tích và chỉ tiêu phân tích hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.**

### *1.3.1. Các phương pháp phân tích.*

#### *1.3.1.1. Phương pháp so sánh.*

Đây là phương pháp chủ yếu dùng trong phân tích hoạt động kinh doanh để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu để phân tích. Để tiến hành được cần xác định số gốc để so sánh, xác định điều kiện để so sánh, mục tiêu để so sánh.

- Xác định số gốc để so sánh:
  - + Khi nghiên cứu nhịp độ biến động, tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu, số gốc để so sánh là chỉ tiêu của kì trước.
  - + Khi nghiên cứu nhịp độ thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian trong năm thường so sánh với cùng kì năm trước.
  - + Khi nghiên cứu khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường có thể so sánh mức thực tế với mức hợp đồng.
- Điều kiện để so sánh được các chỉ tiêu kinh tế:
  - + Phải thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu.

- + Đảm bảo tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu.
- + Đảm bảo tính thống nhất về đơn vị tính, các chỉ tiêu về cả số lượng, thời gian và giá trị.
- Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh:
  - + Xác định mức biến động tuyệt đối và mức biến động tương đối cùng xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích.
  - + Mức biến động tuyệt đối: được xác định trên cơ sở so sánh trị số của chỉ tiêu hai kì: kì phân tích và kì gốc.
  - + Mức độ biến động tương đối: là kết quả so sánh giữa số thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quy mô của chỉ tiêu phân tích.

#### *1.3.1.1.1. So sánh tuyệt đối*

Số tuyệt đối là mức độ biểu hiện quy mô, khối lượng giá trị về một chỉ tiêu kinh tế nào đó trong thời gian và địa điểm cụ thể. Đơn vị tính là hiện vật, giá trị và giờ công. Mức giá trị tuyệt đối được xác định trên cơ sở so sánh trị số chỉ tiêu giữa hai kì.

#### *1.3.1.1.2. So sánh tương đối*

Mức độ biến động tương đối là kết quả so sánh giữa thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

#### *1.3.1.1.3. So sánh số bình quân*

Số bình quân là số biểu hiện mức độ về mặt lượng của các đơn vị bằng cách sau; bằng mọi chênh lệch trị số giữa các đơn vị đó, nhằm phản ánh khái quát đặc điểm của từng tổ, một bộ phận hay tổng thể các hiện tượng có cùng tính chất.

Số so sánh bình quân ta sẽ đánh giá được tình hình chung, sự biến động về số lượng, chất lượng trong quá trình sản xuất kinh doanh, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp.

### 1.3.1.2. Phương pháp loại trừ.

Là phương pháp xác định xu hướng và mức độ ảnh hưởng từng nhân tố đến kết quả kinh doanh bằng các loại trừ ảnh hưởng của nhân tố khác

#### 1.3.1.2.1. Phương pháp số chênh lệch

Khái quát phương pháp xác định ảnh hưởng của các nhân tố số lượng và chất lượng như sau:

Ảnh hưởng các nhân tố số lượng đầu kì = trị số của nhân tố x số lượng của kì gốc

#### 1.3.1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.

Đây là phương pháp xác định ảnh hưởng của nhân tố bằng cách thay thế lần lượt và liên tục các yếu tố kì gốc sang kì phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu thay đổi. Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến đối tượng kinh tế nghiên cứu. Nó tiến hành đánh giá so sánh và phân tích từng nhân tố ảnh hưởng trong khi đó giả thiết là các nhân tố khác cố định. Do đó để áp dụng nó để phân tích hoạt động kinh tế cần một trình tự sau:

- Căn cứ vào mối liên hệ từng nhân tố đến đối tượng cần phân tích mà từ đó xây dựng nên các biểu thức giữa các nhân tố.

- Tiến hành lần lượt để xác định ảnh hưởng từng nhân tố trong điều kiện giả định các nhân tố khác không thay đổi.

- Ban đầu lấy kì gốc làm cơ sở, sau đó lần lượt thay thế các kì phân tích cho các số cùng kì gốc của từng nhân tố.

- Sau mỗi lần thay thế tiến hành tính lại các chỉ tiêu phân tích. Số chênh lệch giữa kết quả tính được với kết quả tính trước đó là mức độ ảnh hưởng của các nhân tố được thay đổi số liệu đến đối tượng phân tích. Tổng ảnh hưởng các nhân tố tương đối tương đương với bản thân đối tượng cần phân tích.

#### 1.3.1.2.3. Phương pháp hiệu số %

Số chênh lệch về tỷ lệ % hoàn thành của các nhân tố sau và trước nhân tố với chỉ tiêu kế hoạch để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

**1.3.2. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả SXKD.****1.3.2.1. Chỉ tiêu doanh số lợi nhuận.****1.3.2.1.1 Tổng lợi nhuận.**

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt được doanh thu

Lợi nhuận = Doanh thu trong kì – Chi phí tạo ra doanh thu

Lợi nhuận là một chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- Mức tăng lợi nhuận ( $\Delta LN$ )

$$\Delta LN = LN1 - LN0$$

+ LN1: lợi nhuận năm liền trước hay năm gốc

+ LN0: lợi nhuận năm nghiên cứu

- Tốc độ tăng lợi nhuận

$$\%LN = LN1 / LN0$$

**1.3.2.1.2 Tỷ suất lợi nhuận doanh thu**

Xem xét lợi nhuận trong mối quan hệ với doanh thu, thể hiện mỗi đồng doanh thu doanh nghiệp thực hiện trong kì có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}}$$

Lợi nhuận được xác định trong công thức có thể là lợi nhuận gộp, lợi nhuận từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh... Doanh thu trong công thức trên có thể là doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu từ hoạt động kinh doanh...

**1.3.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn****1.3.2.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là nhân tố quyết định cho sự tồn tại và tăng trưởng của mỗi doanh nghiệp

\*Hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh bỏ ra tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh tế càng cao và ngược lại

\* Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn kinh doanh bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh bỏ ra tạo được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh tế càng cao và ngược lại.

#### 1.3.2.2.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn cố định là bộ phận lớn nhất, chủ yếu nhất tổng tư liệu lao động và quyết định năng lực sản xuất của doanh nghiệp.

\* Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ trung bình một đồng vốn cố định được đưa vào đầu tư trong kì thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định vào các hoạt động kinh doanh càng cao và ngược lại.

Trong đó vốn cố định bình quân xác định theo công thức

$$\bar{V}_{CD} = \frac{V_{ĐK} + V_{CK}}{2}$$

$\bar{V}_{CD}$ : vốn cố định bình quân

$V_{ĐK}$ : vốn cố định đầu kì

$V_{CK}$ : vốn cố định cuối kì



\* Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định đem lại bao nhiêu đồng do lợi nhuận

### 1.3.2.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là vốn đầu tư vào tài sản lưu động của doanh nghiệp. Nó là số tiền ứng trước về TSLĐ nhằm đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh được liên tục.

\* Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn lưu động bình quân bỏ ra thu về bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại

\* Vốn lưu động ít biến động và không theo dõi được thời gian biến động.

$$\bar{V}_{LD} = \frac{V_{ĐK} + V_{CK}}{2}$$

$V_{ĐK}$ : vốn lưu động đầu kì

$V_{CK}$ : vốn lưu động cuối kì

\* Số vòng quay vốn lưu động

$$L = \frac{M}{\bar{V}_{LD}}$$

L: số vòng quay vốn lưu động

M: tổng mức luân chuyển vốn lưu động

$\bar{V}_{LD}$ : Vốn lưu động bình quân.

Chỉ tiêu này phản ánh trong kì kinh doanh vốn lưu động được quay thành mấy vòng, số vòng quay càng cao chứng tỏ vốn lưu động càng tăng và ngược lại

\* Số ngày một vòng quay vốn lưu động

$$K = \frac{N}{L}$$

K: số ngày một vòng quay vốn l- u động

N: Số ngày trong kì (360 ngày )

Chỉ tiêu này phản ánh trung bình một vòng quay vốn lưu động cần bao nhiêu ngày. Số vòng quay càng nhỏ thì tốc độ lưu chuyển vòng quay càng lớn và rút ngắn chu kì kinh doanh

### 1.3.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là những lao động xã hội được biểu hiện bằng tiền trong quá trình sản xuất kinh doanh. Chi phí doanh nghiệp là tất cả những chi phí phát sinh gắn liền với doanh nghiệp trong quá trình hình thành, tồn tại và hoạt động từ khâu mua nguyên vật liệu đến khâu sản xuất và tiêu thụ nó. Chi phí phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Chi phí mua nguyên vật liệu, chi phí nhân công, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.... Chi phí thế nào sẽ quyết định giá thành dịch vụ, sản phẩm cao hay thấp, vì thế hạ giá thành, giảm chi phí là nhiệm vụ quan trọng trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Ta có các chỉ tiêu sau:

\* Hiệu quả sử dụng chi phí

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng chi phí thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

\* Tỷ suất lợi nhuận chi phí:

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thu được lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp đang kinh doanh hiệu quả và ngược lại.

*1.3.2.4. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động*

\* Mức sinh lời của một lao động

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

Chỉ tiêu này cho biết cứ mỗi một lao động tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kì thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận

*1.3.2.5. Chỉ tiêu tài chính căn bản.*

Các chỉ tiêu tài chính được rút từ các báo cáo tài chính, phản ánh mối quan hệ giữa các giá trị tài sản, các tỷ lệ nguồn vốn, quan hệ giữa tài sản vốn và nguồn vốn cũng như các quan hệ với các kết quả kinh doanh.

*1.3.2.5.1. Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán.*

\* hệ số thanh toán tổng quát

$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát (H1)} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Nếu  $H1 > 1$ : chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt song  $H1 > 1$  quá nhiều thì cũng không tốt vì doanh nghiệp chưa tận dụng cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu  $H1 < 1$  và tiến đến 0 chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp đang rất khó khăn, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp đang giảm và mất dần, tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp thanh toán.

\*Hệ số khả năng thanh toán hiện thời:

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời (H2)} = \frac{\text{Tài sản l- u động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán hiện thời thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kì, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản hiện có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận thành tiền.

$H2=2$  là hợp lý nhất vì như thế doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán ngắn hạn đồng thời duy trì được khả năng kinh doanh.

$H2 > 2$  thể hiện khả năng thanh toán hiện hành của doanh nghiệp dư thừa. Nếu  $H2 > 2$  quá nhiều chứng tỏ vốn lưu động của doanh nghiệp bị ứ đọng, trong khi đó hiệu quả kinh doanh chưa tốt.

Nếu  $H2 < 2$  chứng tỏ khả năng thanh toán hiện hành chưa cao. Nếu  $H < 2$  quá nhiều thì doanh nghiệp chưa thể thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn đến hạn trả, đồng thời uy tín với chủ nợ giảm, tài sản để dự trữ kinh doanh không đủ.

\*Hệ số thanh toán nhanh

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh (H3)} = \frac{\text{tài sản ngắn hạn} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này phản ánh năng lực thanh toán của doanh nghiệp mà không dựa vào việc buôn bán hàng hóa, vật tư của doanh nghiệp.

$H3 = 1$  được coi là hợp lý nhất vì như vậy doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa không mất cơ hội do khả năng thanh toán nwoj mang lại.

$H3 < 1$  cho thấy doanh nghiệp khó khăn trong việc thanh toán nợ.

$H3 > 1$  phản ánh tình hình thanh toán nợ không tốt vì tiền và các khoản tương đương tiền bị ứ đọng, vòng quay vốn chậm là chậm hiệu quả sử dụng vốn.

Tuy nhiên, cũng như hệ số thanh toán ngắn hạn độ lớn của hệ số này cũng phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp và chu kỳ thanh toán của khoản nợ phải thu, phải trả trong kì.

\*Hệ số thanh toán tức thời

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{tiền và các khoản t- ong đ- ong tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Đây là hệ số đánh giá sát hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản tương đương tiền.

*1.3.2.5.2. Các tỷ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản.*

\*Hệ số cơ cấu nguồn vốn: thể hiện chủ yếu qua hệ số nợ.

Chỉ tiêu tài chính này phản ánh một đồng vốn hiện có của doanh nghiệp hiện nay có bao nhiêu đồng vốn đi vay.

$$\begin{aligned} \text{Hệ số nợ (Hv)} &= \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \\ &= 1 - \text{Hệ số vốn chủ} \end{aligned}$$

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

Hệ số của doanh nghiệp tiến sát đến 1 chứng tỏ doanh nghiệp có số nợ lớn hơn vốn tự có, dễ dẫn đến tình trạng khó khăn, bị động khi chủ nợ đòi thanh toán.

Hệ số nợ nhỏ hơn 1 qua nhiều tức là doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

\*Hệ số vốn chủ sở hữu

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

$$\begin{aligned} \text{Hệ số vốn chủ sở hữu} &= \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \\ &= 1 - \text{hệ số nợ} \end{aligned}$$

Tỷ suất tự tài trợ cho thấy mức độ tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình.

Tỷ suất tự tài trợ càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao so với các chủ nợ. Do đó không chịu ràng buộc hay chịu sức ép từ các chủ nợ.

\*Hệ số cơ cấu tài sản

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSNH} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Tỷ suất đầu tư TSDH} = \frac{\text{Tài sản dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

*1.3.2.5.3. Các tỷ số phản ánh hiệu suất hoạt động.*

\*Số vòng quay hàng tồn kho

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

Đây là hệ số phản ánh trình độ quản lý vốn lưu động của doanh nghiệp cho biết số lần mà hàng tồn kho bình quân trong kì.

Số vòng quay càng cao thì chu kì kinh doanh càng rút ngắn, thời gian tồn kho càng ít, lượng vốn bỏ ra vào hàng tồn kho được thu hồi nhanh, chứng tỏ tổ chức hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả.

\*Vòng quay tài sản hay vòng quay toàn bộ vốn

$$\text{Vòng quay tài sản hay} \\ \text{vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kì}}{\text{Số tài sản hay vốn kinh doanh bình} \\ \text{quân trong kì}}$$

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong kì quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư. Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

\*Vòng quay khoản phải thu

Vòng quay này phản ánh tốc độ chuyển đổi giữa các khoản phải thu sang tiền mặt.

$$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kì}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Vòng quay này càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp nhanh vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

\*Kì thu tiền bình quân

$$\text{Kì thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu bình quân} * 360 \\ \text{ngày}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Kì thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu được các khoản phải thu. Kì thu tiền bình quân thấp chứng tỏ doanh nghiệp không bị ứ đọng vốn trong khâu thanh toán.

#### 1.3.2.5.3. Các tỷ số sinh lời.

\*Tỷ suất sinh lời kinh tế cấu tài sản (ROA<sub>E</sub>)

$$ROA_E = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Tài sản hay vốn kinh doanh bình quân}}$$

\*Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn kinh doanh

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất} \\ \text{LNTT/VKD} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

\*Tỷ suất sinh lời ròng của tài sản (ROA)

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

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

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

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NAM KINH**

### **2.1. Khái quát về Công ty Cổ phần Nam Kinh**

#### **2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.**

**Tên doanh nghiệp: Công ty cổ phần Nam Kinh**

Trụ sở: Số nhà 18A Đường Hoà Bình, phường Trần Thành Ngọ, quận Kiến An - Tp Hải Phòng.

Điện thoại : 031 350 1062      FAX: 031. 3876 824

**Website:** namkinh.net      **Email:** info@namkinh.net

Tài khoản :102010000567659 tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam Chi nhánh Kiến An Hải Phòng.

**Mã số thuế: 0200 769 032**

Công ty Cổ phần Nam kinh là một doanh nghiệp được thành lập theo đăng ký kinh doanh số 0203003625 do Sở Kế hoạch và đầu tư Hải Phòng cấp ngày 13 tháng 11 năm 2007.

Công ty có đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật và quản lý kinh tế có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn thiết kế, tư vấn lập dự án, tư vấn giám sát. Các kỹ sư có đạo đức nghề nghiệp tốt, trình độ chuyên môn cao và kinh nghiệm công tác.

Công ty đã trực tiếp tham gia tư vấn thiết kế, tư vấn giám sát thi công, thi công xây lắp các dự án, công trình như :

- Tư vấn Giám sát thi công xây dựng công trình: Trường Phổ thông cơ sở xã Văn Phong - huyện Cát Hải; Trạm y tế xã Xuân Đám - huyện Cát Hải; Cải tạo hệ thống đường dân sinh và thoát nước thị trấn Cát Bà - huyện Cát Hải; Cải tạo nâng cấp Trường mầm non xã Xuân Đám; Nhà văn hoá thôn 1 xã Xuân Đám; Xây mới kè đá học trường PTCS xã Xuân Đám; Hệ thống cấp nước sạch từ suối Gôi về trạm cấp nước xã Xuân Đám; Trung tâm văn hoá thể thao khu vực Đôn Lông - Thị trấn Cát Hải; Cải tạo hệ thống mương Thủy nông xã Đại Thắng; xây dựng các cống Thủy lợi thôn Giang Khẩu và Lãng Niên xã Đại Thắng - huyện



Tiên Lãng; Các cống xóm 6 xã Tiên Thanh; cống Kim Quan - xã Tiên Thanh huyện Tiên Lãng.

- T- vấn thiết kế: T- vấn thiết kế công trình Trạm y tế xã Tiên Minh - huyện Tiên Lãng; T- vấn thiết kế xây dựng công trình: Cải tạo nâng cấp Đ- ờng Lãm Khê - ph- ờng Đồng Hoà - quận Kiến An; T- vấn thiết kế xây dựng công trình: Trụ sở làm việc Trạm quản lý khai thác công trình Thuỷ lợi quận D- ơng Kinh; T- vấn thiết kế xây dựng công trình: Xây dựng nhà A5 Trung tâm y tế quận Kiến An; T- vấn thiết kế xây dựng công trình: Dự án Tr- ờng mầm non xã Thái Sơn - huyện An Lão - Thành phố Hải Phòng.

- Thi công xây dựng các công trình: Cải tạo nâng cấp đ- ờng phòng chống lụt bão từ Tỉnh Lạc - Công Đồi Cầu Trắng xã Đoàn Lập; Cải tạo Trung tâm y tế huyện Tiên Lãng; Xây mới Tr- ờng mầm non Trung tâm xã Tiên Thanh; xây mới Tr- ờng mầm non Thôn Tiên Lãng - xã Tiên Minh; nâng cấp và cải tạo Kho xí nghiệp bao bì Hùng V- ơng, Cải tạo nâng cấp Trạm y tế xã Đặng C- ơng huyện An D- ơng, Cải tạo, nâng cấp Tr- ờng tiểu học xã Tiên Thanh huyện Tiên Lãng...

Các công trình mà Công ty cổ phần Nam Kinh thực hiện đều đáp ứng yêu cầu về kỹ thuật, chất l- ượng, mỹ thuật và tiến độ, đ- ợc Chủ đầu t- và các ngành quản lý đánh giá cao.

### **2.1.2. Hoạt động của Công ty**

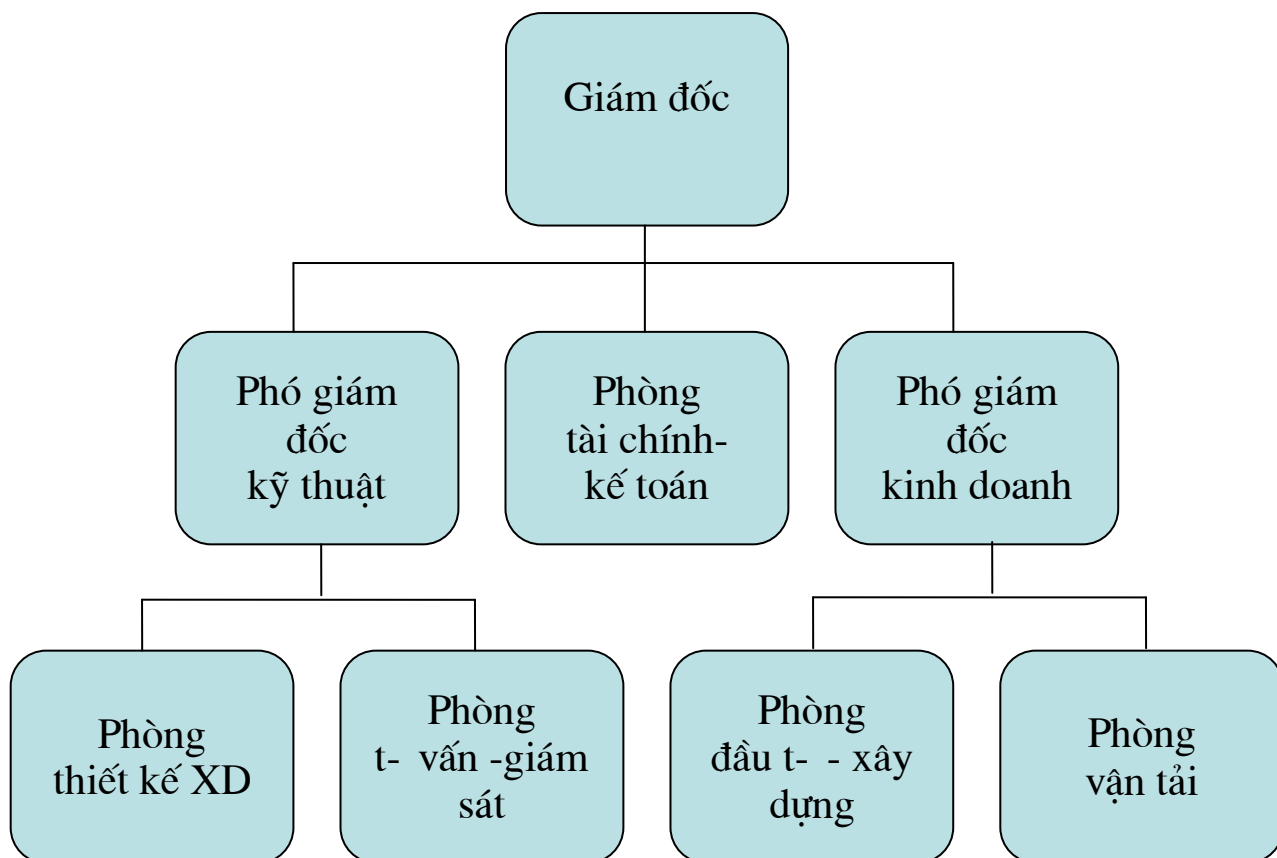
- \* Gia công, chế tạo, lắp đặt các sản phẩm cơ khí.
- \* Thiết kế, t- vấn giám sát, thi công xây dựng công trình: Công trình dân dụng; công trình giao thông, công nghiệp, thuỷ lợi, công trình hạ tầng.
- \* Thi công đ- ờng dây cao thế và trạm biến thế.
- \* Phá dỡ và chuẩn bị mặt bằng.
- \* Lắp đặt hệ thống điện.
- \* Hoàn thiện công trình xây dựng:
  - Trang trí nội - ngoại thất.
- \* Bán buôn máy móc, thiết bị điện, vật liệu điện (máy phát điện, động cơ điện, dây điện và thiết bị khác dùng trong mạch điện).
- \* Bán buôn chuyên doanh khác còn lại ch- a đ- ợc phân vào đâu:
  - Hàng kim khí, vật liệu trang trí nội- ngoại thất.

- \* Bán buôn vật liệu xây dựng.
- \* Vận tải hành khách bằng xe khách nội tỉnh, liên tỉnh.
- \* Vận tải hàng hoá bằng đ- ờng bộ.
- \* Khách sạn.
- \* Dịch vụ ăn uống.
- \* Hoạt động t- vấn quản lý.
- \* Hoạt động đo đạc bản đồ.
- \* Hoạt động thăm dò địa chất, nguồn n- ớc.
- \* T- vấn lĩnh vực tài nguyên và môi tr- ờng, sinh vật cảnh.

Công ty đã ký đ- ợc các hợp đồng về thiết kế xây dựng công trình, giám sát các công trình xây dựng, thi công công trình xây dựng dân dụng trên địa bàn Thành phố Hải Phòng và các tỉnh đều đạt chất l- ợng cao, kỹ thuật - mỹ thuật đảm bảo, đ- ợc Chủ đầu t- và các ngành quản lý đánh giá cao.

### 2.1.3. Sơ đồ tổ chức

#### Sơ đồ tổ chức các phòng ban của Công ty



*Nguồn: Phòng tài chính - kế toán*

#### **2.1.4. Chức năng của các phòng ban**

Giám đốc là ng-ời đứng đầu bộ máy quản lý, giữ vai trò chỉ đạo chung theo chế độ và luật định, đồng thời Giám đốc là ng-ời chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Giúp việc cho Giám đốc là hai Phó giám đốc ( một ng-ời phụ trách về mặt kỹ thuật, một ng-ời phụ trách về mặt kinh tế) và một Kế toán tr-ởng làm nhiệm vụ tổ chức công tác kế toán một cách phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty.

Phòng Tài chính – Kế toán gồm có một Kế toán tr-ởng và một số kế toán viên nh- : kế toán tổng hợp, kế toán thanh toán, kế toán vật t-, thủ quỹ làm công tác nghiệp vụ theo sự phân công điều hành trực tiếp của Kế toán tr-ởng. Phòng Tài chính – Kế toán có chức năng tham m-u, giúp việc cho Giám đốc Công ty về công tác tài chính kế toán, tổ chức h-ớng dẫn và chỉ đạo toàn bộ hoạt động tài chính kế toán của Công ty và các đơn vị trực thuộc. Phòng có chức năng kiểm tra giám sát công tác tài chính kế toán, xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm và dài hạn theo kế hoạch sản xuất của Công ty, trình Giám đốc Công ty, để Giám đốc kí phê duyệt. Phối hợp với các phòng chức năng khác của Công ty để xây dựng cơ chế khoán, lập kế hoạch về chỉ tiêu tài chính trên cơ sở kế hoạch sản l-ợng của Công ty để tổng hợp báo cáo vào cuối các quý, năm.

Phòng Thiết kế - Xây dựng bao gồm các kĩ s- có tay nghề, chuyên môn. Phòng này có chức năng thiết kế các bản vẽ cho các công trình. Đồng thời phòng này sẽ phải có mặt trên công tr-ờng xây dựng cùng các công nhân để theo sát các công trình. Các kĩ s- xây dựng chịu trách nhiệm không nhỏ, bởi vì mỗi bản vẽ có liên quan rất lớn đến các công trình.

Phòng T- vấn – Giám sát có chức năng tham m-u cho Giám đốc trong công tác quản lý xây lắp, giám sát chất l-ợng công trình, quản lý kỹ thuật, tiến độ, biện pháp thi công và an toàn lao động. Là đầu mối tiếp nhận các thông tin thay đổi công nghệ, áp dụng tiến bộ Khoa học kỹ thuật. Phòng T- vấn – Giám sát chủ trì cùng các bộ phận khác để giải quyết tai nạn nếu xảy ra, phối

hợp cùng Phòng Thiết kế – Xây dựng tham gia lập hồ sơ dự thầu và đấu thầu, thực hiện việc kiểm tra khối lượng dự toán, quyết toán của các đơn vị trực thuộc, kiểm tra công tác chuẩn bị mặt bằng thi công của các đơn vị, thực hiện nhiệm vụ thiết kế kỹ thuật, thiết kế bản vẽ thi công các công trình.

Phòng Đầu tư – Xây dựng hoạt động dưới sự điều hành của Phó giám đốc kinh doanh. Phòng này có chức năng marketing, tìm kiếm các công trình cần thi công, sau đó lập báo cáo trình bày với Phó giám đốc kinh doanh. Phó Giám đốc kinh doanh sẽ trình lên Giám đốc để chờ phê duyệt. Phòng này có liên hệ chặt chẽ với phòng Thiết kế- Xây dựng nhằm mục đích cung cấp đầy đủ các thông tin để phòng Thiết kế – Xây dựng có thể thiết kế các bản vẽ phù hợp nhất với Công trình nhận thầu. Sau đó phòng Đầu tư xây dựng còn phải đảm bảo việc cung cấp vật tư luôn đầy đủ, tình trạng vật tư luôn tốt. Phòng này phải phối hợp cùng phòng Tài chính – Kế toán để các loại sổ sách kế toán luôn được thống kê một cách đầy đủ, minh bạch.

Phòng vận tải có chức năng bảo quản, chuyên chở các vật tư về Công ty để kịp cho quá trình xây dựng. Phòng này cũng bao gồm các công nhân trực tiếp tham gia vào quá trình xây dựng. Các công nhân trong phòng này cũng phải luôn liên kết với Phòng Thiết kế – Xây dựng để đảm bảo các công trình luôn đạt chất lượng tốt.

## **2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

### **2.2.1. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty**

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

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

**Bảng hiệu quả sản xuất kinh doanh**

*Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch năm 2014/2013		Chênh lệch năm 2013/2012	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	T-ong đối (%)
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	131,52%	(5.458.825.763)	-29,01%
Các khoản giảm trừ doanh thu	0						
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	131,52%	(5.458.825.763)	-29,01%
Giá vốn hàng bán	28.669.456.879	12.444.676.357	18.015.456.000	16.224.780.522	130,38%	(5.570.779.643)	-30,92%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.252.334.026	911.148.842	799.194.962	1.341.185.184	147,20%	111.953.880	14,01%
Doanh thu hoạt động tài chính	5.317.706	5.484.560	6.428.137	(166.854)	-3,04%	(943.577)	-14,68%
Chi phí tài chính	2.595.548	19.092.689	101.010.983	(16.497.141)	-86,41%	(81.918.294)	-81,10%
Trong đó: chi phí lãi vay	0		101.010.983			(101.010.983)	-100,00%
Chi phí bán hàng							
Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.028.563.203	715.973.777	525.171.701	1.312.589.426	183,33%	190.802.076	36,33%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	226.492.981	181.566.936	179.440.415	44.926.045	24,74%	2.126.521	1,19%
Thu nhập khác							
Chi phí khác							
Lợi nhuận khác							
Tổng lợi nhuận kế toán tr-ớc thuế	226.492.981	181.566.936	179.440.415	44.926.045	24,74%	2.126.521	1,19%
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	45.298.596	45.391.734	42.075.401	(93.138)	-0,21%	3.316.333	7,88%
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại							
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	181.194.385	136.175.202	137.365.014	45.019.183	33,06%	(1.189.812)	-0,87%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu							

Qua bảng số liệu đã phân tích, ta thấy các chỉ tiêu:

Doanh thu là số tiền Công ty đi thi công, giám sát, lắp đặt các công trình xây dựng và buôn bán vật liệu xây dựng.

Phân tích qua số liệu 3 năm ta thấy nh- sau: doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2014 tăng 17.565.965.706 đ, t-ong ứng tỷ lệ tăng là 131,52% so với năm 2013. Trong khi đó năm 2013 giảm 5.458.825.763 đ t-ong ứng tỉ lệ giảm 29,01%. Doanh thu tăng là do trong năm 2014 Công ty nhận đ-ợc nhiều công trình xây dựng hơn so với các năm còn lại. Tiêu biểu là các công trình kho xí nghiệp bao bì Hùng V-ong.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ trong ba năm không thay đổi là do các khoản giảm trừ doanh thu không đáng kể.

Giá vốn hàng bán năm 2014 tăng 16.224.780.522 đ so với năm 2013, t-ong ứng tỷ lệ tăng 130,38%. Năm 2013, giá vốn hàng bán giảm 5.570.779.643 đ so với năm 2012, t-ong ứng tỷ lệ giảm 30,92%. Giá vốn hàng bán tăng là do Công ty nhận đ-ợc nhiều công trình hơn các năm còn lại nên giá bán bắt buộc tăng lên.

Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2014 cũng tăng so với các năm còn lại. Nguyên nhân là doanh thu năm 2014 tăng. Lợi nhuận năm 2014 tăng 1.341.185.184 đ so với năm 2013, t-ong ứng với tỷ lệ tăng 147,20%. Lợi nhuận năm 2013 tăng 111.953.880 đ so với năm 2012, t-ong ứng tỷ lệ tăng 14,01%. Lợi nhuận tăng là do doanh thu của Công ty tăng

Hoạt động tài chính là một trong những hoạt động trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh thu từ hoạt động này năm 2014 giảm 166.854 đ so với năm 2013, t-ong ứng mức giảm là 3,04%. Năm 2013, doanh thu từ hoạt động tài chính giảm 943.577 so với năm 2012, t-ong ứng mức giảm 14,68%. Doanh thu này trong ba năm qua đã giảm nh-ng tỷ lệ giảm của năm 2014 đã thấp hơn. Nguyên nhân là do doanh thu trong năm 2014 tăng cao nên kéo theo doanh thu từ hoạt động tài chính cũng tăng.

Chi phí tài chính của các năm gần đây của Công ty đã giảm. Đây là điều đáng khen với Công ty. Năm 2014 giảm 16.497.141 đ so với năm 2013, t-ong ứng mức giảm 86,41%. Năm 2013 chi phí tài chính giảm 81.918.294 đ so với

năm 2012, tương ứng mức giảm 81,10%. Đây là do chính sách “một cửa” của Nhà nước đối với doanh nghiệp. Công ty không còn gặp thủ tục khó khăn khi đi vay vốn nữa nên loại chi phí này đã giảm đi.

Chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty trong những năm gần đây tăng cao là do Công ty đã đầu tư nhiều hơn vào bộ máy quản lý. Chi phí này tăng là do bộ máy quá công kênh, việc chi cho khoản tiếp khách, liên hoan nhiều gây lãng phí. Năm 2014, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 1.312.589.426 đ so với năm 2013, tương ứng tỷ lệ tăng 183,33%. Năm 2013, nhóm chi phí này tăng 190.802.076 đ so với năm 2012, tương ứng tỷ lệ tăng là 36,33%.

Lợi nhuận thuần về hoạt động kinh doanh trong các năm đang tăng lên. Đây quả là điều đáng mừng với doanh nghiệp. Lợi nhuận thuần tăng là do doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng, trong đó các loại chi phí, ngoại trừ chi phí quản lý doanh nghiệp thì các loại chi phí khác đều tăng không đáng kể. Năm 2014, lợi nhuận thuần tăng 44.926.045 đ tương ứng mức tăng 24,74% so với năm 2013. Năm 2013, chỉ tiêu này tăng 2.126.521 đ, tương ứng mức tăng 1,19% so với năm 2012. Đây là do doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng nên lợi nhuận cũng tăng, trong khi tốc độ tăng chi phí lại không tăng nhanh bằng doanh thu.

Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế trong các năm tăng lên. Chỉ tiêu này tăng là do lợi nhuận thuần tăng, tổng khi các chi phí khác không có. Năm 2014, lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 44.926.045 đ, tương ứng mức tăng 24,74% so với năm 2013. Năm 2013 tăng 2.126.521 đ so với năm 2012, mức tăng là 1,19%.

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2014 tăng 45.019.183 đ so với năm 2013, mức tăng tỷ lệ là 33,06%. Trong khi đó năm 2013, chỉ tiêu này giảm 1.189.812 đ tương ứng mức giảm 0,87%. Nguyên nhân là do trong năm 2014, Công ty nhận được nhiều công trình lớn khiến lợi nhuận cao hơn so với những năm trước.



## 2.2.1.1. Chỉ tiêu doanh thu lợi nhuận

**Bảng chỉ tiêu lợi nhuận doanh số**

Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nam Kinh

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T-ong đối %	Tuyệt đối	T-ong đối %
1	Doanh thu thuần	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	131,52%	(5.458.825.763)	-29,01%
2	Lợi nhuận sau thuế	181.194.385	136.175.202	137.365.014	45.019.183	33,06%	(1.189.812)	-0,87%
3	Tỷ suất LNST/DT (2/1)	0,006	0,010	0,007	(0,004)	-43%	0,003	40%

Qua số liệu bảng lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần ta thấy tỷ suất này của Công ty năm 2014 giảm 0,004 lần, tương ứng mức giảm là 43% so với năm 2013. Năm 2013, tỷ suất này tăng 0,003 lần so với năm 2012, tương ứng mức tăng 40%. Điều này cho thấy trong năm 2014, cứ 1 đồng doanh thu doanh nghiệp có 0,006 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2013 là 0,010 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2013 là 0,007 đồng lợi nhuận sau thuế. Nguyên nhân tỷ suất này giảm là dù doanh thu trong năm 2014 tăng nhưng chi phí cũng tăng cao. Qua bảng phân tích hoạt động kinh doanh ở trên ta thấy doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế của năm 2014 chỉ tăng lần lượt là 131,52% và 33,06%, trong khi đó riêng chi phí quản lý doanh nghiệp đã tăng 183,33%. Khi mức tăng chi phí quá cao như vậy sẽ làm lợi nhuận giảm xuống. Điều này dễ hiểu vì sao tỷ suất LNST/DTT lại giảm so với hai năm còn lại.

### ***2.2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nam Kinh qua các chỉ tiêu.***

#### *2.2.2.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn.*

##### *2.2.2.1.1. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh*

Ta có bảng phân tích sau:

**Bảng chỉ tiêu hiệu quả vốn kinh doanh**

*Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T-ong đối %	Tuyệt đối	T-ong đối %
1	Doanh thu thuần	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	131,52%	(5.458.825.763)	-29,01%
2	Lợi nhuận sau thuế	181.194.385	136.175.202	137.365.014	45.019.183	33,06%	(1.189.812)	-0,87%
3	Vốn kinh doanh bình quân	45.560.687.387	39.649.356.632	31.888.899.158	5.911.330.755	15%	7.760.457.474	24%
4	Hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh (1/3)	0,679	0,337	0,590	0,34	101%	-0,25	-43%
5	Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh (2/3)	0,004	0,003	0,004	0,001	16%	-0,001	-20%

Trong hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh ta thấy năm 2014, cứ một đồng vốn kinh doanh bỏ ra thu được 0,679 đồng doanh thu. Năm 2013 tỷ lệ này là 0,337 đồng. Năm 2012 tỷ lệ này là 0,59 đồng. Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh năm 2014 tăng 0,34 đồng so với năm 2013, tương ứng tỷ lệ tăng 1%. Năm 2013, tỷ suất này giảm 0,25 đồng so với năm 2012, tương ứng mức giảm 25%. Tỷ suất này tăng chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng tốt nguồn vốn hơn nhưng tỷ suất này vẫn ở mức thấp. Nguyên nhân là nguồn cung cấp vật liệu xây dựng đầu vào của Công ty vẫn còn tăng cao. Đồng thời trong quá trình xây dựng có nhiều chi phí phát sinh hơn so với dự kiến: chi phí điện nước, điện thoại, chi phí sửa sang máy móc bị hỏng trong quá trình xây dựng...

Qua tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh, ta thấy trong năm 2014, cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra Công ty thu được 0,004 đồng lợi nhuận. Năm 2013, Công ty thu được 0,003 đồng lợi nhuận. Năm 2012 Công ty thu được 0,004 đồng lợi nhuận. Qua bảng phân tích ta thấy, năm 2014 tỷ suất này tăng 0,001 đồng so với năm 2013, tương ứng mức tăng tương đối là 16%. Năm 2013 tỷ suất này giảm 0,001 đồng so với năm 2012, tương ứng mức giảm 25%. Tỷ suất này tăng nhưng vẫn ở mức thấp. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của lợi nhuận thấp hơn quá nhiều so với mức vốn kinh doanh đã bỏ ra vì chi phí bỏ ra quá nhiều.

#### 2.2.2.1.2. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định

Ta có bảng phân tích sau:

**Bảng phân tích các chỉ tiêu sử dụng vốn cố định**

*Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T-ong đối %	Tuyệt đối	T-ong đối %
1	Doanh thu thuần	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	131,52%	(5.458.825.763)	-29,01%
2	Lợi nhuận sau thuế	181.194.385	136.175.202	137.365.014	45.019.183	33,06%	(1.189.812)	-0,87%
3	Vốn cố định bình quân	2.071.649.292	2.132.170.477	2.401.770.158	-60.521.186	-3%	-269.599.681	-11%
4	Hiệu suất sử dụng vốn cố định (1/3)	14,926	6,264	7,834	8,66	138%	-1,57	-20%
5	Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định (2/3)	0,087	0,064	0,057	0,024	37%	0,007	12%

Năm 2014, chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cố định cho ta thấy cứ 1 đồng vốn cố định bỏ ra thu đ-ợc 14,926 đồng doanh thu. Năm 2013, Công ty thu đ-ợc 6,264 đồng doanh thu. Năm 2012 Công ty thu đ-ợc 7,834 đồng doanh thu. Qua bảng phân tích ta thấy năm 2014 hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng 8,66 đồng so với năm 2013 t-ong ứng mức tăng 38% so với năm 2013. Trong khi đó hiệu suất này năm 2013 lại giảm 1,57 đồng t-ong ứng mức giảm 20% so với năm 2012. Năm 2014 tỷ suất này tăng nhanh là do mức doanh thu thuần của Công ty tăng cao nh-ng mức vốn cố định lại giảm xuống. Cụ thể năm 2014 mức doanh thu thuần của Công ty tăng 17.565.965.706 đồng, t-ong ứng mức tăng 31,52% trong khi vốn cố định lại giảm 60.521.186 đồng t-ong ứng mức giảm 3%.

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận vốn cố định trong năm 2014 cho thấy 1 đồng vốn cố định đem 0,087 đồng lợi nhuận. Năm 2013 1 đồng vốn cố định đem lại 0,064 đồng lợi nhuận. Năm 2012 1 đồng vốn cố định đem lại 0,057 đồng lợi nhuận. Qua bảng phân tích ta thấy tỷ suất này năm 2014 tăng 0,024 đồng t-ong ứng mức tăng 37% so với năm 2013. Năm 2013 tỷ lệ này tăng 0,007 đồng t-ong ứng mức tăng 12% so với năm 2012. Nguyên nhân là do doanh thu tăng khiến lợi nhuận tăng trong khi vốn cố định lại giảm xuống. Lợi nhuận tăng 33,06% trong khi vốn cố định giảm 3%.

Qua đây ta thấy một sự chuyển biến đáng kể trong việc sử dụng vốn cố định theo h-ớng tích cực. Nguyên nhân là do doanh thu trong năm 2014 của Công ty tăng nhận đ-ợc nhiều công trình hơn so với năm tr-ớc.

#### *2.2.2.1.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn l- u động*

Ta có bảng phân tích sau:

**Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn l- u động**

*Nguồn: báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T- ong đổi %	Tuyệt đối	T- ong đổi %
1	Doanh thu thuần	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	131,52%	(5.458.825.763)	-29,01%
2	Lợi nhuận sau thuế	181.194.385	136.175.202	137.365.014	45.019.183	33,06%	(1.189.812)	-0,87%
3	Vốn l- u động bình quân	42.997.210.164	37.166.103.414	29.164.174.059	5.831.106.750	16%	8.001.929.355	27%
4	Tỷ suất lợi nhuận vốn l- u động (2/3)	0,004	0,004	0,005	0,00	0%	(0,001)	-22%
5	Số vòng quay vốn l- u động (1/3)	0,719	0,359	0,645	0,360	100%	(0,286)	-44%
6	Số ngày 1 vòng quay vốn l- u động ((1/3)*360)	500,695	1.001,795	558,028	-501,099	-50,02%	434,767	79,52%

Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại. Năm 2014 1 đồng vốn l-u động bỏ ra thu đ-ợc 0,004 đồng lợi nhuận. Năm 2013 thu đ-ợc 0,004 đồng lợi nhuận. Năm 2012 thu đ-ợc 0,005 đồng lợi nhuận. Qua bảng phân tích ta thấy tỷ suất lợi nhuận vốn l-u động của năm 2014 so với năm 2013 là không thay đổi. Tỷ suất này của năm 2013 giảm 0,001 lần so với năm 2012, t-ơng ứng mức giảm 22% so với năm 2012. Năm 2014 tỷ lệ này không thay đổi nguyên nhân là do LNST có tăng nh- ng mức tăng VLĐ còn lớn hơn. LNST tăng 45.019.813 đ trong khi VLĐ tăng 5.831.106.750đ. VLĐ tăng cao là do l-ợng hàng tồn kho trong Công ty vẫn chiếm cơ cấu lớn trong tài sản l- u động.

Xét số vòng quay vốn l- u động trong 3 năm ta thấy: năm 2014 số vốn l- u động quay đ-ợc 0,719 vòng. Năm 2013 VLĐ quay đ-ợc 0,359 vòng. Năm 2012 VLĐ quay đ-ợc 0,645 vòng. Số vòng quay vốn l- u động của năm 2014 tăng 0,36 vòng so với năm 2013. Tỷ lệ này của năm 2013 là giảm 0,286 vòng, t-ơng ứng mức giảm 44%. Dù tỷ lệ này đã đ-ợc cải thiện nh- ng số vòng quay vốn l- u động ở mức thấp khiến Công ty gặp khó khăn trong việc thu hồi vốn. Nguyên nhân là số vốn l- u động mà Công ty bỏ ra lớn hơn nhiều so với doanh thu.

Số ngày của một vòng quay vốn l- u động đã giảm nh- ng vẫn ở mức cao. Năm 2014, vốn l- u động quay đ-ợc 500,965 ngày, giảm 501 ngày, t-ơng ứng mức giảm 50% so với năm 2013. Số ngày quay đã giảm nh- ng vẫn ở mức cao. Nguyên nhân là do số vòng quay nhỏ khiến mỗi vòng quay chiếm thời gian dài. Đồng thời Công ty Nam Kinh là công ty xây dựng nên một công trình có thể xây trong một thời gian khá dài khiến số ngày của vòng quay vốn l- u động luôn lớn.

#### 2.2.2.2. *Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí.*

Tổng chi phí của Công ty Cổ phần Nam Kinh gồm có giá vốn hàng bán, và chi phí quản lý doanh nghiệp. Để có thể đánh giá đ-ợc hiệu quả sử dụng chi phí trong Công ty ta cần phải xét đến tổng các loại chi phí này.

Ta có bảng phân tích sau:



**Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí**

*Nguồn: Báo Cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T-ong đối %	Tuyệt đối	T-ong đối %
1	Doanh thu thuần	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	131,52%	(5.458.825.763)	-29,01%
2	Lợi nhuận sau thuế	181.194.385	136.175.202	137.365.014	45.019.183	33,06%	(1.189.812)	-0,87%
3	Giá vốn hàng bán	28.669.456.879	12.444.676.357	18.015.456.000	16.224.780.522	130,38%	(5.570.779.643)	-30,92%
4	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.028.563.203	715.973.777	525.171.701	1.312.589.426	183,33%	190.802.076	36,33%
5	Tổng chi phí	30.698.020.082	13.160.650.134	18.540.627.701	17.537.369.948	133%	-5.379.977.567	-29%
6	Hiệu quả sử dụng chi phí (1/5)	1,007	1,015	1,015	-0,008	-1%	0,000	0%
7	Tỷ suất lợi nhuận chi phí (2/5)	0,006	0,010	0,007	(0,001)	-10%	(0,001)	-13%

Qua bảng chỉ tiêu hiệu quả chi phí ta thấy tổng chi phí năm 2014 tăng 17.537.369.948 đồng t-ong ứng mức tăng 33% so với năm 2013. Chi phí tăng là do chi phí quản lý doanh nghiệp và giá vốn hàng bán tăng. Cụ thể chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 1.312.589.426 đ, t-ong ứng mức tăng 83,33 %. Giá vốn hàng bán tăng 16.224.780.522 đ t-ong ứng mức tăng 30,38%.

Tổng chi phí của năm 2013 giảm 5.379.977.567 đ so với năm 2012 t-ong ứng mức giảm 29%. Trong đó chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 190.802.076 đ t-ong ứng mức tăng 36,33%. Giá vốn hàng bán cũng giảm 5.570.779.643 đ t-ong ứng mức giảm t-ong đối là 30,93% so với năm 2012. Ta thấy tổng chi phí trong năm 2014 đã tăng.

Nguyên nhân là do Công ty cổ phần Nam Kinh nhận thầu nhiều công trình đồng thời thị trường bất động sản trên địa phương phục hồi nên giá vốn hàng bán tăng nhiều so với những năm trước. Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng cao là do Công ty có một bộ máy quản lý công kênh, đồng thời chi phí cho việc tiếp khách cũng như liên hoan, hội họp, chi phí điện thoại cũng tăng trong quá trình quản lý. Công ty Cổ phần Nam Kinh cũng cần có những biện pháp giảm thiểu chi phí để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Hiệu suất sử dụng chi phí cho biết năm 2014, cứ 1 đồng doanh nghiệp bỏ ra thu được 1,007 đồng doanh thu, năm 2013 là 1,015 đồng, năm 2012 là 1,015 đồng. Hiệu suất sử dụng chi phí của năm giảm 0,008 lần t-ong ứng mức giảm 1% so với năm 2013. Trong đó ở năm 2013 tỷ lệ này đã không thay đổi so với năm 2012. Ta thấy khả năng sử dụng chi phí của doanh nghiệp trong năm 2014 đã kém hơn những năm còn lại. Hiệu suất sử dụng chi phí giảm là tổng chi phí tăng cao do Công ty chưa áp dụng tốt các biện pháp làm giảm chi phí.

Xét tỷ suất lợi nhuận chi phí ta thấy năm 2014, cứ 1 đồng doanh nghiệp bỏ ra thu được 0,006 đồng lợi nhuận. T-ong tự năm 2013 doanh nghiệp thu được 0,010 đ lợi nhuận, năm 2012 doanh nghiệp thu được 0,007 đ lợi nhuận. Tỷ suất này của năm 2014 giảm 0,001 lần, t-ong ứng mức giảm 10% so với năm 2013. Tỷ suất này năm 2013 giảm 0,001 lần t-ong ứng mức giảm 13%. Tỷ suất này tăng là do lợi nhuận tăng. Chính vì chi phí của doanh nghiệp lớn khiến hiệu suất này giảm.

**Nhận xét:** Tốc độ tăng của chi phí lớn hơn so với tốc độ tăng của doanh thu. Trong năm 2014 tổng chi phí của Công ty Cổ phần Nam Kinh đã tăng 133% trong đó doanh thu tăng 131,52%. Trong tổng chi phí thì chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao nhất với mức tăng 183,33%. Đây quả là một điều đáng lo ngại với Công ty, chi phí tăng là do Công ty có một bộ máy quản lý công kênh, thiếu hiệu quả, nhiều tr-ởng phòng còn quản lý ch- a tốt dẫn đến hao phí vốn. Đồng thời trong quá trình thi công, Công ty còn gặp nhiều khó khăn trong việc giải tỏa, giải phóng mặt bằng và chi phí điện n- ớc, điện thoại trong quá trình quản lý còn tăng do ng- ời quản lý và nhân viên ch- a có ý thức tiết kiệm.

### 2.2.2.3. Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.

Vì Công ty Cổ phần Nam Kinh là Công ty xây dựng nên số l- ợng công – nhân viên là nam chiếm đa số, nữ chỉ có ba ng- ời ở phòng Kế toán do công việc ở đây t- ơng đối nhẹ nhàng, cần sự chu đáo, tỉ mỉ.

Bộ máy quản lý của Công ty bao gồm một Giám đốc và hai phó Giám đốc Kỹ thuật và Phó Giám đốc kinh doanh cùng với các tr- ởng phòng của các phòng ban trong Công ty. Đây đều là các nhà quản lý có trình độ đại học trở lên ( Giám đốc, hai phó Giám đốc và tr- ởng phòng Thiết kế – Xây dựng có trình độ thạc sĩ)

Qua số liệu bảng trên ta thấy số nhân viên có trình độ đại học của Công ty gồm 38 ng- ời, chiếm tỷ trọng 55,38%, còn lại là các lao động phổ thông và đã qua đào tạo nghề. Số lao động trực tiếp gồm các kĩ s- , lái xe, bảo vệ, công nhân đều là nam giới có độ tuổi trong độ tuổi lao động, từ 25 – 50 tuổi. Số lao động trực tiếp này chiếm 59 ng- ời, trên 90% lực l- ợng lao động trong Công ty. Đây cũng là điều dễ hiểu vì đây là Công ty xây dựng nên đòi hỏi các cán bộ, công nhân viên phải th- ờng xuyên theo sát công trình để đảm bảo tiến độ của Công trình.

Các cán bộ – công nhân viên khi tham gia xây dựng trên Công trình đều phải thực hiện một cách nghiêm túc các nội quy mà công ty đề ra nh- : tuân thủ các biện pháp an toàn lao động (đội mũ, mặc đồ bảo hộ đúng quy cách), làm việc đúng giờ giấc, phải luôn cố gắng hết sức, sử dụng nguyên – vật liệu một cách hiệu quả tiết kiệm, luôn phải có ý thức bảo vệ tài sản của Công ty. Các nhân viên

ở phòng đầu t- xây dựng phải làm ăn giấy tờ một cách chuẩn xác, đảm bảo nguồn vật t- của Công ty là nguồn vật t- đảm bảo chất l- ợng.

Tổng số lao động Công ty trong năm 2014 là 67 ng- ời. Năm 2013 là 63 ng- ời. Năm 2012 là 60 ng- ời.

Ta có bảng phân tích sau:

**Bảng phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động***Nguồn: Báo Cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T-ong đổi %	Tuyệt đối	T-ong đổi %
1	Doanh thu thuần	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	131,52%	(5.458.825.763)	-29,01%
2	Lợi nhuận sau thuế	181.194.385	136.175.202	137.365.014	45.019.183	33,06%	(1.189.812)	-0,87%
3	Tổng số lao động	67	63	60	4	6%	3	5%
4	Mức sinh lời một lao động (2/3)	2.704.394	2.161.511	2.289.417	542.883	25%	(127.906)	-6%

Qua bảng phân tích ta thấy số l-ợng lao động năm 2014 tăng 4 ng-ời t-ong ứng mức tăng 6% so với năm 2013. Năm 2013 số l-ợng lao động tăng 3 ng-ời t-ong ứng mức tăng 5% so với năm 2012.

Sức sinh lời của một lao động năm 2014 tăng 542.883đ/ng-ời, t-ong ứng mức tăng 25% so với năm 2013. Sức sinh lời lao động của năm 2013 giảm 127.906 đ/ng-ời t-ong ứng mức giảm 6%. Chỉ tiêu này tăng là do lợi nhuận tăng trong khi đó số l-ợng lao động tăng đáng kể.

Ta thấy doanh nghiệp đã có công tác quản lý lao động để làm tăng lợi nhuận. Doanh nghiệp cần có những biện pháp làm tăng sức sinh lời lao động.

#### *2.2.2.4. Chỉ tiêu hiệu quả tài chính cơ bản.*

\*Ta có bảng chỉ tiêu khả năng thanh toán

**Bảng chỉ tiêu khả năng thanh toán***Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T-ong đối %	Tuyệt đối	T-ong đối %
1	Tổng tài sản	49.048.769.135	42.072.605.638	37.226.107.625	6.976.163.497	17%	4.846.498.013	13%
2	Tài sản l- u động	46.302.065.855	39.692.354.472	34.639.852.355	6.609.711.383	17%	5.052.502.117	15%
3	Hàng tồn kho	45.941.170.085	39.210.991.872	32.778.360.842	6.730.178.213	17%	6.432.631.030	20%
4	Tiền và các khoản t-ong đ-ong tiền	350.881.201	474.213.973	1.786.292.422	(123.332.772)	-26%	(1.312.078.449)	-73%
5	Tổng nợ phải trả	44.361.814.142	37.560.580.986	32.850.258.175	6.801.233.156	18%	4.710.322.811	14%
6	Tổng nợ ngắn hạn	44.361.814.142	37.560.580.986	32.850.258.175	6.801.233.156	18%	4.710.322.811	14%
7	Hệ số thanh toán tổng quát (1/5)	1,106	1,120	1,133	(0,014)	-1%	(0,013)	-1%
8	Hệ số thanh toán hiện thời (2/6)	1,044	1,057	1,054	(0,013)	-1%	0,002	0%
9	Hệ số thanh toán nhanh (2-3)/6)	0,008	0,013	0,057	(0,005)	-37%	(0,044)	-77%
10	Hệ số thanh toán tức thời (4/6)	0,008	0,013	0,054	(0,005)	-37%	(0,042)	-77%

Xét hệ số thanh toán tổng quát trong 3 năm qua ta thấy năm 2014 hệ số này là 1,106 lần chứng tỏ 1 đồng vốn công ty đi vay có 1,106 đồng tài sản đảm bảo. Năm 2013 Công ty có 1,12 đồng tài sản đảm bảo. Năm 2012 Công ty có 1,133 đồng tài sản đảm bảo. Hệ số này trong năm 2014 giảm 0,014 đồng tương ứng mức giảm 1% so với năm 2013. Hệ số này giảm trong năm 2014 là do nợ phải trả tăng 6.801.233.156 đồng trong khi tổng tài sản chỉ tăng 6.976.163.497 đồng. Qua đây Công ty cần phải sử dụng tốt hơn nữa đồng vốn đi vay. Hệ số thanh toán tổng quát lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng thanh toán của Công ty là tốt nhưng lại đang có chiều hướng giảm. Công ty cần cải thiện khả năng thanh toán. Nguyên nhân là do nợ phải trả của Công ty quá cao. Tổng nợ phải trả có tốc độ tăng cao (năm 2014 số nợ này tăng 6.801.233.156 đ, trong đó tổng tài sản tăng 6.976.163.497 đ.). Qua bảng phân tích ta thấy tổng nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản. Đây quả là điều khó khăn cho Công ty vì hầu như đều là vốn đi vay.

Hệ số thanh toán hiện thời trong năm 2014 1 đồng NNH có 1,044 đồng TSLĐ đảm bảo. Năm 2013, 1 đ NNH có 1,057 đ TSLĐ đảm bảo. Năm 2012 có 1,054 đ TSLĐ đảm bảo. Tỷ lệ này trong năm 2014 giảm 0,013 đ tương ứng mức giảm 1% so với năm 2013. Nguyên nhân là do NNH trong năm 2014 tăng 6.801.233.156đ tương ứng mức tăng 18% trong khi TSLĐ tăng 6.609.711.383 đ tương ứng mức tăng 17%. Hệ số này khá cao chứng tỏ khả năng thanh toán nợ đến hạn khá tốt.

Hệ số thanh toán nhanh phản ánh năng lực thanh toán của Công ty mà không dựa vào việc buôn bán vật tư, hàng hóa của Công ty. Hệ số này năm 2014 là 0,008 lần, năm 2013 là 0,013 lần, năm 2012 là 0,057 lần. Hệ số này trong năm 2014 giảm 0,005 lần so với năm 2013. Năm 2013 hệ số này giảm 0,044 lần so với năm 2012. Điều này cho thấy doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ. Nguyên nhân là do lượng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng quá cao trong cơ cấu TSLĐ, trong khi NNH lại luôn ở mức cao. Lượng hàng tồn kho của Công ty là những nguyên vật liệu xây dựng đang trong giai đoạn thi công và các công trình chưa xây xong.



Hệ số tức thời năm 2014 là 0,008 lần, năm 2013 là 0,013 lần, năm 2012 là 0,054 lần. Qua ba năm gần đây hệ số này đều giảm dần. Điều đó cho thấy doanh nghiệp còn kém trong việc thanh toán nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản t-ong đ-ong tiền. Hệ số này trong năm 2014 giảm 0,005 lần so với năm 2013. Tỷ lệ này trong năm 2013 giảm 0,042 lần so với năm 2012. Nguyên nhân là do l-ợng tiền của Công ty ba năm qua đều giảm trong khi NNH lại tăng. L-ợng tiền trong năm 2014 giảm 123.332.772 đồng (giảm 26%) so với năm 2013, trong khi đó NNH lại tăng 6.801.233.156 đ (tăng 18%). L-ợng tiền giảm là do số nợ phải trả của Công ty quá cao. Hàng năm Công ty đều phải dùng một l-ợng lớn tiền để đi trả nợ.

\*Ta có bảng hệ số cơ cấu nguồn vốn và tài sản

**Bảng hệ số cơ cấu nguồn vốn và tài sản***Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T- ong đổi %	Tuyệt đối	T- ong đổi %
1	Tổng nguồn vốn	49.048.769.135	42.072.605.638	37.226.107.625	6.976.163.497	17%	4.846.498.013	13%
2	Nợ phải trả	44.361.814.142	37.560.580.986	32.850.258.175	6.801.233.156	18%	4.710.322.811	14%
3	Vốn chủ sở hữu	4.686.954.993	4.512.024.652	4.375.849.450	174.930.341	4%	136.175.202	3%
4	Tài sản ngắn hạn	46.302.065.855	39.692.354.472	34.639.852.355	6.609.711.383	17%	5.052.502.117	15%
5	Tài sản dài hạn	2.746.703.280	2.380.251.166	2.586.255.270	366.452.114	15%	-206.004.104	-8%
6	Tổng tài sản	49.048.769.135	42.072.605.638	37.226.107.625	6.976.163.497	17%	4.846.498.013	13%
7	Hệ số nợ (2/1)	0,904	0,893	0,882	0,012	1%	0,010	1%
8	Hệ số VCSH (3/1)	0,096	0,107	0,118	(0,012)	-11%	(0,010)	-9%
9	Tỷ suất đầu t- TSNH (4/6)	0,944	0,943	0,931	0,001	0%	0,013	1%
10	Tỷ suất đầu t- TSDH (5/6)	0,056	0,057	0,069	(0,001)	-1%	(0,013)	-19%

Ta thấy trong năm 2014 hệ số nợ tăng 0,012 lần so với năm 2013. Hệ số này tăng vì cơ cấu nợ phải trả chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng nguồn vốn. Năm 2014 nợ phải trả tăng 6.801.233.156 đồng, nguồn vốn tăng 6.976.163.497 đồng so với năm 2013. Trong năm 2013 hệ số này tăng 0,010 lần so với năm 2013. Hệ số này qua 3 năm đều tiến sát đến 1 chứng tỏ doanh nghiệp có số nợ lớn hơn vốn tự có, dễ dẫn đến tình trạng khó khăn, bị động khi chủ nợ đòi thanh toán. Nguyên nhân số nợ phải trả tăng cao là do nhiều công trình đang trong giai đoạn thi công, nhiều hạng mục khó mất nhiều thời gian gia công ch- a kịp bàn giao cho nhà thầu.

Hệ số vốn chủ sở hữu trong ba năm đều có xu hướng giảm dần. Năm 2014, cứ 1 đồng vốn đi vay Công ty có 0,096 đồng VCSH. Năm 2013 cứ 1 đ vốn đi vay Công ty có 0,107 đ VCSH. Năm 2012 Công ty có 0,118 đ VCSH. Tỷ số này trong năm 2014 giảm 0,012 lần so với năm 2013. Tỷ số này trong năm 2013 giảm 0,01 lần (9%). Nguyên nhân là tỷ trọng vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn. Điều này cho thấy Công ty đang thiếu tính tự chủ về đồng vốn, nguồn vốn Công ty chủ yếu dựa vào vốn đi vay.

Trong hệ số cơ cấu tài sản năm 2014 1 đ vốn bỏ ra có 0,056 đ đầu t- vào TSDH. Năm 2013 có 0,057 đồng. Năm 2012 có 0,069 đồng. Tỷ suất này năm 2014 giảm 0,001 lần t- ong ứng mức giảm 1% so với năm 2013. Tỷ suất này năm 2013 giảm 0,013 lần, t- ong ứng mức giảm 19%. Tỷ suất TSDH/Tổng TS trong năm 2014 đã giảm đi vì cơ cấu TSDH tăng nh- ng tốc độ tăng không nhanh bằng tốc độ tăng của tổng tài sản. Tổng tài sản năm 2014 tăng 6.976.163.497 đ, t- ong ứng mức tăng 17%. Trong khi đó TSDH chỉ tăng 366.452.114 đ t- ong ứng mức tăng 15%. Tỷ trọng cơ cấu TSDH cũng chiếm tỷ trọng khá nhỏ trong cơ cấu tổng tài sản. Doanh nghiệp cần cố gắng tăng tỷ trọng loại tài sản này.

Hệ số TSNH/Tổng tài sản năm 2014 tăng 0,001 lần so với năm 2013. TSNH/Tổng tài sản năm 013 tăng 0,013 lần so với năm 2012. Tỷ số này luôn tăng là do TSNH trong những năm gần đây luôn tăng cao và TSNH luôn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng tài sản của Công ty. TSNH tăng là do l- ợng hàng tồn kho tăng cao. Trong thời gian tới Công ty Cổ phần Nam Kinh cần có

những biện pháp giảm thiểu hàng tồn kho và tăng chỉ tiêu tiền và các khoản  
t-ong đ-ong tiền.

\*Tỷ số phản ánh hiệu suất hoạt động

Ta có bảng phân tích hiệu suất hoạt động

**Bảng phân tích hiệu suất hoạt động***Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T-ong đổi %	Tuyệt đối	T-ong đổi %
1	Doanh thu thuần	30.921.790.905	13.355.825.199	18.814.650.962	17.565.965.706	132%	(5.458.825.763)	-29%
2	Giá vốn hàng bán	28.669.456.879	12.444.676.357	18.015.456.000	16.224.780.522	130,38%	(5.570.779.643)	-30,92%
3	Hàng tồn kho bình quân	42.576.080.979	35.994.676.357	27.172.734.841	6.581.404.622	18%	8.821.941.516	32%
4	Vốn kinh doanh bình quân	45.560.687.387	39.649.356.632	31.888.899.158	5.911.330.755	15%	7.760.457.474	24%
5	Khoản phải thu bình quân	3.574.314	25.670.301	52.441.974	(22.095.987)	-86%	(26.771.674)	-51%
6	Vòng quay khoản phải thu (1/5)	8.651,113	520,283	358,771	8.131	1563%	162	45%
7	Kì thu tiền bình quân (5*360)/1)	0,042	0,692	1,003	(0,650)	-94%	(0,311)	-31%
8	Vòng quay hàng tồn kho (3/4)	0,673	0,346	0,663	0,328	95%	(0,317)	-48%

Năm 2014 số vòng quay hàng tồn kho là 0,673 vòng/năm. Năm 2013 số vòng quay là 0,346 vòng /năm. Năm 2012 số vòng quay là 0,663 vòng/năm. Tỷ số này cho thấy trong năm 2014 hàng tồn kho của Công ty quay đ-ợc 0,673 vòng. Năm 2013 hàng tồn kho của Công ty quay đ-ợc 0,346 vòng. Năm 2012 hàng tồn kho Công ty quay đ-ợc 0,663 vòng. Tỷ số này tăng 0,328 vòng, t-ơng ứng mức tăng 95% của năm 2014 so với năm 2013. Tỷ số này giảm 0,317 vòng tức là giảm 48% trong năm 2013 so với năm 2012. Số vòng quay thấp chứng tỏ l-ợng hàng tồn kho trong Công ty lớn. L-ợng hàng tồn kho ở đây là nguyên vật liệu, các công trình xây dựng dang dở... Số vòng quay nhỏ khiến chu kì kinh doanh kéo dài hơn, thời gian tồn kho lớn bằng chứng là việc l-ợng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu TSNH. Điều này cho thấy công ty kinh doanh ch- a hiệu quả.

Vòng quay khoản phải thu của Công ty ba năm qua là khá lớn. Năm 2014 vòng quay khoản phải thu là 8651 vòng, năm 2013 là 520 vòng, năm 2012 là 358 vòng. Số vòng quay khoản phải thu tăng dần. Vòng quay của các năm lớn nguyên nhân là do doanh nghiệp không phải đầu t- nhiều tiền vào các khoản phải thu. Đây cũng là điều dễ hiểu vì phần lớn nguồn vốn của Công ty là tiền đi vay. Do đó vòng quay lớn ch- a chắc đã tốt.

Kì thu tiền bình quân trong ba năm qua đều giảm. Năm 2014, kì thu tiền của Công ty là 0,042 ngày. Năm 2013, Công ty có 0,692 ngày và năm 2012 là 1,003 ngày. Kì thu tiền của năm 2014 đã giảm 0,65 ngày, t-ơng đ-ơng 94% so với năm 2013. Kì thu tiền của năm 2013 đã giảm 0,311 ngày, t-ơng ứng mức giảm 31%. Nguyên nhân kì thu tiền của Công ty thấp là do khoản phải thu bình quân thấp. Khoản phải thu bình quân của năm 2014 đã giảm 86% so với năm 2013.

\*Tỷ số sinh lời

Ta có bảng phân tích về chỉ tiêu hệ số sinh lời

**Bảng phân tích về chỉ tiêu hệ số sinh lời***Nguồn: Bảng cân đối kế toán của Công ty Cổ phần Nam Kinh*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2013	Năm 2012	Chênh lệch 2014/2013		Chênh lệch 2013/2012	
					Tuyệt đối	T-ong đối %	Tuyệt đối	T-ong đối %
1	Vốn kinh doanh bình quân	45.560.687.387	39.649.356.632	31.888.899.158	5.911.330.755	15%	7.760.457.474	24%
2	Lợi nhuận tr-ớc thuế	226.492.981	181.566.936	179.440.415	44.926.045	24,74%	2.126.521	1,19%
3	EBIT	226.492.981	181.566.936	78.429.432	44.926.045	24,74%	103.137.504	131,50%
3	Lợi nhuận sau thuế	181.194.385	136.175.202	137.365.014	45.019.183	33,06%	(1.189.812)	-0,87%
4	Vốn chủ sở hữu bình quân	4.599.489.823	4.443.937.051	4.352.555.463	155.552.772	3,50%	91.381.589	2,10%
5	Tỷ suất LNTT/VKD bình quân (2/1)	0,005	0,005	0,006	0,000	0,00%	(0,001)	-16,66%
6	Tỷ suất ROA (3/1)	0,004	0,003	0,004	0,001	33,33%	(0,001)	-25,00%
7	Tỷ suất ROE (3/4)	0,039	0,031	0,032	0,009	29,03%	(0,001)	-3,12%
8	Tỷ suất ROA <sub>E</sub> (3/1)	0,005	0,005	0,002	0	0%	0,003	150%

Tỷ suất LNNT/VKD bình quân ở năm 2014 cho thấy 1 đồng vốn kinh doanh Công ty bỏ ra thu được 0,005 đồng LNNT. Công ty cũng thu được 0,005 đồng LNNT trong năm 2013. Năm 2012 Công ty thu được 0,006 đồng LNNT. Tỷ suất này không thay đổi trong năm 2014 so với năm 2013. Tỷ suất này trong năm 2013 giảm 0,001 đồng, tương ứng mức giảm 16,66%. Nguyên nhân là do chi phí tăng cao nên LNNT của Công ty có tăng nhưng không đáng kể.

Tỷ suất ROA cho biết năm 2014 cứ 1 đồng VKD bỏ ra Công ty thu được 0,004 đồng LNNT. Năm 2013 Công ty thu được 0,003 đồng LNNT. Năm 2012 Công ty thu được 0,004 đồng LNNT. Nguyên nhân là do trong năm 2014 Công ty nhận được nhiều công trình hơn nên tỷ suất này có tăng hơn so với năm 2013. Tuy nhiên do chi phí tăng cao nên tỷ suất này còn thấp.

Năm 2014, qua tỷ suất ROE ta thấy với 1 đồng VCSH bỏ ra Công ty thu được 0,039 đồng LNNT. Năm 2013 Công ty thu được 0,031 đồng LNNT. Năm 2012 Công ty thu được 0,032 đồng LNNT. Tỷ suất này trong năm 2014 tăng 0,009 lần (29,03%) so với năm 2013. Trong đó tỷ suất này trong năm 2013 lại giảm 0,001 lần tương ứng mức giảm 3,12% so với năm 2012. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của LNNT lớn hơn tốc độ tăng của VCSH bình quân. Đây là điều dễ hiểu bởi vì nguồn vốn của Công ty Nam Kinh hầu như là vốn đi vay, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng rất nhỏ, chỉ khoảng 10% tổng nguồn vốn. Năm 2014, tốc độ tăng của LNNT là 45.019.183 đồng, mức tăng 33,06% trong khi mức tăng VCSH bình quân chỉ là 3,5%.

Tỷ suất ROA<sub>E</sub> của năm 2014 của Công ty là 0,005. Điều này cho thấy cứ 1 đồng vốn kinh doanh bỏ ra Công ty thu được 0,005 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Năm 2013 Công ty cũng thu được 0,005 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Năm 2012 Công ty thu được 0,002 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Tỷ suất này tăng một phần là do Công ty đã tìm được nguồn vốn vay với lãi suất thấp, đó chính là các cổ đông của Công ty đầu tiên vào Công ty nhưng chưa lấy lãi về mà dùng số tiền đó để tiếp tục đầu tư. Tuy nhiên nguồn vốn vay chủ yếu của Công ty vẫn là ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, với mức lãi suất hàng năm là 7%. Ta thấy tỷ suất ROA<sub>E</sub> trong năm 2014 đã tăng nhưng vẫn ở mức thấp hơn rất nhiều so với lãi suất ngân hàng. Điều này cho thấy Công



ty Cổ phần Nam Kinh đang sử dụng khá nhiều vốn vay, đồng nghĩa với việc rủi ro tài chính của Công ty là khá lớn nếu không thanh toán số lãi ngân hàng đến hạn trả.

### **\*Đánh giá và nhận xét**

Trong những năm qua Công ty đã gặp những khó khăn. Nhưng bộ phận lãnh đạo và các cán bộ công nhân viên trong Công ty đã nỗ lực phấn đấu để có những bước tiến đáng kể:

-Doanh nghiệp đã sử dụng nguồn vốn kinh doanh tốt hơn. Trong năm 2014 hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh đã tăng nhiều hơn so với những năm trước. Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh cũng tăng do lợi nhuận đã tăng.

-Công ty đã sử dụng nguồn vốn cố định tốt hơn. Hiệu suất sử dụng vốn cố định và tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định đã đều tăng do trong khi lượng vốn cố định bình quân lại giảm xuống.

### **\*Khó khăn:**

- Tỷ suất LN/DT giảm do chi phí tăng cao, trong đó chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao nhất. Tỷ suất LN/CP và hiệu quả sử dụng chi phí giảm cũng là do chi phí tăng cao.

- Hệ số nợ của Công ty tăng cao, hệ số vốn chủ sở hữu của Công ty nhỏ chứng tỏ Công ty có số nợ lớn hơn vốn tự có. Trong đó nợ phải trả chiếm tỷ trọng rất lớn. Công ty dễ dẫn đến tình trạng khó khăn khi chủ nợ đòi, đồng thời Công ty không giữ được tính tự chủ về tài chính.

- Tỷ suất TSNH/tổng tài sản tăng lên, tỷ suất TSDH/tổng tài sản giảm xuống chứng tỏ Công ty chưa có hướng đi dài hơi trong kinh doanh.

- Hệ số thanh toán của Công ty đang giảm dần và không cao, dẫn đến việc Công ty gặp khó khăn trong công tác thanh toán nợ đến hạn. Ngoài ra lượng hàng tồn kho cao kéo theo khả năng thanh toán nhanh giảm.

- Vòng quay hàng tồn kho ở Công ty giảm dần khiến lượng hàng tồn kho của Công ty luôn ở mức cao.

### **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN NAM KINH**

#### **3.1: Mục tiêu, nhiệm vụ của Công ty Cổ phần Nam Kinh trong năm 2015-2020**

##### **3.1.1: Định hướng phát triển của Công ty đến năm 2020**

Định hướng của Công ty Cổ phần Nam Kinh trong những năm tới là:

- Nhận được nhiều công trình xây dựng trọng điểm hơn nữa. Công ty cũng chủ trương chấp hành nghiêm túc các quy định của Nhà nước về công tác đấu thầu. Các công trình mà Công ty đấu thầu phải là những Công trình phù hợp với khả năng của Công ty để không bị chậm tiến độ, ảnh hưởng tới uy tín của Công ty. Công ty cũng luôn đề cao sự chính xác, minh bạch trong quá trình thi công.

- Đảm bảo an toàn lao động cho công nhân thi công, tôn trọng hợp đồng lao động với người lao động, luôn tạo điều kiện tốt nhất để họ hoàn thành công việc. Công ty cũng duy trì chính sách thưởng Tết và quý, hỗ trợ cho công nhân tiền tàu xe về ăn Tết.

- Phát triển mạng lưới Marketing rộng khắp thành phố để tiện cho việc nhận thầu.

- Chăm sóc khách hàng tốt hơn

- Tuân thủ đúng những điều luật về doanh nghiệp mà Nhà nước đề ra.

- Công ty đã liên hệ với các trường đại học lớn đào tạo ngành xây dựng để thuê những kỹ sư giỏi.

- Tìm những nguồn nguyên vật liệu chất lượng. Lãnh đạo của Công ty Cổ phần Nam Kinh cũng chủ trương không dựa vào một nhà cung cấp nào cả để tránh bị ép giá trong mỗi lần nhập nguyên vật liệu.

- Bộ phận quản lý và lãnh đạo luôn tìm cách đổi mới dây chuyền công nghệ, thu mua các loại máy móc hiện đại để phục vụ tốt hơn cho quá trình xây dựng.

- Công ty luôn cố gắng cải thiện tài chính của Công ty.

- Tạo sự riêng biệt, độc đáo hơn cho sản phẩm xây dựng của mình để vượt qua các đối thủ cạnh tranh khác, giành lấy thị trường.

- Thu hút vốn cổ đông của Công ty.

### 3.1.2: Mục tiêu của Công ty

Mỗi Công ty đều có chung mục tiêu là tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu chi phí. Công ty Cổ phần Nam Kinh cũng có mục tiêu giống như vậy. Lợi nhuận của Công ty năm 2014 đã tăng so với các năm trước nhưng vẫn ở mức thấp là do chi phí của Công ty vẫn còn ở mức cao. Không chỉ có vậy số nợ phải trả của Công ty vẫn còn tăng và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng tài sản. Tính thanh khoản của Công ty vẫn còn ở mức thấp.

Trong những năm tới Công ty cần tăng lợi nhuận, giảm số nợ và tăng tính thanh khoản để củng cố uy tín của Công ty với các chủ đầu tư. Đồng thời để Công ty tránh lâm vào tình trạng suy thoái.

### 3.1.3: Hoạt động của Công ty

Để đạt được những mục tiêu đã đề ra, ban lãnh đạo và các cán bộ – công nhân viên của Công ty Cổ phần Nam Kinh cần nỗ lực cố gắng để đạt được những mục tiêu đề ra ở trên.

- Để nhận được các Công trình trọng điểm thì ban lãnh đạo Công ty cần phải có mối quan hệ tốt với các chủ đầu tư xây dựng. Đồng thời phải làm cho các chủ đầu tư thấy tin tưởng vào khả năng của Công ty mình. Các yếu tố khiến chủ đầu tư có thể tin tưởng được đó là: thời gian thi công, cam kết công trình xây dựng với các chủ đầu tư, bản vẽ thiết kế,....

- Luôn nhắc nhở công nhân nâng cao sự an toàn cho chính họ bằng cách mua trang phục bảo hộ lao động, mũ xây dựng....

- Luôn có những kênh quảng cáo qua báo đài, truyền thông. Công ty cần phải thành lập một phòng Marketing để tìm kiếm các Công trình thi công cho Công ty.

- Thành lập một phòng chăm sóc khách hàng để có một sự liên hệ chặt chẽ với khách hàng, đồng thời để tạo niềm tin và giữ ấn tượng với họ.

- Luôn đóng các loại thuế với Nhà nước đúng hạn, sổ sách Công ty cần làm ăn một cách minh bạch.

- Thường xuyên tuyển dụng thêm nhiều nhân viên mới, đồng thời tạo điều kiện để nhân viên đi học tập, bồi dưỡng, nâng cao tay nghề.

- Duy trì mối quan hệ tốt đẹp với những nhà cung ứng vật liệu, đồng thời tìm thêm nhiều nguồn cung vật liệu mới.

- Đầu t- vào dây chuyền công nghệ, máy móc hiện đại để phục vụ nhu cầu xây dựng của Công ty

- Công ty cũng có kế hoạch giảm số nợ phải trả, giảm l- ượng hàng tồn kho, tăng cơ cấu tài sản dài hạn....

- Chú ý hơn về mẫu mã, độ bền vững của Công trình.

- Tạo sự tin t- ờng cho các cổ đông để họ tiếp tục đầu t- vào Công ty, đồng thời cố gắng bảo vệ đồng vốn mà các cổ đông đã đầu t- vào Công ty.

### **3.2: Giải pháp nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty Cổ phần Nam Kinh.**

#### *3.2.1. Giải pháp giảm chi phí*

##### *3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp*

Chi phí là một phần trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Chi phí chủ yếu của Công ty Cổ phần Nam Kinh đó là chi phí quản lý doanh nghiệp. Chính vì chi phí trong Công ty đã tăng rất nhanh nên đã ảnh h- ưởng tới hiệu suất sử dụng chi phí giảm. Trong năm 2014, chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty Cổ phần Nam Kinh đã tăng 183,33% dẫn đến ROA, ROA<sub>E</sub> thấp. Điều này cho thấy bộ máy quản lý của Công ty đang có sự công kênh, thiếu hiệu quả.

##### *3.2.1.2: Mục tiêu của biện pháp.*

Khi chi phí thấp, khiến cho giá thành mỗi Công trình thấp dẫn đến doanh thu của Công ty tăng lên. Khi doanh thu tăng, chi phí giảm thì lợi nhuận và sẽ làm cho các tỷ suất nh- ROA, ROE, ROS cũng tăng.

##### *3.2.1.3. Nội dung của biện pháp*

Các chi phí nh- điện thoại, điện n- ớc Công ty cần phải khuyến cáo ng- ời lao động sử dụng một cách tiết kiệm, tránh gây lãng phí. Công ty cũng hỗ trợ các phòng ban một mức điện thoại nhất định, ví dụ nh- mỗi ng- ời chỉ đ- ợc Công ty hỗ trợ 150.000 đồng cho việc gọi điện, nếu v- ợt quá số tiền trên, các cán bộ, công nhân viên phải tự hịu trách nhiệm chi trả... Các nhà quản lý cũng nh- nhân viên đều phải sử dụng hợp lí điện n- ớc: tắt các thiết bị điện khi không sử dụng...

Các khoản chi phí nh- liên hoan, chiêu đãi khách cần có hóa đơn rõ ràng. Bên cạnh đó Công ty cũng cần phải đ- a ra mức giá hợp lý cho mỗi lần nh- vậy, để tránh tình trạng bội chi.

Trong quá trình sản xuất, Công ty cũng cần tiết kiệm nhiên và bảo vệ, giữ gìn máy móc. Công ty cũng cần cử ng- ời th- ờng xuyên ghi chép tình hình của các dây chuyền công nghệ, máy móc để có thể bảo trì kịp thời, tránh hỏng hóc.

Trong những phòng ban của Công ty, Giám đốc cũng nên loại bỏ những ng- ời tr- ờng phòng kém, thiếu năng lực quản lý để tiết kiệm tiền l- ơng cũng nh- tránh những h- ớng đi sai đ- ờng.

#### 3.2.1.4. Kết quả dự kiến đạt đ- ợc

Dự kiến sau khi thực hiện các biện pháp làm giảm chi phí, chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty có thể giảm đ- ợc 20%. Khi chi phí quản lý doanh nghiệp giảm 20% thì tổng chi phí của Công ty cũng giảm

Chi phí quản lý doanh nghiệp giảm:  $2.028.563.203 * 20\% = 405.712.641$  đồng

Vậy tổng chi phí cũng giảm 405.712.641 đồng

Ta có bảng so sánh sau:

STT	Chỉ tiêu	Tr- ớc biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	T- ơng đối %
1	Doanh thu thuần	30.921.790.905	30.921.790.905		
2	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.028.563.203	1.622.850.562	-405.712.641	-25,00%
3	Tổng chi phí	30.698.020.082	30.292.307.441	-405.712.641	-1,34%
4	Lợi nhuận sau thuế	181.194.385	629.483.464	651.145.399	71,22%
5	Vốn chủ sở hữu bình quân	4.599.489.823	4.599.489.823		
6	Vốn kinh doanh bình quân	45.560.687.387	45.560.687.387		
7	Hiệu suất sử dụng chi phí	1,007	1,021	0,013	1,32%
8	Tỷ suất sử dụng chi phí	0,006	0,021	0,015	71,60%
9	Tỷ suất ROA	0,004	0,014	0,010	71,22%
10	Tỷ suất ROE	0,039	0,137	0,097	71,22%

**Nhận xét:** Việc thực hiện cắt giảm chi phí có vai trò rất lớn trong việc sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí giảm giúp cho lợi nhuận tăng lên.

Một khi đã cắt giảm chi phí, Công ty sẽ có một khoản tiền để tái đầu tư, để tiếp tục sinh lời.

### 3.2.2: Giải pháp giảm số nợ phải trả

#### 3.2.2.1: Cơ sở của biện pháp

Trong kinh doanh, Công ty Cổ phần Nam Kinh cũng như các doanh nghiệp khác đều tiến hành các khoản vay để kinh doanh, với mục đích tạo ra lợi nhuận. Nhưng khi tiến hành đi vay, thì cần có lộ trình trả nợ, không nên để các khoản vay đó làm ảnh hưởng đến tình hình tài chính của Công ty. Qua ba năm, tổng nợ phải trả của Công ty đang chiếm cơ cấu rất lớn trong cơ cấu tổng nguồn vốn. Đây quả thật là điều đáng lo ngại vì nếu Công ty không có hướng đi đúng đắn, sẽ rất khó khăn trong việc trả nợ dẫn đến tình trạng phá sản. Tổng nợ phải trả trong năm 2014 đã tăng 6.801.233.156 đồng. Giảm khoản nợ phải trả đồng nghĩa với việc sẽ giảm thiểu những rủi ro tài chính đối với Công ty như bị các chủ nợ đến đòi, uy tín của Công ty bị giảm sút... Đồng thời khi nợ phải trả giảm cũng làm các hệ số thanh toán tăng lên. Các hệ số này phản ánh khả năng thanh toán của Công ty nếu chúng tăng thì chứng tỏ Công ty đang đi đúng hướng, tính thanh khoản cao, Công ty có thể trúng thầu được các công trình lớn.

#### 3.2.2.2. Mục tiêu của biện pháp

Khi số nợ phải trả giảm xuống thì Công ty có thể cải thiện được khả năng thanh toán, đồng thời sẽ giảm được rủi ro tài chính. Công ty cũng không chịu sức ép quá nhiều từ phía các chủ nợ.

#### 3.2.2.3: Nội dung của biện pháp

Ta thấy các khoản nợ phải trả đang tăng lên, Công ty Cổ phần Nam Kinh cần có những hướng đi đúng đắn để giảm các khoản nợ phải trả:

- Công ty cần cải thiện khả năng sử dụng đồng vốn đi vay của mình: đầu tư một cách đúng đắn, tránh những khoản chi sai mục đích...
- Thúc đẩy tăng doanh số.
- Cần có những lộ trình trả nợ.
- Chỉ vay vốn và đầu tư khi đã tìm hiểu thật rõ về dự án, vì nếu dự án thất bại sẽ khó có khả năng thu hồi vốn và trả nợ.
- Cần tìm các nguồn vay có thời gian vay lâu và lãi suất thấp.

## 3.2.2.4: Kết quả dự kiến thu đ-ợc

Tr-ớc khi thực hiện các biện pháp tổng nợ phải trả trong năm 2014 là 44.361.814.142 đ. Sau khi thực hiện các biện pháp trên dự kiến kết quả thu đ-ợc có thể giảm 10% số nợ phải trả của năm 2014. Vậy số tiền sẽ trả đ-ợc là:

$$44.361.814.142 * 25\% = 11.090.453.536đ$$

Nh- vậy khi nợ phải trả giảm thì EBIT là:  $189.070.583 + 226.492.981 = 415.563.564$  đồng

Ta có bảng phân tích sau:

STT	Chỉ tiêu	Tr-ớc biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	T-ong đối %
1	Tổng nguồn vốn	49.048.769.135	37.958.315.599	-11.090.453.536	-29,22%
2	Tổng tài sản	49.048.769.135	37.958.315.599	-11.090.453.536	-29,22%
3	Vốn kinh doanh bình quân	45.560.687.387	45.560.687.387		
4	EBIT	226.492.481	415.563.564	189.070.583	45,49%
3	Tổng nợ phải trả	44.361.814.142	33.271.360.606	-11.090.453.536	-33,33%
4	Tổng nợ ngắn hạn	44.361.814.142	33.271.360.606	-4.436.181.414	-33,33%
5	Hệ số nợ	0,904	0,678	-0,226	-33,27%
6	Hệ số thanh toán tổng quát	1,106	1,474	0,369	25,00%
7	Tỷ số ROA <sub>E</sub>	0,005	0,009	0,004	45,49%

**Nhận xét:** Sau khi thực hiện các biện pháp ta thấy khoản nợ của Công ty đã giảm 11.090.453.536đ, t-ong ứng 25% tổng nợ phải trả trong năm 2014. Qua đó hệ số nợ cũng giảm 0,226 lần. Hệ số nợ phản ánh 1 đồng vốn hiện có, Công ty có bao nhiêu đồng vốn đi vay. Khi hệ số nợ giảm thì khả năng Công ty gặp khó khăn về tài chính do các chủ nợ tới đòi cũng giảm đi Công ty cần có những biện pháp để giảm số nợ càng nhiều càng tốt. Các hệ số thanh toán cũng tăng lên. Dự kiến hệ số thanh toán tổng quát là 1,474, tăng 0,369 lần. EBIT của Công ty đã tăng 189.070.583 đồng do số nợ phải trả giảm khiến lãi vay giảm đi. Tỷ số ROA<sub>E</sub> đã tăng lên 0,004 lần, do EBIT tăng lên. Dự kiến tỷ số ROA<sub>E</sub> đã tăng sau khi thực hiện biện pháp, tỷ số ROA<sub>E</sub> là 0,009 khiến cho rủi ro tài chính giảm đi.

## 3.2.3: Giám hàng tồn kho

## 3.2.3.1: Cơ sở của biện pháp

Hàng tồn kho là một chỉ tiêu đánh giá quá trình sản xuất kinh doanh của doanh

nh nghiệp. Trong quá trình luân chuyển VLĐ phục vụ sản xuất kinh doanh, việc tồn tại vật tư dự trữ là bước đệm cần thiết cho hoạt động của Công ty. Vật tư tồn kho ở Công ty Cổ phần

Nam Kinh gồm: Công cụ dụng cụ, phụ tùng thay thế, phụ gia các loại. Trong SXKD, vật tư và nguyên vật liệu dự trữ tuy không trực tiếp tạo ra lợi nhuận nhưng nó có vai trò rất lớn trong việc đảm bảo hoạt động SXKD được tiến hành bình thường.

## Nếu Công

ty dự trữ lớn sẽ tốn kém chi phí, ứ đọng vốn, còn nếu dự trữ ít sẽ làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh bị gián đoạn, gây ra hàng loạt hậu quả tiếp theo. Do đặc thù ngành xây dựng nên Công ty Cổ phần

Nam Kinh thường có khối lượng thi công xây lắp dở dang chu kỳ nghiệm thu thanh toán. Đây là nguyên nhân làm cho lượng vốn lưu động bị chiếm dụng của các đơn vị này.

Để tăng khả năng quản lý vật tư tồn kho và khối lượng thi công xây lắp dở dang, Công ty cần thực hiện tính toán theo mức lưu kho hợp lý trên cơ sở cân đối giữa chi phí lưu kho và những thiệt hại do chậm tiến độ từ những tình huống bất khả kháng của nhà cung cấp.

## Trên cơ sở cân đối chi phí lưu kho và những thiệt hại mà Công

ty gánh chịu do chậm tiến độ, Công ty

xác định mức dự trữ và thời điểm đặt hàng. Về lý thuyết, khi nào lượng hàng lưu kho hết mới nhập kho lượng hàng mới. Nhưng trong thực tiễn, Công

ty không thể hết NVL, Vật tư rồi mới nhập kho, ngược lại nếu mua hàng sớm sẽ làm tăng lượng NVL, vật tư tồn kho. Do đó, cần xác định thời điểm mua hàng phù hợp bằng cách xác định số lượng nguyên vật liệu sử dụng mỗi ngày nhân với độ dài thời gian giao hàng. Lượng nguyên vật liệu, vật tư sử dụng mỗi ngày là đại lượng biến thiên, để đảm bảo tính ổn định sản xuất, Công ty cần duy trì lượng tồn kho an toàn tùy thuộc vào tình hình cụ thể.

Lượng dự trữ an toàn chính là lượng dự trữ thêm vào lượng dự trữ ở thời điểm đặt hàng.



Đồng thời khi giảm l- ợng hàng tồn kho thì l- ợng tiền và các khoản t- ợng đ- ợng tiền cũng tăng lên, hệ số thanh toán nhanh cũng đ- ợc cải thiện. Khi cải thiện l- ợng hàng tồn kho sẽ làm giảm số nợ phải trả, doanh thu và lợi nhuận sẽ đ- ợc tăng lên.

### 3.2.3.2. Mục tiêu của biện pháp

Khi l- ợng hàng tồn kho giảm xuống, sẽ làm tăng tính l- u động của tài sản ngắn hạn, từ đó nâng cao khả năng thanh khoản của Công ty. Đồng thời l- ợng hàng tồn kho bán đ- ợc sẽ làm tăng doanh thu, lợi nhuận của Công ty.

### 3.2.3.3: Nội dung của biện pháp

Ta thấy tỷ lệ hàng tồn kho trong ba năm qua đã tăng lên. Ta cần có những biện pháp làm giảm l- ợng hàng tồn kho. Công ty cần áp dụng các cách nh- sau để làm giảm l- ợng hàng tồn kho:

- Giảm giá hàng hóa, cách này có hai khả năng: Công ty vẫn thu đ- ợc lợi nhuận nh- ng thấp hơn điều kiện kinh doanh bình th- ờng. Thứ hai, Công ty không có lợi nhuận, mức doanh thu chỉ vừa đủ bù đắp chi phí sản xuất, kinh doanh.

- Mở rộng ph- ợng thức bán trả góp, việc mở rộng áp dụng ph- ợng thức này cho phép Công ty có thể bán đ- ợc các công trình đã thi công xong khi chấp nhận một phần vốn ứ đọng ở ng- ời mua. Phần tiền gửi sau có thể tính lãi nh- lãi suất ngân hàng.

- Công ty cần coi trọng công tác điều tra nghiên cứu nhu cầu, thực hiện đúng nguyên tắc “sản xuất và đưa ra cái thị trường cần, chứ không phải đưa ra cái thị trường có sẵn”. Nói cách khác, hoạch định kế hoạch sản xuất và tiêu thụ xuất phát từ nhu cầu thị tr- ờng về chủng loại, số l- ợng, khả năng thanh toán của khách hàng.

- Đầu t- nghiên cứu kiểu cách mẫu mã của mỗi công trình, tạo sự khác biệt so với các công trình của đối thủ cạnh tranh. Công ty cũng cần coi trọng các biện pháp nâng cao chất l- ợng mỗi công trình phù hợp với yêu cầu của ng- ời tiêu dùng, đồng thời thể hiện trách nhiệm của Công ty với khách hàng.

- Công ty cần tổ chức tốt các kênh phân phối, sử dụng các khâu trung gian để đ- a các công trình xây dựng của Công ty đến tay ng- ời tiêu dùng, tạo thuận lợi cho khách hàng mua các sản phẩm xây dựng của Công ty.

3.2.3.4 Kết quả dự kiến thu đ- ợc

Dự kiến l- ợng hàng tồn kho sẽ giảm 50% khi thực hiện các biện pháp này.

L- ợng hàng tồn kho sẽ giảm là:

$$45.941.170.085 * 50\% = 22.970.585.043$$

$$\text{Số nợ phải trả cũng giảm: } 44.361.814.142 * 10\% = 4.436.181.414đ$$

$$\text{L- ợng tài sản l- u động tăng là: } 46.302.065.855 * 5\% = 2.315.103.293 đ$$

Ta có bảng phân tích sau:

STT	Chỉ tiêu	Tr- ớc biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	T- ơng đối %
1	Hàng tồn kho	45.941.170.085	22.970.585.042	22.970.585.043	100%
2	Tài sản l- u động	46.302.065.855	48.617.169.148	2.315.103.293	4,76%
3	Giá vốn hàng bán	28.669.456.879	28.669.456.879		
4	Nợ ngắn hạn	44.361.814.142	39.925.632.728	-4.436.181.414	-11,11%
5	Vòng quay hàng tồn kho	0,624	1,248	-0,624	-50,00%
6	Hệ số thanh toán nhanh	0,008	0,642	0,634	98,73%

**Nhận xét:** ta thấy sau khi thực hiện các biện pháp nêu trên ta thấy l- ợng hàng tồn kho đã giảm đáng kể, 50%. L- ợng hàng tồn kho đã giảm kéo theo vòng quay hàng tồn kho và hệ số thanh toán nhanh cũng tăng lên. Vòng quay hàng tồn kho sau khi thực hiện biện pháp là 1,248 vòng, t- ơng đ- ơng mức tăng 50%. Hệ số thanh toán nhanh cũng tăng 0,634 lần, t- ơng đ- ơng mức tăng 98,73%

**KẾT LUẬN**

Trong xu thế kinh tế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề các doanh nghiệp luôn chú trọng. Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn được ban lãnh đạo trong Công ty Cổ phần Nam Kinh chú trọng. Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt và Nhà nước luôn đổi mới chính sách, Công ty đã và đang cố gắng khắc phục những thiếu sót ở bộ máy quản lý, cố gắng giữ chữ “tín” với các đối tác trong và ngoài nước. Tuy nhiên để có thể cạnh tranh các đối thủ cùng ngành thì Công ty luôn cần tìm kiếm các biện pháp mới để nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh.

Qua các cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh đã nêu, bài luận văn đã phân tích về hoạt động kinh doanh trong ba năm từ năm 2012 – 2014 của Công ty Cổ phần Nam Kinh. Với bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, đề tài đã đánh giá rõ nét về tình hình hoạt động của Công ty, những thuận lợi và khó khăn, cũng như đề ra biện pháp giải quyết những tồn tại của Công ty. Để cải thiện tình hình trên công ty cần phải tính toán, tìm ra các biện pháp quản lý nhằm hạ thấp chi phí, giảm nợ phải trả, giải quyết hàng tồn kho có như vậy mới có thể tăng sức cạnh tranh của các sản phẩm, tăng doanh số bán góp phần nâng cao hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh. Với một số giải pháp rút ra từ thực trạng hiện nay của công ty em hy vọng nó sẽ góp một phần nào trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn toàn thể ban lãnh đạo, các phòng ban Công ty Cổ phần Nam Kinh, xin chân thành cảm ơn cô: Thạc sĩ Phan Thị Thu Huyền đã hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài viết này.

**DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT**

LNTT: lợi nhuận tr- ớc thuế.

SXKD: sản xuất kinh doanh.

TSLĐ: tài sản l- u động.

TSNH: tài sản ngắn hạn.

TSDH: tài sản dài hạn.

VCD: vốn cố định

VKD: vốn kinh doanh

VLD: vốn l- u động.