

LỜI NÓI ĐẦU

Trong bối cảnh kinh tế quốc tế, hội nhập và phát triển. Các công ty muốn đứng vững trên thị trường cần phải nhanh chóng đổi mới, trong đó đổi mới về quản lý tài chính, mở rộng qui mô là một trong các vấn đề được quan tâm hàng đầu và có ảnh hưởng trực tiếp đến sự sống còn đối với nhiều công ty Việt Nam.

Ngày 07 tháng 11 năm 2006 là ngày mà Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ Chức Thương Mại Thế Giới (WTO). Nền kinh tế Việt Nam đã hoà vào dòng chảy của nền kinh tế Thế Giới, mà trong đó các công ty là hạt nhân của sự phát triển. Bởi lẽ, để hoạt động kinh doanh của công ty đạt hiệu quả thì nhà quản lý cần phải nhanh chóng nắm bắt những tín hiệu của thị trường, xây dựng thương hiệu, tạo lợi thế cạnh tranh.... xác định đúng nhu cầu về vốn, tìm kiếm và huy động nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu kịp thời, sử dụng vốn hợp lý, đạt hiệu quả cao nhất. Đồng thời các nhà quản lý bao giờ cũng phải quan tâm đến hiệu quả kinh doanh và mong muốn hiệu quả kinh doanh ngày càng cao, bởi suy cho cùng hiệu quả kinh doanh thể hiện chất lượng của công tác quản lý, quản lý kinh tế thực chất là để tạo ra hiệu quả cao nhất trong các hoạt động sản xuất kinh doanh. Do vậy có thể nói hiệu quả kinh doanh là vấn đề trọng tâm của công tác quản lý.

Việc phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh giúp các nhà quản lý đưa ra các quyết định chính xác, có căn cứ khoa học và thực tiễn, từ đó giúp doanh nghiệp giám sát, kiểm tra đánh giá tình hình phát triển sản xuất kinh doanh, triển vọng và rủi ro của doanh nghiệp.

Hiệu quả kinh doanh là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp và cũng là vấn đề em đặc biệt quan tâm. Do đó em chọn đề tài: “Một số biện

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An”.

Đề tài này gồm 3 phần:

Phần 1: Cơ sở lý luận về nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

Phần 2: Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An.

Phần 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An.

Đề tài này được hoàn thành dưới sự giúp đỡ của thạc sĩ Cao Thị Thu và các lãnh đạo công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An và đặc biệt là phòng Quản lý tổng hợp của công ty.

Tuy nhiên do nhận thức và trình độ có hạn, thời gian thực tập ngắn nên đề tài của em không tránh khỏi sai sót và hạn chế. Kính mong được sự quan tâm, góp ý của các thầy cô giáo để em có điều kiện bổ sung, nâng cao kiến thức của mình để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

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

1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

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

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

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

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

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

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là 1 đại lượng so sánh: so sánh giữa đầu vào và đầu ra, so sánh giữa đầu ra với đầu vào, so sánh giữa chi phí kinh doanh bỏ ra với kết quả kinh doanh thu được...

Đứng trên góc độ xã hội, chi phí xem xét phải là chi phí xã hội do có sự kết hợp của các yếu tố lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động theo một tương quan cả về số lượng và chất lượng trong quá trình kinh doanh để tạo ra sản phẩm, dịch vụ đủ tiêu chuẩn cho tiêu dùng. Cũng như vậy, kết quả thu được phải là kết quả tốt, kết quả có ích. Kết quả đó có thể là 1 đại lượng vật chất được tạo ra do có sự chi phí hay mức độ được thỏa mãn của nhu cầu (số lượng sản phẩm, nhu cầu đi lại, giao tiếp, trao đổi...) và có phạm vi xác định (tổng trị giá sản xuất, giá trị sản lượng hàng hóa thực hiện...)

Từ đó có thể khẳng định, bản chất của hiệu quả chính là hiệu quả của lao động xã hội được xác định bằng cách so sánh lượng kết quả hữu ích cuối cùng thu được với lượng hao phí lao động xã hội.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phải được xem xét một cách toàn diện, cả về mặt thời gian và không gian trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Hiệu quả đó bao gồm cả hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

Về mặt thời gian, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ, từng kỳ kinh doanh không được làm giảm sút hiệu quả của các giai đoạn, các thời kỳ và các kỳ kinh doanh tiếp theo.

Về mặt không gian, hiệu quả sản xuất kinh doanh chỉ có thể coi là đạt toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận mang lại hiệu quả và không làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung.

Về mặt định lượng, hiệu quả sản xuất kinh doanh phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi.

Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Đó là đặc trưng riêng có, thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh ngày càng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế của mỗi doanh nghiệp và trong toàn xã hội nói chung, được thể hiện cụ thể qua các khía cạnh sau:

✓ ***Đối với nền kinh tế quốc dân:*** Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng. Nó phản ánh yêu cầu của quy luật tiết kiệm thời gian, phản ánh trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện các quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường. Trình độ phát triển của lực lượng sản xuất ngày càng cao, quan hệ sản xuất ngày càng hoàn thiện thì hiệu quả sản xuất ngày càng được nâng cao.

✓ ***Đối với doanh nghiệp:*** Hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp nếu được xem xét một cách tuyệt đối chính là lợi nhuận. Nó chính là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển, để tái mở rộng sản xuất, cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp và giúp doanh nghiệp thực hiện các nghĩa vụ với Nhà nước. Doanh nghiệp lấy hiệu quả sản xuất kinh doanh làm căn cứ để đánh giá việc sử dụng lao động, vốn, nguyên vật liệu, trình độ quản lý cũng như việc kết hợp các yếu tố trên một cách hợp

lý. Từ đó các doanh nghiệp sẽ có biện pháp quản lý thích hợp để điều chỉnh khi cần thiết. Do vậy hiệu quả chính là căn cứ quan trọng và chính xác để doanh nghiệp đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

✓ **Đối với người lao động:** Hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ giúp cải thiện đời sống cán bộ công nhân viên. Do vậy hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say sản xuất, quan tâm đến hiệu quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt được hiệu quả kinh tế cao hơn. Mỗi người lao động làm ăn có hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, dẫn tới hiệu quả của cả nền kinh tế quốc dân.

➤ Với những lý do đó, đòi hỏi doanh nghiệp phải nâng cao nhận thức về hiệu quả sản xuất kinh doanh và không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp, bởi đó chính là động lực cơ bản và cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của chính doanh nghiệp.

Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh được biểu hiện ở nhiều dạng khác nhau, chính vì vậy việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả. Theo các cách phân loại dựa trên những tiêu chí khác nhau giúp cho ta hình dung một cách tổng quát về hiệu quả sản xuất kinh doanh, do vậy có các cách phân loại sau:

Hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối:

Trong công tác quản lý hiệu quả sản xuất kinh doanh, việc xác định hiệu quả nhằm giúp 2 mục đích:

Thứ nhất: Phân tích, đánh giá trình độ quản lý và sử dụng các loại chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thứ hai: Là phân tích luận chứng về kinh tế xã hội của các phương án khác nhau trong nhiệm vụ cụ thể nào đó khi chọn lấy một phương án có lợi nhất.

✓ Hiệu quả tuyệt đối:

Là hiệu quả được tính toán cho từng phương án bằng cách xác định mức lợi ích thu được so với chi phí bỏ ra. Chẳng hạn tính toán lượng lợi nhuận thu được từ đồng chi phí hoặc một đồng vốn bỏ ra. Về mặt lượng, hiệu quả này biểu hiện ở các chỉ tiêu khác nhau: năng suất lao động, lợi nhuận, thời hạn hoàn vốn,...

✓ Hiệu quả tương đối:

Là hiệu quả được xác định bằng cách sắp xếp tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc các kết quả ở các phương án với nhau, các chỉ tiêu sắp xếp được sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả các phương án để chọn phương án có lợi nhất về kinh tế.

Tuy nhiên việc xác định ranh giới hiệu quả của các doanh nghiệp phải được xem xét một cách toàn diện cả về mặt không gian và thời gian trong mối quan hệ chung với hiệu quả của toàn nền kinh tế quốc dân.

Hiệu quả chi phí bộ phận và chi phí tổng quát:

✓ Hiệu quả chi phí tổng hợp:

Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

✓ Hiệu quả chi phí bộ phận:

Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh như: lao động, máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu,... Việc tính toán hiệu quả chi phí tổng hợp cho thấy hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp hay của nền kinh tế quốc dân. Việc tính toán và phân tích hiệu quả của những chi phí bộ phận cho thấy sự tác động của những nhân tố bộ phận sản xuất kinh

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

doanh đến hiệu quả kinh tế chung. Về nguyên tắc, hiệu quả của chi phí tổng hợp phụ thuộc vào chi phí của các bộ phận. Việc giảm chi phí bộ phận, sẽ giúp cho giảm chi phí tổng hợp, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả kinh tế cá biệt và kinh tế quốc dân:

✓ Hiệu quả kinh tế cá biệt:

Là hiệu quả thu được từ hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh, biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt ra cho nó.

✓ Hiệu quả kinh tế quốc dân:

Là hiệu quả được tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân, Về cơ bản đó là giá trị thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước căn bản thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí.

Giữa hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có mối quan hệ và tác động qua lại lẫn nhau. Trong việc thực hiện cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, không những cần tính toán và đạt được hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp mà còn cần phải đạt được hiệu quả của nền kinh tế quốc dân. Mức hiệu quả kinh tế quốc dân lại phụ thuộc vào mức hiệu quả cá biệt. Nghĩa là phụ thuộc vào sự cố gắng của người lao động, của mỗi doanh nghiệp đồng thời qua hoạt động của cơ quan quản lý Nhà nước cũng có tác động trực tiếp đến hiệu quả cá biệt, ngược lại một chính sách sai lầm cũng dẫn tới kìm hãm việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Các nhân tố bên trong doanh nghiệp:

• ***Đội ngũ cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp.***

Đối với quá trình sản xuất, chỉ với trang thiết bị, máy móc với kỹ thuật sản xuất tiên tiến thôi chưa đủ, nếu đội ngũ lao động không đảm bảo về trình độ đủ để vận hành, sử dụng một cách thành thạo các trang thiết bị đó thì sẽ không thể phát huy tác dụng của máy móc thiết bị. Máy móc thiết bị dù có hiện đại đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, trình độ kỹ thuật, trình độ sử dụng lực lượng lao động của doanh nghiệp thì mới phát huy được tác dụng, tránh lãng phí.

Nhân tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi một doanh nghiệp chính là yếu tố con người. Đội ngũ cán bộ, công nhân trong doanh nghiệp chính là đội ngũ sẽ thực hiện các quyết định của nhà quản lý, vận hành các máy móc thiết bị để trực tiếp sản xuất ra sản phẩm. Lực lượng lao động của doanh nghiệp tác động trực tiếp tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì:

+ Bằng lao động và sự sáng tạo của mình, lực lượng lao động cải tiến trong việc vận hành trang thiết bị, máy móc, nâng cao hiệu quả sử dụng chúng, nâng cao công suất, tận dụng nguyên vật liệu, làm tăng năng suất. Vì vậy, trình độ chuyên môn nghiệp vụ, trình độ tay nghề của đội ngũ lao động có ý nghĩa quyết định tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Lực lượng lao động có kỷ luật, chấp hành đúng các quy định về thời gian, quy trình sản xuất, quy trình bảo dưỡng máy móc thiết bị sẽ tăng năng suất lao động, tăng độ bền của thiết bị, giảm chi phí sửa chữa và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Vì vậy, đối với mỗi doanh nghiệp, công tác bồi dưỡng và nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ lao động được coi là nhiệm vụ hàng đầu và thực tế đã cho thấy, chỉ khi có một đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn

cao, có tác phong làm việc khoa học, có tổ chức, kỷ luật thì doanh nghiệp mới có thể thành công.

- ***Cơ cấu tổ chức, quản lý của doanh nghiệp.***

Một nhân tố không kém phần quan trọng trong việc ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là cơ cấu tổ chức của hệ thống quản lý trong doanh nghiệp. Một cơ cấu tổ chức hợp lý sẽ phát huy được năng lực của tất cả các bộ phận trong doanh nghiệp, giảm chi phí quản lý, tăng năng suất lao động, hướng tới mục tiêu phát triển chung của doanh nghiệp.

Mỗi một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải chiến thắng trong cạnh tranh với các lợi thế về chất lượng và sự khác biệt hoá sản phẩm, giá cả và tốc độ cung ứng. Để đảm bảo doanh nghiệp giành chiến thắng trong cạnh tranh, khả năng quản lý của các nhà quản lý doanh nghiệp đặc biệt quan trọng. Quản trị kinh doanh thể hiện sự kết hợp giữa kiến thức khoa học và nghệ thuật kinh doanh của các nhà quản lý, với phẩm chất và tài năng của mình có vai trò quan trọng, có ý nghĩa quyết định đối với việc duy trì, phát triển của doanh nghiệp.

- ***Trình độ công nghệ của doanh nghiệp.***

Đối với các doanh nghiệp, trình độ công nghệ của máy móc, thiết bị mang tính chất quyết định đối với quá trình sản xuất của doanh nghiệp đó. Thiết bị, máy móc có công nghệ, kỹ thuật hiện đại sẽ có những tác dụng sau tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

- + Tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu đầu vào, giảm chi phí tiêu hao cho một đơn vị sản phẩm.

- + Giảm cường độ làm việc của người lao động, tăng năng suất lao động của công nhân, làm giảm hao phí nhân công trên một đơn vị sản phẩm.

+ Hạn chế việc thải các chất độc hại ra môi trường, đảm bảo sức khoẻ cho người lao động, giảm thiểu chi phí xử lý chất thải.

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp bị tác động mạnh mẽ bởi tính hiện đại, đồng bộ, tình hình bảo dưỡng, duy trì khả năng làm việc của máy móc thiết bị. Tuy nhiên, việc đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị luôn luôn đi kèm với việc phải bỏ ra một lượng vốn đầu tư lớn, thiết bị càng hiện đại, số tiền đầu tư càng lớn. Vì vậy, doanh nghiệp cần cân nhắc kỹ càng giữa lợi ích do việc nâng cấp trang thiết bị mang lại và chi phí để nâng cấp trang thiết bị để đảm bảo tăng năng suất, nâng cao chất lượng đồng thời hạ giá thành sản phẩm.

Trong thời đại tốc độ phát triển của khoa học công nghệ như vũ bão hiện nay, công nghệ phát triển nhanh chóng, chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng ngắn. Do vậy, sự đổi mới trang thiết bị và công nghệ ngày càng đóng vai trò quyết định tới sự thành công trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- ***Hệ thống về trao đổi và xử lý thông tin.***

Thông tin ngày nay được coi là đối tượng lao động của các nhà kinh doanh và nền kinh tế thị trường gọi đó là nền kinh tế hàng hoá thông tin. Để kinh doanh thành công trong điều kiện cạnh tranh ngày càng tăng như hiện nay, các doanh nghiệp cần có thông tin chính xác về thị trường Cung - cầu, đối thủ cạnh tranh, giá cả hàng hoá, các yếu tố đầu vào,... Không những vậy mà doanh nghiệp rất cần sự hiểu biết về thành công hay thất bại của doanh nghiệp trong nước và quốc tế, các chính sách kinh tế của nhà nước khác có liên quan đến thị trường của doanh nghiệp.

Nguồn thông tin phải đảm bảo nhanh chóng kịp thời, chính xác là cơ sở cho các doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn cũng như hoạch định chương trình kinh

doanh ngắn hạn. Nếu doanh nghiệp không quan tâm thường xuyên đến thông tin, nắm bắt thông tin kịp thời thì doanh nghiệp sẽ đi đến thất bại. Đây cũng là phương châm của các nhà quản trị, đó là biết mình biết người, nắm được thông tin về đối thủ cạnh tranh thì doanh nghiệp có được những biện pháp thích hợp để giành thắng lợi.

Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp:

- ***Môi trường kinh doanh và sự cạnh tranh.***

Môi trường kinh doanh và sự cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp muốn hoạt động có hiệu quả được thì đòi hỏi tình hình Kinh tế - Chính trị - Xã hội trong nó phải ổn định, thống nhất phát triển với nhau, đây là yếu tố hàng đầu giúp cho nền kinh tế phát triển, và khi đó các doanh nghiệp chính là nhân tố bên trong giúp cho nền kinh tế có được những bước tiến cao nhất. Những yếu tố đó bao gồm: sự biến động của quan hệ cung cầu, thế và lực của khách hàng, nhà cung ứng, sự thay đổi của các chính sách kinh tế, chính sách đầu tư, chính sách tiền tệ,... của Nhà nước. Những doanh nghiệp nào thích ứng được sự thay đổi của thị trường thì doanh nghiệp đó sẽ hoạt động kinh doanh có hiệu quả và tồn tại phát triển bền vững còn lại sẽ phải chấp nhận thua lỗ hoặc phá sản.

Yếu tố cạnh tranh luôn là một vấn đề chủ đạo trong nền kinh tế thị trường mở cửa và hội nhập như hiện nay, nó có khả năng kích thích khả năng kinh doanh của doanh nghiệp, tạo ra các thử thách nhằm thúc đẩy luôn phải tiến về phía trước, từ đó làm cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn đầu tư phát triển nhờ vậy mà hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng phát triển theo.

Tuy nhiên cạnh tranh gay gắt cũng sẽ đào thải những thành viên còn non yếu chưa có kinh nghiệm hay không phát huy mặt mạnh của mình, không tận dụng được các yếu tố thời cơ từ bên ngoài với nội lực bên trong.

- ***Môi trường pháp lý.***

Bao gồm luật, các văn bản dưới luật, quy định... Tất cả những quy định pháp luật về hoạt động sản xuất kinh doanh đều tác động trực tiếp đến hiệu quả và kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường pháp lý lành mạnh vừa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình vừa điều chỉnh các hoạt động kinh doanh vĩ mô theo hướng đảm bảo lợi ích cả doanh nghiệp và xã hội.

- ***Môi trường văn hoá xã hội.***

Mọi yếu tố văn hoá xã hội đều có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo cả hai hướng tích cực và tiêu cực. Các yếu tố về văn hoá như: điều kiện xã hội, trình độ giáo dục, phong cách lối sống, tôn giáo, tín ngưỡng, sinh hoạt cộng đồng,... đều ảnh hưởng rất lớn. Yếu tố trình độ giáo dục sẽ ảnh hưởng tới doanh nghiệp đào tạo đội ngũ lao động chuyên môn cao và khả năng tiếp thu các kiến thức khoa học kỹ thuật, tác động tới việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại.

- ***Môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng***

Đó là tình trạng môi trường, xử lý phế thải, các ràng buộc xã hội về môi trường,...có tác động một cách chùng mực tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp khi sản xuất kinh doanh cần phải thực hiện các nghĩa vụ với môi trường như đảm bảo xử lý chất thải, sử dụng các nguồn lực

tự nhiên một cách hiệu quả và tiết kiệm, nhằm đảm bảo một môi trường trong sạch. Môi trường bên ngoài trong sạch thoáng mát sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho môi trường làm việc bên trong của doanh nghiệp và nâng cao hiệu quả sản xuất.

Yếu tố cơ sở hạ tầng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc giảm chi phí sản xuất kinh doanh trong việc xây dựng cơ sở vật chất liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và giảm thời gian vận chuyển hàng hoá của doanh nghiệp, do đó tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Trong nhiều trường hợp, khi điều kiện cơ sở hạ tầng còn thấp kém còn ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí đầu tư hoặc gây cản trở đối với các hoạt động cung ứng vật tư, kỹ thuật mua bán hàng hoá và khi đó tác động xấu tới hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- ***Các chính sách kinh tế Nhà nước.***

Đây là yếu tố điều tiết mang tầm vĩ mô các hoạt động sản xuất kinh doanh trong toàn bộ nền kinh tế. Sự điều tiết được thể hiện thông qua pháp luật, các nghị định dưới luật và các quy định... nhằm điều chỉnh nền kinh tế theo một định hướng chung, khắc phục những mặt trái của nền kinh tế như khủng hoảng, thất nghiệp, lạm phát cạnh tranh không lành mạnh... Vì vậy đây là sự can thiệp một cách tích cực của Nhà nước.

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

Chỉ tiêu về doanh thu.

Doanh thu của doanh nghiệp là toàn bộ các khoản tiền thu được do hoạt động kinh doanh mang lại.

Doanh thu của doanh nghiệp có ý nghĩa rất lớn đối với toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Trước hết, doanh thu là nguồn quan trọng để đảm bảo trang trải các khoản chi phí hoạt động kinh doanh, đảm bảo cho doanh

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

nghiệp có thể tái sản xuất giản đơn cũng như có thể tái sản xuất mở rộng, là nguồn để các doanh nghiệp có thể thực hiện nghĩa vụ của mình với nhà nước.

Doanh thu cũng phụ thuộc vào từng ngành, trong các ngành dịch vụ thì khả năng doanh thu là rất lớn, chủ yếu phụ thuộc vào từng thời điểm và tính chất phục vụ của doanh nghiệp.

Doanh thu của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố như: sản lượng hàng hóa, chất lượng dịch vụ cũng như phương thức thanh toán, tâm lý cũng như thị hiếu của khách hàng ...

Số lượng hàng hoá dịch vụ của doanh nghiệp có ảnh hưởng đến sản lượng hàng hoá. Sản lượng hàng hoá càng lớn thì doanh thu càng tăng. Mặt khác sản lượng hàng hoá của doanh nghiệp còn phụ thuộc vào quy mô của doanh nghiệp, công tác tổ chức quản lý, vận chuyển và giao nhận hàng, phương thức thanh toán tiền hàng, chất lượng hàng hoá và uy tín của doanh nghiệp...

Hiệu quả sử dụng chi phí

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra trên các lĩnh vực sản xuất, xây dựng, thương mại – dịch vụ... là để sản xuất và cung cấp hàng hoá dịch vụ cho người tiêu dùng nhằm thu được lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu kinh doanh đó nhất thiết các doanh nghiệp phải bỏ ra các chi phí nhất định. Các chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra trước hết là các chi phí cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là các chi phí cho hoạt động sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Trong khi tiến hành sản xuất các doanh nghiệp phải tiêu hao các loại vật tư như nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hao mòn máy móc, thiết bị, các công cụ, dụng cụ, trả lương cho công nhân viên. Như vậy có thể thấy chi phí sản xuất của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

sản phẩm trong một thời gian nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên và gắn liền với chi phí sản xuất sản phẩm nên gọi là chi phí sản xuất của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp ngoài việc sản xuất, chế biến, còn phải tổ chức tiêu thụ sản phẩm. Trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, doanh nghiệp cũng phải bỏ ra những chi phí nhất định như chi phí về bao gói sản phẩm, vận chuyển, bảo quản sản phẩm. Ngoài ra để giới thiệu rộng rãi sản phẩm cho người tiêu dùng cũng như hướng dẫn tiêu dùng cũng như điều tra khảo sát thị trường để có quyết định đối với sản xuất sản phẩm doanh nghiệp phải bỏ ra những chi phí về tiếp thị, quảng bá giới thiệu sản phẩm. Tất cả các chi phí liên quan tới việc tiêu thụ sản phẩm gọi là chi phí tiêu thụ hay là chi phí lưu thông sản phẩm.

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, ngoài tiến hành các hoạt động kinh doanh (sản xuất và tiêu thụ hàng hoá) các doanh nghiệp còn có thể tiến hành các hoạt động khác như góp vốn liên doanh, mua bán chứng khoán, cho thuê tài sản để tăng lợi nhuận. Để thực hiện các hoạt động này các doanh nghiệp cũng phải bỏ ra các chi phí nhất định, được gọi là chi phí cho các hoạt động khác.

Ngoài chi phí sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, chi phí cho các hoạt động khác trong kinh doanh, doanh nghiệp còn phải nộp các khoản thuế gián thu cho Nhà nước theo các luật thuế quy định như thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất nhập khẩu... Đối với doanh nghiệp, những khoản tiền thuế phải nộp trên là những chi phí mà doanh nghiệp phải ứng trước cho người tiêu dùng trong kinh doanh, vì thế nó mang tính chất như một khoản chi phí kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy từ góc độ doanh nghiệp, có thể thấy chi phí của doanh nghiệp là toàn bộ các khoản chi phí cho hoạt động kinh doanh, cho các hoạt động

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

khác và các khoản thuế gián thu mà doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải luôn quan tâm đến quản lý chi phí, bởi nếu chi phí không hợp lý, không đúng với thực chất của nó đều gây ra những khó khăn trong quản lý và làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy vấn đề quan trọng đặt ra cho các nhà quản lý là phải kiểm soát được chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Mỗi ngành kinh tế như công nghiệp, nông nghiệp, xây dựng cơ bản, thương mại, dịch vụ... đều có những đặc điểm kinh tế - kỹ thuật riêng. Những đặc điểm đó sẽ ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ở đây chúng ta chỉ đề cập tới ngành xây dựng cơ bản. Đặc điểm sản xuất của ngành này là chu kỳ sản xuất dài, cho nên thành phần và kết cấu chi phí phụ thuộc vào từng loại công trình. Trong thời kỳ thi công xây dựng công trình, chi phí về tiền lương để sử dụng máy móc thiết bị thi công chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số chi phí. Trong thời kỳ tập trung thi công, chi phí về nguyên vật liệu, thiết bị tăng lên. Thời kỳ hoàn thiện công trình thì chi phí tiền lương lại cao lên. Trên thực tế, phần lớn chi phí của doanh nghiệp xây dựng cơ bản đều nằm ở công trình chưa hoàn thành.

Chi phí kinh doanh chủ yếu của doanh nghiệp bao gồm:

- Chi phí nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, động lực: là giá trị của toàn bộ nguyên liệu, vật liệu doanh nghiệp sử dụng vào hoạt động kinh doanh.
- Tiền lương: Bao gồm toàn bộ tiền lương, tiền công và các khoản phụ cấp có tính chất tiền lương doanh nghiệp, phải trả cho người lao động tham gia vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Các khoản trích nộp theo quy định như: Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn được trích theo quỹ lương của doanh nghiệp

- Khấu hao tài sản cố định: Là số khấu hao tài sản cố định theo quy định đối với toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Là chi phí trả cho tổ chức, cá nhân ngoài doanh nghiệp về các dịch vụ được thực hiện theo yêu cầu của doanh nghiệp, như phí vận chuyển hàng hoá, vật tư, chi phí tiền điện, tiền nước, điện thoại, fax, chi phí thuê sửa chữa tài sản cố định, trả cho bộ phận dịch vụ tư vấn, kiểm toán, quảng cáo, bảo hành sản phẩm...

- Chi phí khác bằng tiền: Là các khoản chi phí khác ngoài các khoản chi phí trên như thuế môn bài, thuế sử dụng đất, chi phí giao dịch, phí hiệp hội ngành nghề... Doanh nghiệp cũng được tính vào chi phí kinh doanh các khoản chi phí dự phòng như dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng giảm giá các khoản phải thu khó đòi, các khoản trợ cấp thôi việc cho người lao động theo quy định.

- Ngoài ra còn có các chi phí như chi phí hoạt động tài chính, chi phí hoạt động bất thường...

- Khi xem xét hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì ngoài doanh thu và việc sử dụng chi phí thì cần xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phù hợp để đánh giá chính xác, có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng chi phí.

❖ Hiệu suất sử dụng chi phí:

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

Chỉ tiêu này thể hiện 1 đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao thì càng tốt.

❖ Tỷ suất lợi nhuận chi phí:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

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

Chỉ tiêu này nói lên rằng 1 đồng chi phí bỏ ra sản xuất kinh doanh thì thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

Hiệu quả sử dụng lao động.

- Hiệu suất sử dụng lao động:

$$\text{Hiệu suất sử dụng lao động} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Phản ánh 1 lao động tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, thực chất đây là chỉ tiêu năng suất lao động của doanh nghiệp. Tỷ số này cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

- Tỷ suất lợi nhuận lao động:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Số lao động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 lao động trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Hiệu quả sử dụng vốn.

- **Hiệu quả sử dụng vốn cố định.**

$$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng VCD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCD trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD của công ty trong hoạt động SXKD tạo ra doanh thu là tốt.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Số vốn cố định trong kỳ}}$$

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCD được sử dụng trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD rất tốt và ngược lại.

$$\text{Tỷ suất hao phí TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần (hay là lợi nhuận)}}$$

Chỉ tiêu này cho biết để có được một đồng doanh thu thuần (hay lợi nhuận) cần bao nhiêu đồng nguyên giá bình quân TSCĐ.

- **Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.**

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động được chia thành 2 loại:

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

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn lao động bình quân thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Sức sinh lời của VLD} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp (lợi nhuận ròng)}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng VLD bình quân thì tạo ra mấy đồng lợi nhuận gộp.

Khi tiến hành phân tích ta cần phải tính ra các chỉ tiêu trên rồi so sánh giữa kỳ phân tích và kỳ gốc (kỳ kế hoạch hoặc thực tế kỳ trước), nếu các chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lợi VLD tăng lên thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng chúng tăng lên và ngược lại. Ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

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

Chỉ tiêu này cho biết VLD của doanh nghiệp đã quay được mấy vòng trong kỳ, nếu số vòng quay tăng lên chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại vì số vốn lưu động được luân chuyển liên tục, không bị ứ đọng vốn. Chỉ tiêu này được gọi là “Hệ số luân chuyển”.

$$\text{Thời gian của một vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay VLD trong kỳ}}$$

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian của một vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn. Ngoài ra khi phân tích còn có thể tính ra các chỉ tiêu “Hệ số đảm nhiệm của VLD”. Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, vốn tiết kiệm càng nhiều. Qua đó ta biết được để có được một đồng luân chuyển thì cần mấy đồng vốn lưu động.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLD} = \frac{\text{VLD bình quân}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

- **Hiệu quả sử dụng tổng vốn.**

Hiệu suất sử dụng vốn (Hv) là tỷ số giữa doanh thu trong kỳ và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn, Hv càng cao thì biểu thị hiệu quả kinh tế càng lớn.

Mức hao phí vốn được tính theo công thức:

$$\text{Mức hao phí vốn} = \frac{\text{Tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}$$

Tỷ số này nói lên rằng muốn có được một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ.

Hiệu quả sử dụng vốn được thể hiện thông qua công thức sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (hoặc LNST)}}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (hoặc LNST).

Các nhóm chỉ tiêu tài chính căn bản.

1. Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

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

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

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

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

✓ **Tỷ số về khả năng thanh toán nhanh.**

Tài sản lưu động trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu động hiện có thì vật tư, hàng hoá chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo về khả năng trả nợ ngay, không dựa vào việc bán các loại vật tư hàng hoá và được xác định theo công thức:

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

Cũng cần thấy rằng số tài sản dùng để thanh toán nhanh còn được xác định là: tiền cộng với các khoản tương đương tiền. Được gọi là các khoản tương đương tiền là các khoản có thể chuyển đổi thành một lượng tiền biết trước (các loại chứng khoán ngắn hạn, nợ phải thu ngắn hạn...). Trên thực tế nợ phải thu ngắn hạn được chia thành nợ trong hạn, nợ tới hạn và nợ quá hạn. Vì vậy hệ số đánh giá khả năng thanh toán nhanh được xác định như sau:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

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

Thông thường hệ số này bằng 1 là lý tưởng nhất

✓ Tỷ số về khả năng thanh toán hiện thời.

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

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

✓ Tỷ số về khả năng thanh toán lãi vay.

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

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

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

✓ Hệ số nợ.

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

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

✓ **Hệ số vốn chủ sở hữu.**

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

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

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

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

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

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

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

✓ **Cơ cấu tài sản.**

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

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

3. *Nhóm chỉ tiêu về hoạt động:*

✓ **Số vòng quay hàng tồn kho.**

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

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn. Điều này chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh, nguyên vật liệu đầu vào cũng được sử dụng liên tục điều này làm

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

cho giá NVL xuất kho thấp dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

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

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

✓ **Vòng quay các khoản phải thu.**

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

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

✓ **Kỳ thu tiền trung bình.**

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

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

4. *Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời:*

Ngoài việc xem xét hiệu quả kinh doanh dưới góc độ sử dụng TSCĐ, khi phân tích ta cần xem xét cả hiệu quả của vốn chủ sở hữu dưới góc độ sinh lời. Các tỷ suất sinh lời là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng như để so sánh hiệu quả sử dụng vốn và mức lãi với các doanh nghiệp cùng ngành.

✓ **Tỷ suất lợi nhuận doanh thu.**

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận. Về lợi nhuận có hai chỉ tiêu quan trọng là lợi nhuận trước thuế và sau thuế.

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

✓ Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn.

Chỉ tiêu này dùng để đo lường mức sinh lợi của đồng vốn.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế (LNST)}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

✓ Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu.

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận thực sự sau thuế.

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

Phân tích hoạt động kinh tế là việc phân chia các hiện tượng, các quá trình và các kết quả kinh tế thành nhiều bộ phận cấu thành. Trên cơ sở đó bằng các phương pháp khoa học xác định các nhân tố ảnh hưởng và xu thế ảnh hưởng của từng nhân tố đến quá trình kinh tế. Từ đó đề xuất các biện pháp để phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu, khai thác tốt tiềm năng của doanh nghiệp nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng có hiệu quả.

Phương pháp so sánh.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành so sánh ta cần phải giải quyết các vấn đề cơ bản như: xác định số gốc so sánh, xác định điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh.

Gốc để so sánh ở đây có thể là các trị số của chỉ tiêu kỳ trước, kỳ kế hoạch hoặc cùng kỳ năm trước (so sánh theo thời gian), có thể là so sánh mức đạt được của các đơn vị với một đơn vị được chọn làm gốc so sánh - đơn vị điển hình trong một lĩnh vực nào đó (so sánh theo không gian).

Khi tiến hành so sánh theo thời gian cần chú ý phải đảm bảo được tính thống nhất về mặt kinh tế, về phương pháp tính các chỉ tiêu, đơn vị tính các chỉ tiêu cả về số lượng thời gian và giá trị.

Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh là xác định mức độ biến động tuyệt đối, tương đối cùng biến động xu hướng của chỉ tiêu phân tích.

So sánh tuyệt đối: $\Delta = C1 - C0$

So sánh tương đối: $\% \Delta = \frac{C1}{C0} \times 100$.

Trong đó: C0 : Số liệu kỳ gốc

C1 : Số liệu kỳ phân tích

Phương pháp thay thế liên hoàn.

Phương pháp thay thế liên hoàn được sử dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế khi các nhân tố ảnh hưởng này có quan hệ tích số, thương số hoặc cả tích số và thương số với kết quả kinh tế:

Thứ nhất: Phải biết được số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ của chúng với chỉ tiêu phân tích từ đó xác định công thức tính các chỉ tiêu.

Thứ hai: Cần sắp xếp thứ tự các nhân tố theo một trình tự nhất định. Nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Trường hợp có

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

nhiều nhân tố số lượng cùng ảnh hưởng thì nhân tố chủ yếu xếp trước, nhân tố thứ yếu xếp sau.

Thứ ba: Tiến hành lần lượt thay thế từng nhân tố một theo trình tự nói trên. Nhân tố nào được thay thế, nó sẽ lấy giá trị thực tế, còn các nhân tố chưa được thay thế phải giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc hoặc kỳ kế hoạch.

Cuối cùng: Có bao nhiêu nhân tố phải thay thế bấy nhiêu lần và tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng với đối tượng cụ thể của phân tích (chính là chênh lệch giữa thực tế với kế hoạch kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích).

Phương pháp cân đối.

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

Phương pháp hồi quy tương quan.

Hồi quy và tương quan là các phương pháp của toán học được vận dụng trong phân tích kinh doanh để biểu hiện và đánh giá mối liên hệ tương quan giữa các chỉ tiêu kinh tế.

Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một hoặc nhiều tiêu thức nguyên nhân, nhưng ở dạng liên hệ thực. Còn hồi quy là một phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Nếu quan sát đánh giá mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan đơn và ngược lại gọi là tương quan bội.

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

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

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

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

Chiến lược Marketing.

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

✓ Sản phẩm, dịch vụ có được thị trường chấp nhận hay không chính là vấn đề sống còn của mỗi doanh nghiệp. Nó gắn liền với quy luật cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường hiện nay. Cạnh tranh càng gay gắt càng thể hiện tính khốc liệt của cuộc chạy đua về chất lượng của sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp và mức giá cả hợp lý được thị trường

chấp nhận. Chính điều này đòi hỏi các nhà quản trị phải đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, làm Marketing thật thường xuyên và cũng thật khéo léo để có thị trường. Muốn vậy thì mỗi doanh nghiệp phải trả lời được câu hỏi sau:

Sản xuất cái gì?

Sản xuất như thế nào?

Sản xuất cho ai?

Biện pháp hạ giá thành sản phẩm.

Trong sản xuất kinh doanh, một yêu cầu tất yếu đối với mọi doanh nghiệp là phải tìm mọi biện pháp và giải pháp để giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, dịch vụ nhằm tăng thêm lợi nhuận, nâng cao được hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Để thực hiện được điều này các nhà quản trị phải nắm bắt được đầy đủ và cặn kẽ các nhân tố ảnh hưởng tác động đến giá thành sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp để từ đó đưa ra các biện pháp khắc phục. Trong đó các doanh nghiệp cần đặc biệt chú ý tới các khoản mục chi phí cơ bản trong các khoản mục tạo nên giá thành của sản phẩm hàng hóa như:

✓ Đối với các khoản chi phí như: nguyên liệu, vật liệu thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm, dịch vụ. Nếu tiết kiệm được các khoản chi phí này thì về cơ bản giá thành sản phẩm dịch vụ sẽ có những biến động đáng kể theo hướng tích cực đối với doanh nghiệp. Chi phí nguyên nhiên vật liệu phụ thuộc vào hai yếu tố chính: số lượng tiêu hao và giá cả đầu vào. Điều này đòi hỏi các nhà quản trị vật tư phải xây dựng được các định mức tiêu hao nguyên vật liệu phù hợp với doanh nghiệp và các đặc điểm kinh tế của ngành. Bên cạnh đó, ứng dụng những tiến bộ khoa học công nghệ vào trong sản xuất là nhân tố hết sức quan trọng, cho phép doanh nghiệp hạ thấp được giá thành của sản phẩm,

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

dịch vụ và thành công trong cạnh tranh. Cụ thể hơn là việc ứng dụng các loại máy móc, phương tiện thiết bị hiện đại vào trong sản xuất sẽ làm thay đổi điều kiện cơ bản trong sản xuất như việc tiêu hao nguyên vật liệu để sản xuất, giảm bớt được chi phí tiền lương, tăng cao năng suất lao động.

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

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

Chương II: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SXKD TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG VÀ THƯƠNG MẠI TRƯỜNG AN

1. Một số nét khái quát chung về công ty.

1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của công ty.

Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An được thành lập theo quyết định số 1478 QĐ/UB của UBND thành phố Hải Phòng và chính thức đi vào hoạt động tháng 05/2005. Công ty cổ phần là hình thức pháp lý mà nhà nước ta đang khuyến khích và cũng là phù hợp với xu thế chung của thế giới. Là doanh nghiệp hạch toán kinh tế độc lập, ban đầu công ty chủ yếu tập trung vào các ngành nghề như xây dựng công nghiệp, xây dựng dân dụng, tư vấn thiết kế thì hiện nay công ty đã mở rộng với nhiều ngành nghề đa dạng.

Thời kỳ đầu với số vốn chưa lớn công ty đã gặp rất nhiều khó khăn nhưng nhờ có sự nỗ lực không ngừng của các cán bộ công nhân viên cũng như ban lãnh đạo công ty đã từng bước củng cố đội ngũ, hoàn thiện hệ thống và nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty. Hiện tại công ty đã mở rộng thêm một chi nhánh là: Chi nhánh Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An – Chi nhánh 13 tại địa chỉ: Số 132 Đà Nẵng - Phường Cầu Tre - Quận Ngô Quyền – HP.

Trong tương lai công ty đang dự định đặt thêm trụ sở tại Hải Dương vì đây cũng là một trong những thị trường mà công ty đã tiếp cận và có được thành công. Với phương châm “Trường An - địa chỉ tin cậy của khách hàng” công ty mong muốn đáp ứng được những yêu cầu khắt khe nhất của khách hàng và chiếm lĩnh được thị trường trên mọi lĩnh vực.

1.2 Thông tin chung về công ty.

- Tên công ty: Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An.
- Tên giao dịch nước ngoài: Trường An investment construction and trading joint stock company.
- Tên viết tắt: TruongAn.,JSC.
- Giấy phép kinh doanh số: 02300114 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 02/12/2004.
- Quyết định thành lập doanh nghiệp số 1478 QĐ/UB do UBND thành phố Hải Phòng cấp.
- Địa chỉ trụ sở chính: Số 30, tổ 23, cụm 3, đường Trường Chinh, phường Quán Trữ, quận Kiến An, thành phố Hải Phòng.
- Số điện thoại: 0313.678.173
- Số Fax: 0313.687.173
- Vốn điều lệ của công ty: 16.000.000.000 VND
- Giám đốc công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An – Ông Vũ An Giang - đồng thời là Chủ tịch HĐQT của công ty, là người đại diện pháp lý của công ty.

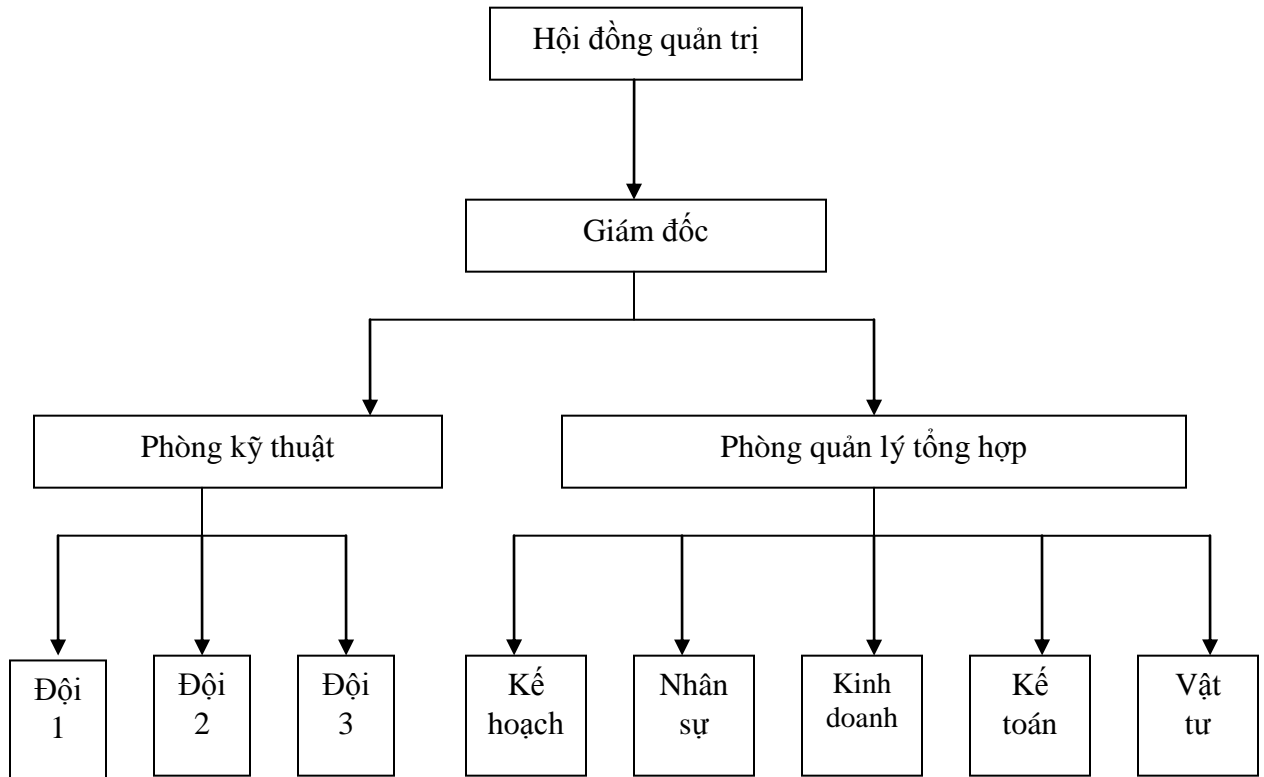
1.3 Ngành nghề kinh doanh.

- Kinh doanh hàng điện tử, điện lạnh, hàng kim khí.
- Kinh doanh vật tư, thiết bị điện dân dụng, điện công nghiệp, điện máy.
- Kinh doanh, lắp đặt cầu thang máy.
- Kinh doanh vật liệu xây dựng.
- Xây dựng công trình dân dụng, công trình công nghiệp, giao thông, thủy lợi.
- Đầu tư cơ sở hạ tầng, san lấp mặt bằng.

- Kinh doanh gỗ lát sàn, đồ gỗ nội thất gia đình, văn phòng.
- Tư vấn thiết kế, trang trí nội thất.

1.4 Cơ cấu tổ chức.

1.4.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức:



(Nguồn: Phòng Quản lý tổng hợp)

Bộ máy tổ chức của công ty thực hiện theo cơ cấu trực tuyến, mọi thông tin đều được tập trung về người quản lý cao nhất và mọi quyền quyết định đều phát ra từ đó.

Với việc sử dụng cơ cấu trực tuyến, cơ cấu tổ chức của công ty có những tính chất cơ bản sau:

- Tính tập trung của cơ cấu tổ chức cao.
- Gọn nhẹ, nhanh, linh hoạt, chi phí quản lý thấp và có thể mang lại hiệu quả cao.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- Việc kiểm soát và điều chỉnh các bộ phận, các hoạt động trong doanh nghiệp dễ dàng, có thể hạn chế đến mức thấp nhất tình trạng quan liêu giấy tờ.

- Tuy nhiên cơ cấu này đôi khi gây ra sự bảo thủ trong quản lý.

1.4.2 Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận đơn vị:

1.4.2.1 Giám đốc:

Là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty trên cơ sở quyền hạn và nhiệm vụ được quy định tại điều lệ của Công ty, chịu sự giám sát của HĐQT, chịu trách nhiệm trước HĐQT và pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

Giám đốc cũng có quyền quyết định tuyển dụng thuê mướn, bố trí sử dụng lao động, xây dựng các kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư...

1.4.2.2 Hội đồng quản trị.

Bao gồm 3 thành viên, hoạt động theo nhiệm kỳ 5 năm.

STT	Tên cổ đông	Tỷ lệ góp vốn (%)
1	Vũ An Giang	50
2	Nguyễn Thị Hà	40
3	Bùi Đức Phương	10

(*Nguồn: Phòng Quản lý tổng hợp*)

Là cơ quan có toàn quyền quyết định những vấn đề quan trọng liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty.

✓ Có quyền quyết định, bổ nhiệm, miễn nhiệm, ký hợp đồng, chấm dứt hợp đồng, khen thưởng hay quyết định mức lương và các lợi ích khác của Giám đốc, kế toán trưởng.

✓ Quyết định các chiến lược, kế hoạch phát triển của Công ty hàng năm và trong trung hạn.

✓ Có những kiến nghị, các quyết định liên quan tới việc phát hành, mua bán chuyển nhượng các cổ phần, huy động vốn...

✓ Ngoài ra HĐQT là cơ quan có quyền giải quyết những vấn đề quan trọng như phương án xử lý lãi lỗ, chia cổ tức, các phương án thị trường, mua bán máy móc... có giá trị lớn.

1.4.2.3 Phòng quản lý tổng hợp.

a. Bộ phận kế hoạch:

Bộ phận này chủ yếu có nhiệm vụ là lập các kế hoạch kinh doanh, thống kê các hoạt động kinh doanh, quản lý hoạt động kinh doanh, quản lý thông tin thị trường, tổ chức các cuộc họp quan trọng của công ty...

b. Bộ phận nhân sự:

Nhiệm vụ chính của bộ phận này là tuyển dụng, sa thải, lương, thưởng, phạt, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, an toàn lao động, quản lý chung tài sản của công ty...

c. Bộ phận kế toán:

Đây là một trong những bộ phận quan trọng trong công ty, có nhiệm vụ quản lý thu chi tiền mặt, quản lý vốn vay, nghiệp vụ ngân hàng, ghi chép sổ sách kế toán, thanh quyết toán, lập báo cáo tài chính, kê khai thuế, thực hiện chế độ báo cáo định kỳ theo quy định phục vụ cho hoạt động kiểm toán, kiểm tra, thanh tra...

d. Bộ phận kinh doanh:

- ✓ Xây dựng chiến lược kinh doanh ngắn, trung, dài hạn.
- ✓ Xây dựng chính sách tiêu thụ sản phẩm
- ✓ Quảng cáo và xúc tiến thương mại
- ✓ Quản lý khách hàng, thu hồi vốn các hợp đồng kinh tế.
- ✓ Giao nhận hàng hóa.
- ✓ Tổ chức thực hiện các hợp đồng được Công ty giao khoán.

e. Bộ phận vật tư:

Là bộ phận chuyên mua và thực hiện các hợp đồng cung cầu vật tư, quản lý vật tư, khai thác nguồn hàng, tổng hợp phân tích các nhà cung cấp, lựa chọn nhà cung cấp, tổ chức vận chuyển và giao nhận vật tư, thanh lý hợp đồng mua hàng, thực hiện các nghiệp vụ xuất - nhập vật tư, quản lý kho...

1.4.2.4 Phòng kỹ thuật.

Là phòng chuyên môn, giúp giám đốc về các lĩnh vực như lập biện pháp, kế hoạch thi công các công trình theo hợp đồng, tổ chức các tổ đội thi công, tổ chức theo dõi, giám sát các chỉ tiêu về chất lượng, tiến độ kỹ thuật, an toàn, tham gia công tác xây dựng đơn giá...

* **Nhiệm vụ chính:**

- ✓ Tổ chức, bố trí tổ đội sản xuất.
- ✓ Lập tiến độ thi công chi tiết
- ✓ Lập các biện pháp thi công các hạng mục có tính chất phức tạp.
- ✓ Quản lý, bố trí máy móc.
- ✓ Theo dõi, đôn đốc các tổ đội.
- ✓ Thiết kế, bóc tách các công trình tham gia dự thầu của công ty.
- ✓ Triển khai chi tiết các bản vẽ phục vụ thi công.
- ✓ Thực hiện tốt công tác quản lý, bảo quản, bảo mật các hồ sơ có liên quan tới công tác chào thầu, ký kết với khách hàng.
- ✓ Kết hợp chặt chẽ các phòng ban chức năng.
- ✓ Đôn đốc thúc đẩy công tác nghiệm thu, bàn giao công trình.
- ✓ Thực hiện công tác bảo hành, bảo trì cũng như dịch vụ tư vấn sau bán hàng.
- ✓ Thực hiện tư vấn thiết kế nội thất cho khách hàng.

* **Các tổ đội:**

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Có nhiệm vụ tổ chức thi công trực tiếp tại các công trình, kết hợp với các bộ phận khác để điều động máy móc, phương tiện, trực tiếp thuê mướn lao động tại địa phương, lập các phương án thi công cho các công trình được công ty giao. Đồng thời cũng tổng hợp, xác định khối lượng công việc hoàn thành của các lao động địa phương làm cơ sở cho công tác chấm công và trả lương cho bộ phận này...

1.4 Tình hình lao động trong công ty:

Với tỷ lệ xấp xỉ 30% lao động có trình độ Đại học, và với độ tuổi trung bình vào khoảng 35 tuổi, công ty đã bước đầu xây dựng được đội ngũ lao động có trình độ và lòng nhiệt tình, ham muốn nghiên cứu tìm những hướng đi mới của tuổi trẻ.

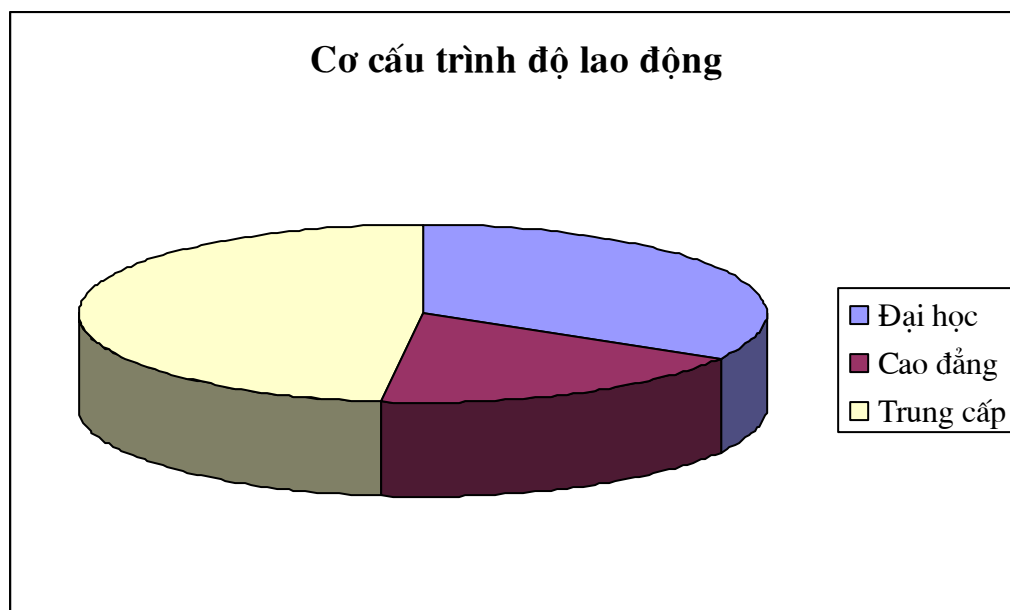
Bảng 1.1/ Bảng chỉ tiêu nhân sự theo trình độ chuyên môn của công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An

STT	Chức năng	Trình độ	Số lượng
1	Kỹ sư xây dựng	Đại học	10
2	Kỹ sư thiết kế	Đại học	2
3	Kỹ sư cơ khí	Cao đẳng	3
4	Kỹ sư đo đạc	Cao đẳng	2
5	Cử nhân kinh tế - kế toán	Đại học	6
6	Nhân viên kỹ thuật	Cao đẳng	5
7	Công nhân kỹ thuật bậc 3 - 6	Trung cấp	8
8	Công nhân hàn	Trung cấp	10

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

9	Công nhân điện nước	Trung cấp	8
10	Công nhân nề		40
11	Công nhân mộc		9
12	Công nhân lao động phổ thông		15
13	Công nhân ngành nghề xây dựng thường xuyên ký hợp đồng thời vụ		80

(Nguồn: Bộ phận nhân sự - Phòng Quản lý tổng hợp)



(Nguồn: Bộ phận nhân sự - Phòng Quản lý tổng hợp)

Do đặc thù của ngành xây dựng là mỗi sản phẩm đều cố định ở một địa điểm nên công ty có sử dụng lao động tại địa phương nhằm tiết kiệm chi phí. Tuy nhiên vì vậy mà đôi khi còn gây ra tình trạng thiếu lao động làm chậm tiến độ thi công của công trình, làm cho tình hình nhân lực trong công ty hàng năm có những biến động lớn.

2. Phân tích hiệu quả SXKD của công ty.

2.1 Đánh giá chung hoạt động SXKD của công ty.

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

Bảng 2.1/ Báo cáo kết quả kinh doanh của công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An (2007 – 2008)

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Δ	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	8,292,144,852	9,195,926,845	903,781,993	10.90
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	572,977,925	-	(572,977,925)	(1.00)
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	7,719,166,927	9,195,926,845	1,476,759,918	19.13
4. Giá vốn hàng bán	3,984,686,751	4,614,769,993	630,083,242	15.81
5. Lợi nhuận về bán hàng và cung cấp dịch vụ	3,734,480,176	4,581,156,852	846,676,676	22.67
6. Doanh thu từ hoạt động tài chính	122,876,589	200,557,963	77,681,374	63.22
7. Chi phí tài chính	628,088,997	852,468,544	224,379,547	35.72
8. Chi phí bán hàng	691,504,156	961,245,298	269,741,142	39.01
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1,918,724,753	2,229,521,164	310,796,411	16.20
10. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	619,038,859	738,479,809	119,440,950	19.29
11. Thu nhập khác	169,553,209	225,454,186	55,900,977	32.97
12. Chi phí khác	138,009,107	179,673,954	41,664,847	30.19
13. Lợi nhuận khác	31,544,102	45,780,232	14,236,130	45.13

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

14. Lợi nhuận trước thuế	650,582,961	784,260,041	133,677,080	20.55
15. Thuế thu nhập doanh nghiệp	182,163,229	219,592,811	37,429,582	20.55
16. Lợi nhuận sau thuế	468,419,732	564,667,230	96,247,498	20.55

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty CP ĐT XD và TM Trường An)

➤ Qua bảng 2.1 ta thấy tổng doanh thu của công ty năm 2008 tăng gần 904 triệu VNĐ tương đương với tỷ lệ tăng là 10,9% so với năm 2007. Doanh thu có sự tăng khá mạnh như vậy là do trong năm 2008 công ty đã nhận được thêm nhiều hợp đồng xây dựng và lắp đặt có giá trị.

✓ Các khoản giảm trừ doanh thu của công ty năm 2008 giảm so với năm 2007, giảm gần 573 triệu đồng. Điều này chứng tỏ công ty đã có những chính sách đào tạo, nâng cao trình độ công nhân đồng thời nâng cao chất lượng sản phẩm nên số lượng hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán giảm xuống. Tuy nhiên có sự giảm lớn như vậy công ty cũng cần phải xem xét lại vì có thể chính sách tăng sản lượng của công ty như khuyến mại, chiết khấu chưa đạt được hiệu quả.

✓ Giá vốn hàng bán trong năm 2008 tăng so với năm 2007 là 15.81% tương ứng với số tiền tăng là 630.083.242 VNĐ. Như vậy tỷ lệ tăng giá vốn hàng bán (15,81%) thấp hơn tỷ lệ tăng của doanh thu thuần (19,13%). Điều này cho thấy công ty đã làm ăn có hiệu quả.

Năm 2008 lợi nhuận sau thuế của công ty tăng một lượng là 96 triệu VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng là 20,55%. Nguyên nhân là do:

- Do doanh thu thuần tăng, doanh thu bán hàng có mối quan hệ cùng chiều với lợi nhuận. Doanh thu thuần năm 2008 tăng 19,13% so với năm 2007 là điều kiện để gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Tuy nhiên do giá vốn hàng bán cũng tăng một lượng là 630 triệu VNĐ cũng tác động đến tốc độ gia tăng của lợi nhuận.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- Chi phí tài chính của doanh nghiệp năm 2008 tăng hơn 224 triệu VND so với năm 2007. Các khoản chi phí tài chính này là các khoản tiền lãi vay ngân hàng tăng do trong năm 2008 mức lãi suất cho vay của các ngân hàng đều tăng mạnh và do nhu cầu sử dụng vốn vay của công ty cũng tăng. Ta thấy chi phí tài chính của doanh nghiệp trong năm 2008 là khá lớn, điều này sẽ ảnh hưởng mạnh đến lợi nhuận của công ty. Công ty cần đưa ra chính sách sử dụng vốn vay hợp lý hơn.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng gần 311 triệu VNĐ do trong năm 2008 công ty đã cho nhập thay dàn máy tính và các công cụ quản lý doanh nghiệp khác.

- Chi phí bán hàng tăng gần 270 triệu VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng là 39%. Mức tăng này khá lớn nên công ty cần xem xét lại.

- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh năm 2008 tăng hơn 119 triệu VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng là 19,29%.

➤ Tất cả các nguyên nhân trên đều làm cho lợi nhuận trước thuế năm 2008 tăng gần 134 triệu VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng là 20,55% so với năm 2007. Lợi nhuận trước thuế tăng làm thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp và lợi nhuận sau thuế tăng. Qua hai năm 2007 – 2008 ta thấy tình hình kinh doanh của công ty có nhiều lúc gặp khó khăn nhưng qua hai năm kinh doanh vẫn mang lại lợi nhuận cho công ty. Tuy nhiên kết quả đạt được của công ty vẫn chưa cao chứng tỏ trong năm qua hiệu quả hoạt động của công ty còn chưa cao. Công ty cần có những biện pháp và kế hoạch quản lý các nguồn lực sao cho phù hợp, tìm biện pháp khắc phục sự biến động của nguồn hàng đầu vào và quản lý các khoản mục chi phí tiết kiệm trên cơ sở kinh doanh có hiệu quả cao nhất.

2.2 Hiệu quả sử dụng chi phí:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chi phí sản xuất-kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong 1 thời kỳ nhất định. Về thực chất, chi phí sản xuất kinh doanh chính là sự dịch chuyển vốn- chuyển dịch giá trị của các yếu tố sản xuất kinh doanh vào các đối tượng tính giá.

Đặc điểm sản xuất của ngành xây dựng là chu kỳ sản xuất dài, cho nên thành phần và kết cấu chi phí phụ thuộc vào từng loại công trình. Trong thời kỳ thi công xây dựng công trình, chi phí về tiền lương để sử dụng máy móc thiết bị thi công chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số chi phí. Trong thời kỳ tập trung thi công, chi phí về nguyên vật liệu, thiết bị tăng lên. Thời kỳ hoàn thiện công trình thì chi phí tiền lương lại cao lên. Trên thực tế, phần lớn chi phí của doanh nghiệp xây dựng cơ bản đều nằm ở công trình chưa hoàn thành.

Sau đây là bảng tổng hợp chi phí của công ty Cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An (2007 – 2008)

Bảng 2.2/ Bảng tổng hợp hiệu quả sử dụng chi phí

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Δ	%
1	Các khoản giảm trừ doanh thu	572,977,925	-	(572,977,925)	(100.00)
2	Giá vốn hàng bán	3,984,686,751	4,614,769,993	630,083,242	15.81
3	Chi phí tài chính	628,088,997	852,468,544	224,379,547	35.72
4	Chi phí bán hàng	691,504,156	961,245,298	269,741,142	39.01
5	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1,918,724,753	2,229,521,164	310,796,411	16.20
6	Chi phí khác	138,009,107	179,673,954	41,664,847	30.19
7	Tổng chi phí (1+2+3+4+5+6)				

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

		7,933,991,689	8,837,678,953	903,687,264	11.39
8	Doanh thu từ hoạt động SXKD	8,292,144,852	9,195,926,845	903,781,993	10.90
9	Doanh thu từ hoạt động tài chính	122,876,589	200,557,963	77,681,374	63.22
10	Thu nhập khác	169,553,209	225,454,186	55,900,977	32.97
11	Tổng doanh thu (8+9+10)	8,584,574,650	9,621,938,994	1,037,364,344	12.08
12	Lợi nhuận (11-7)	650,582,961	784,260,041	133,677,080	20.55
13	Hiệu quả sử dụng chi chí	1.082	1.089	0.007	0.623
14	Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0.082	0.089	0.007	8.221

(Nguồn: Bộ phận kế toán – Phòng Quản lý tổng hợp)

Từ những tính toán trong bảng phân tích trên ta thấy trong năm 2008 công ty bị ảnh hưởng bởi các khoản chi sau đây:

Trước nhất ta nhận thấy tổng chi phí của công ty năm 2008 tăng 11,39% so với năm 2007 tương đương với 903.687.264 VND. Nguyên nhân là do các khoản mục chi phí sau tăng cao hơn so với cùng kỳ năm ngoái như: giá vốn hàng bán, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp...

- Trong năm 2008 khoản chi phí về giá vốn hàng bán tăng lên rất cao tới 15,81% tương đương với 630.083.242 VND so với năm 2007. Khoản tăng này chủ yếu là khoản tăng của nguyên vật liệu đầu vào nhất là các mặt hàng như sắt, thép, xi măng... Tuy nhiên năm 2009, theo dự báo của Bộ Xây dựng thì giá cả vật liệu xây dựng sẽ tiếp tục còn tăng, điều này sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến lợi nhuận của công ty vì vậy công ty cần lưu ý hơn đến vấn đề dự trữ hàng tồn kho, bám sát giá cả thị trường...

- Chi phí tài chính năm 2008 tăng cao 35,72% tương ứng với số tiền là 224.379.547 VND so với năm 2007. Khoản tăng này là do trong năm 2008

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

doanh nghiệp đã tăng lượng vốn vay và đặc biệt là mức lãi suất ngân hàng trong năm 2008 là rất cao.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 cũng tăng so với năm 2007 là 16,20% do trong năm 2008 doanh nghiệp đã cho thay dàn máy tính văn phòng và các công cụ quản lý doanh nghiệp khác.

- Chi phí bán hàng cũng tăng cao tới 39,01% tương ứng với số tuyệt đối là 269.741.142 VND. Doanh thu bán hàng tăng nên chi phí bán hàng cũng tăng theo. Các khoản chi phí này tăng là do năm 2008 công ty đã chú trọng rất nhiều vào công tác giới thiệu sản phẩm, dịch vụ của công ty. Đây là một chính sách phù hợp nhằm thúc đẩy tiêu thụ của công ty nhất là trước đây các sản phẩm như hàng điện tử, điện dân dụng, điện lạnh, vật liệu xây dựng... chủ yếu là được bán kèm theo các công trình. Công ty cần có biện pháp nhằm hạn chế, làm tối thiểu chi phí bán hàng, nâng cao hiệu quả SXKD.

Như vậy những lý do chính làm tăng chi phí là không thể tránh khỏi các yếu tố khách quan của thị trường và của các quy định nhà nước. Vấn đề của doanh nghiệp là sử dụng làm sao có hiệu quả các khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra.

Doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty năm 2008 có tăng so với năm 2007. Tuy mức tăng của doanh thu lớn hơn mức tăng của chi phí nhưng mức tăng này là không đáng kể. Điều này chứng tỏ hoạt động SXKD của công ty chưa mang lại hiệu quả cao.

✓ Chỉ tiêu tỷ suất doanh thu chi phí:

Như vậy, nhìn chung cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu lại được > 1 đồng doanh thu thuần. Năm 2007 thu lại được 1,082 đồng doanh thu thuần, năm 2008 là 1,089. Ta thấy rằng chỉ số này có xu hướng ổn định, tuy mức chênh lệch không nhiều nhưng nó cũng thể hiện tính hiệu quả trong sử dụng chi phí của doanh nghiệp. Mặc dù vậy, doanh nghiệp cần phải có những biện pháp

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

giảm chi phí ở các khâu như chi phí bán hàng, chi phí tài chính để tổng thể chi phí giảm thúc đẩy lợi nhuận và tăng hiệu quả SXKD của công ty.

✓ Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí:

Qua chỉ số này ta thấy cứ 1 đồng chi phí bỏ ra năm 2007 thì thu được 0,082 đồng lợi nhuận và con số này năm 2008 là 0,089. Như vậy ta có thể thấy rõ hiệu quả của chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ vào sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong kỳ.

➤ Từ những phân tích trên cho thấy hiệu quả sử dụng chi phí của công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An là chưa cao, muốn đạt hiệu quả về sử dụng chi phí hơn nữa công ty cần tìm biện pháp giảm tổng chi phí thấp xuống và tổ chức quản lý chi phí tốt hơn.

2.3 Hiệu quả sử dụng lao động:

Nhân tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi một doanh nghiệp chính là yếu tố con người. Đội ngũ cán bộ, công nhân trong doanh nghiệp chính là đội ngũ sẽ thực hiện các quyết định của nhà quản lý, vận hành các máy móc thiết bị để trực tiếp sản xuất ra sản phẩm. Lực lượng lao động của doanh nghiệp tác động trực tiếp tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do tính chất ngành nghề kinh doanh của công ty là xây dựng nên lao động trực tiếp vẫn giữ một vai trò rất lớn. Chính vì vậy nên sử dụng lao động như thế nào để có hiệu quả cao là mối quan tâm hàng đầu của ban lãnh đạo công ty.

Bảng 2.3/ Bảng kết cấu trình độ lao động

STT	Trình độ	Năm 2007		Năm 2008		Chênh lệch	
		Lao động	Tỷ trọng	Lao động	Tỷ trọng	Δ	%
1	Đại học	18	9.63	18	9.09	-	-

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

2	Cao đẳng	11	5.88	10	5.05	(1)	(9.09)
3	Trung cấp	26	13.90	26	13.13	-	-
4	Công nhân kỹ thuật	42	22.46	49	24.75	7	16.67
5	Lao động phổ thông	90	48.13	95	47.98	5	5.56
Tổng lao động		187	100	198	100	11	5.88

(Nguồn: Bộ phận nhân sự - Phòng Quản lý tổng hợp)

Tổng số lao động của công ty năm 2008 tăng 5,88% so với năm 2007. Theo cách phân loại về trình độ chuyên môn thì ta thấy số lao động phổ thông của công ty còn chiếm tỷ trọng lớn, tới 48,13% vào năm 2007 và 47,98% vào năm 2008. Trong khi đó lượng lao động có trình độ đại học và cao đẳng lại chiếm tỷ lệ không lớn. Hiện nay với xu hướng thị trường tri thức và hội nhập thì công ty cần rất nhiều các cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn cao để đáp ứng xu thế cạnh tranh toàn cầu đang ngày càng gay gắt.

Bảng 2.4/ Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Δ	%
1	Doanh thu thuần	7,719,166,927	9,195,926,845	1,476,759,918	19.13
2	Lợi nhuận sau thuế	468,419,732	564,667,230	96,247,498	20.55
3	Tổng lao động	187	198	11	5.88
4	Hiệu suất sử dụng lao động (1/3)	41,278,967.52	46,444,074.97	5,165,107.45	12.51
5	Tỷ suất lợi nhuận lao động (2/3)	2,504,918.35	2,851,854.69	346,936.34	13.85

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

➤ Qua bảng 2.4 ta có thể thấy hiệu quả sử dụng lao động của công ty như sau:

Số lao động năm 2008 của công ty tăng 11 lao động so với năm 2007 đã làm cho số tiền lương phải trả tăng, kéo theo chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 cũng tăng. Tuy nhiên số lượng lao động này đã được sử dụng có hiệu quả.

Các lĩnh vực hoạt động khác, lực lượng lao động vẫn duy trì ổn định số lượng còn chất lượng không ngừng tăng lên dẫn đến hiệu quả của từng lao động năm 2008 tăng lên.

✓ Hiệu suất sử dụng lao động:

Hiệu suất sử dụng lao động cho ta biết bình quân 1 lao động tạo ra bao nhiêu doanh thu. Theo bảng 2.4 thì năm 2007 bình quân 1 lao động tạo ra 41.278.967 VND doanh thu. Năm 2008 tăng thêm 5.165107 VND trên 1 lao động. Như vậy tỷ số này ở công ty Cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An là khá cao chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng lao động 1 cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong sản xuất.

✓ Tỷ suất lợi nhuận lao động:

Tỷ số này cho ta biết cứ 1 lao động trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Mức sinh lợi của 1 lao động năm 2007 là 2.504.918 VND /1 lao động, năm 2008 là 2.851.854 VND. Thể hiện hiệu quả sử dụng lao động của công ty có xu hướng tốt. Người lao động có thể yên tâm phát huy hết năng lực vì công ty và vì bản thân họ. Tuy trình độ CBCNV không đồng đều nhưng hàng năm công ty vẫn cử CBCNV đi học thêm lớp nghiệp vụ nâng cao. Vì vậy hiệu quả lao động của công ty sẽ đạt kết quả cao hơn và thúc đẩy hiệu quả kinh doanh của công ty cao hơn nữa.

2.4 Hiệu quả sử dụng vốn:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Trong sản xuất kinh doanh, vốn là một trong những yếu tố hết sức quan trọng trong quá trình sản xuất, do đó việc sử dụng vốn kinh doanh hiệu quả là vấn đề luôn được chú trọng hàng đầu trong hoạt động sản xuất của Công ty. Để đi sâu phân tích việc sử dụng vốn của công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An ta thông qua bảng 2.5

Bảng 2.5/ Bảng sử dụng vốn kinh doanh của công ty

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Tỷ trọng	Năm 2008	Tỷ trọng	Chênh lệch	
					Δ	%
Vốn lưu động	11,542,453,163	72.55	12,380,824,478	75.12	838,371,315	7.26
Vốn cố định	4,367,803,835	27.45	4,100,281,679	24.88	(267,522,156)	(6.12)
Vốn kinh doanh	15,910,256,998	100	16,481,106,157	100	570,849,159	3.59

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

2.4.1 Hiệu quả sử dụng vốn cố định:

Tài sản cố định tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh, giá trị của nó dịch chuyển dần dần từng phần vào mỗi chu kỳ sản xuất và hoàn thành một vòng luân chuyển sau nhiều chu kỳ sản xuất. Do những đặc điểm trên đây của vốn cố định mà đòi hỏi việc quản lý vốn cố định phải luôn gắn liền với việc quản lý hình thái vật của nó là các tài sản cố định của doanh nghiệp. Số vốn này nếu được sử dụng có hiệu quả thì sẽ không bị mất đi mà công ty sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ các sản phẩm, hàng hoá hay dịch vụ của mình. Kiểm tra tài chính đối với hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty là vấn đề thiết yếu, thông qua kiểm tra công ty có căn cứ xác thực để đưa ra quyết định như điều chỉnh quy mô và cơ cấu vốn đầu tư, đầu tư mới

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

hay hiện đại hoá TSCĐ và tìm các biện pháp khai thác năng lực sản xuất của TSCĐ một cách có hiệu quả nhất.

Bảng 2.6/ Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Δ	%
1	Tổng VCD bq	4,139,053,502	4,234,042,757	94,989,256	2.29
2	Doanh thu	7,719,166,927	9,195,926,845	1,476,759,918	19.13
3	Lợi nhuận trước thuế	650,582,961	784,260,041	133,677,080	20.55
4	Hiệu suất sử dụng VCD (2/1)	1.86	2.17	0.31	
5	Tỷ suất lợi nhuận VCD (3/1)	0.16	0.19	0.03	

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

Vốn cố định của công ty tăng so với năm 2007 là 2,29% tương ứng với số tiền là 94.989.256 VNĐ. Tuy tốc độ tăng tổng vốn cố định không lớn nhưng đã thể hiện công ty có sự đầu tư đổi mới công nghệ trong lĩnh vực xây dựng các công trình. Vốn cố định bình quân tăng trong khi doanh thu cũng tăng 19,13%, đây là một tín hiệu đáng mừng chứng tỏ việc đưa thêm hệ thống máy móc hiện đại vào sử dụng đã thúc đẩy doanh thu làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

✓ Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

Hiệu suất sử dụng vốn cố định nhằm đo lường việc sử dụng vốn cố định đạt hiệu quả như thế nào. Qua bảng 2.6 ta thấy hiệu suất sử dụng của TSCĐ là chưa cao, cứ 1 đồng TSCĐ tạo ra được 1,86 đồng doanh thu vào năm 2007 và năm 2008 là 2,17 đồng. Tốc độ gia tăng hiệu suất sử dụng TSCĐ tăng 16,46% cho thấy sự hoạt động có hiệu quả của các TSCĐ trong công ty.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

✓ Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định:

Ta nhận thấy cứ một đồng TSCĐ thì đem lại 0,16 đồng lợi nhuận trước thuế năm 2007 và 0,19 đồng lợi nhuận trước thuế vào năm 2008. Chỉ số này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty tăng. Nguyên nhân là do tốc độ gia tăng lợi nhuận năm 2008 tăng 20,55% nhanh hơn so với tốc độ gia tăng của vốn cố định bình quân (2,29%). Như vậy công ty đã có nhiều nỗ lực trong công tác quản lý và sử dụng TSCĐ nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

2.4.2 Hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động nên vốn lưu động luôn chịu ảnh hưởng và sự chi phối của TSLĐ. Để thấy được tình hình sử dụng VLD của công ty trong năm qua ta phân tích các chỉ số theo bảng cơ cấu VLD như sau:

Bảng 2.7/ Tình hình sử dụng tài sản lưu động của công ty

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Δ	%
1	VLD bình quân	11,449,114,026	11,961,638,821	512,524,795	4.48
2	Tiền và các khoản tương đương tiền	1,954,632,486	2,191,202,467	236,569,981	12.10
3	Các khoản phải thu	3,456,880,812	3,380,392,591	(76,488,221)	(2.21)
4	Hàng tồn kho	2,709,017,677	2,584,060,757	(124,956,920)	(4.61)
5	TSLĐ khác	3,421,922,188	4,225,168,663	803,246,475	23.47

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

Theo bảng 2.7 ta thấy VLD của công ty năm 2008 tăng 4,48% tương đương với 512.524.795 VNĐ so với năm 2007. Nguyên nhân là do:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

✓ Tiền mặt tăng 236.569.981 VNĐ tương ứng với tỷ lệ là 12,10%. Điều này còn liên quan đến tổng doanh thu năm 2008 của công ty tăng 10,90%. Vì doanh thu tăng nên doanh nghiệp thu về tiền mặt, tiền gửi ngân hàng hoặc ngoại tệ nên thúc đẩy tiền mặt tăng. Tuy nhiên lượng tiền và các khoản tương đương tiền nên dự trữ vừa đủ nếu không sẽ gây sự lãng phí của dòng vốn tiền mặt. Về tiền mặt chưa thể nói rõ về hiệu quả dự trữ có hiệu quả hay không vì nó còn phụ thuộc vào chính sách và tình hình khả năng thanh toán của công ty trong từng thời kỳ.

✓ Các khoản phải thu giảm 76.488.221 VNĐ tương ứng với tỷ lệ giảm là 2%. Nguyên nhân là do các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác giảm. Năm 2007 các khoản phải thu của công ty chiếm tỷ trọng 30,19% VLD. Đặt ra vấn đề nợ đọng tiền hàng quá cao như vậy thì vốn kinh doanh của công ty sẽ bị eo hẹp, khả năng vốn vay sẽ gia tăng hoặc tăng thêm vốn kinh doanh từ vốn góp cổ đông. Tuy năm 2008 các khoản phải thu đã giảm điều này chứng tỏ công ty đã có nỗ lực trong việc giảm phần chiếm dụng vốn của khách hàng.

✓ Hàng tồn kho giảm làm cho TSLĐ cũng giảm khoảng 5% tương ứng với lượng giảm là 125 Triệu VNĐ. Năm 2007 hàng tồn kho chiếm tỷ trọng là 17% và năm 2008 là 16%. Với một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng thì chỉ số hàng tồn kho cao là phù hợp với đặc điểm của ngành, tuy nhiên do suy thoái kinh tế và nguồn vốn của doanh nghiệp có hạn nên công ty đã chủ trương không tích trữ quá nhiều hàng tồn kho. Điều này giúp công ty có thể sử dụng số vốn còn lại một cách hợp lý nhưng nếu nhu cầu lên cao công ty sẽ rơi vào tình trạng thiếu hàng.

✓ Tài sản ngắn hạn khác tăng 803.246.475 VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng là 23%. Nguyên nhân là do chi phí trả trước ngắn hạn tăng.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Qua phân tích tình hình VLD của công ty ta thấy công ty thường xuyên bị khách hàng chiếm dụng vốn lớn.

Bảng 2.8/ Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
					Δ	%
1	Tổng VLD bình quân	VNĐ	11,449,114,026	11,961,638,821	512,524,795	4.48
2	Doanh thu thuần	VNĐ	7,719,166,927	9,195,926,845	1,476,759,918	19.13
3	Lợi nhuận trước thuế	VNĐ	650,582,961	784,260,041	133,677,080	20.55
4	Tỷ lệ lợi nhuận VLD (3/1)	%	0.0568	0.0656	0.0087	
5	Số vòng quay VLD (2/1)	Vòng	0.6742	0.7688	0.0946	14.03
6	Số ngày 1 vòng quay VLD (360 ngày/5)	Ngày	534	468	(66)	

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

- Số vòng quay và số ngày một vòng quay vốn lưu động:

Qua bảng 2.8 ta thấy số vòng quay vốn lưu động năm 2007 là 0,6742 vòng và năm 2008 là 0,7688 vòng. Điều này có nghĩa là bình quân cứ 1 đồng VLD bỏ ra kinh doanh đã làm tăng 0,0946 đồng doanh thu, có thể thấy VLD có tác động lớn đến doanh thu của doanh nghiệp. Số vòng quay VLD của công ty nhỏ hơn 1 chứng tỏ vòng quay VLD của công ty là chưa tốt, hiệu quả sử dụng VLD là chưa cao. Tương ứng với đó là số ngày một vòng quay của vốn lưu động từ 534 ngày năm 2007 giảm xuống chỉ còn 468 ngày năm 2008, như vậy doanh nghiệp đã rút ngắn được chu kỳ kinh doanh. Tuy nhiên do đặc thù của ngành xây dựng là thời gian thi công kéo dài nên số ngày một vòng quay VLD là tương đối lớn.

- Tỷ lệ lợi nhuận vốn lưu động:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm 2007 cứ 1đồng VLĐ bình quân bỏ ra thì công ty thu được 0,0568 đồng lợi nhuận và vào năm 2008 là 0,0656 đồng lợi nhuận. Như vậy năm 2008 đã tăng so với năm 2007 là 0,0087 đồng. Nguyên nhân làm tỷ lệ này tăng lên là do lợi nhuận năm 2008 tăng 20,55 %. Tốc độ tăng của lợi nhuận nhanh hơn tốc độ tăng của VLĐ. Điều này có thể cho thấy rằng công ty sử dụng TSLĐ có hiệu quả

2.4.3 Hiệu quả sử dụng tổng vốn:

Vòng quay tổng vốn của doanh nghiệp tương đối thấp. Năm 2007 là 0,49 vòng và năm 2008 là 0,56 vòng. Chỉ tiêu này biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của 1 đồng vốn. Có nghĩa là năm 2008 1 đồng vốn công ty bỏ vào sản xuất kinh doanh thì làm tăng 0,07 đồng doanh thu. Tuy năm 2008 vòng quay tổng vốn có tăng lên nhưng vẫn thể hiện hiệu quả sử dụng vốn của công ty là chưa cao.

Bảng 2.9/ Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng vốn

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
					Δ	%
1	Tổng vốn SXKD trong kỳ	VNĐ	15,910,256,998	16,481,106,157	570,849,159	3.59
2	Doanh thu thuần	VNĐ	7,719,166,927	9,195,926,845	1,476,759,918	19.13
3	Lợi nhuận trước thuế	VNĐ	650,582,961	784,260,041	133,677,080	20.55
4	Vòng quay tổng vốn (2/1)	Vòng	0.49	0.56	0.07	15.00
5	Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn (3/1)	%	0.04	0.05	0.01	16.37

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tổng vốn của công ty cho biết cứ 1 đồng vốn bỏ vào SXKD thì thu được 0,04 đồng lợi nhuận trước thuế và năm 2008 là

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

0,05. Chỉ tiêu này ở công ty năm 2008 có tăng nhưng vẫn thấp. Điều này chứng tỏ công ty chưa sử dụng tốt nguồn vốn kinh doanh, hiệu quả sử dụng tổng vốn chưa cao.

2.5 Các nhóm chỉ tiêu tài chính căn bản:

2.5.1 Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp cho biết năng lực tài chính trước mắt và lâu dài của doanh nghiệp. Do vậy, phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp sẽ cho phép các nhà quản lý đánh giá được sức mạnh Tài chính hiện tại, tương lai cũng như dự đoán được tiềm lực trong thanh toán và an ninh tài chính của doanh nghiệp.

Sau đây chúng ta tiến hành phân tích khả năng thanh toán của công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An qua bảng sau:

Bảng 2.10/ Bảng phân tích các chỉ số về khả năng thanh toán

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1. Hệ số thanh toán tổng quát	Tổng tài sản	2.07	2.15	0.09
	Tổng nợ phải trả			
2. Hệ số thanh toán hiện thời	TSLĐ và ĐTNH	2.44	2.71	0.27
	Tổng nợ ngắn hạn			
3. Hệ số thanh toán nhanh	Tiền + tương đương tiền	0.41	0.48	0.07
	Tổng nợ ngắn hạn			
4. Khả năng thanh toán lãi vay	Ebit	2.41	1.92	(0.49)
	Chi phí lãi vay			

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

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

Hệ số thanh toán tổng quát là một chỉ tiêu được dùng để đánh giá khả năng thanh toán của công ty trong kỳ báo cáo. Nếu chỉ tiêu này lớn hơn bằng

1 thì công ty đảm bảo được khả năng thanh toán tổng quát và nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thì công ty mất dần khả năng thanh toán tổng quát.

Từ tính toán trên cho thấy nếu năm 2007 công ty cứ vay 1 đồng thì có 2,07 đồng tài sản đảm bảo thì năm 2008 cứ vay 1 đồng thì có 2,15 đồng tài sản đảm bảo, hệ số thanh toán năm 2008 lớn hơn năm 2007 là do nợ phải trả giảm trong khi đó tổng tài sản tăng 570,8 triệu đồng. Hệ số thanh toán trên của công ty là tốt chứng tỏ các khoản công ty huy động từ bên ngoài đều có tài sản của công ty đảm bảo. Nhưng để xem xét tình hình tài chính thực sự khả quan hay không, có đủ khả năng thanh toán trong mọi trường hợp hay không thì cần xem xét các hệ số thanh toán khác.

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

Hệ số khả năng thanh toán tạm thời hay khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ đối với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải trả trong kỳ, do đó doanh nghiệp dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp hiện đang quản lý sử dụng chỉ có TSLĐ là trong kỳ có khả năng dễ dàng chuyển đổi thành tiền.

Hệ số này ở công ty Trường An: Năm 2007 = 2,44 Năm 2008 = 2,71. Trong 2 năm 2007 - 2008 hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của công ty tương đối ổn định, không có sự chênh lệch lớn. Tuy nhiên hệ số trên cũng cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty không cao. Hệ số này không phải càng lớn là càng tốt vì khi đó TSLĐ tồn trữ lớn, phản ánh việc sử dụng tài sản là không hiệu quả vì bộ phận này không vận động, không sinh lời. Điều này phù hợp với ngành nghề của công ty.

✓ **Khả năng thanh toán nhanh:**

Các TSLĐ trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong TSLĐ hiện có thì vật tư hàng hoá tồn kho chưa thể

chuyển đổi ngay thành tiền do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy hệ số khả năng thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hoá.

Nhìn chung tỷ số này của công ty qua 2 năm không có thay đổi nhiều. Năm 2007 là 0,41 và năm 2008 là 0,48. Qua hệ số trên cho thấy khả năng thanh toán nhanh của Công ty năm 2008 tăng so với năm 2007 và cả hai năm hệ số này đều không an toàn vì đều nhỏ hơn 1. Nguyên nhân là do trong lĩnh vực xây dựng nói chung và công ty nói riêng thì các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn. Điều này cho thấy Công ty không thể chủ động thanh toán nhanh công nợ mà không phải sử dụng các biện pháp bất lợi như bán tài sản, hàng hoá với giá thấp để thanh toán công nợ.

✓ **Khả năng thanh toán lãi vay:**

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

Hệ số này ở công ty Trường An: Năm 2007 = 2,41 Năm 2008 = 1,92. Hệ số năm 2008 giảm so với năm 2007 chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn vay của năm nay kém hiệu quả hơn năm trước và khả năng an toàn trong việc sử dụng vốn vay là chưa cao. Công ty cần chú ý có biện pháp sử dụng vốn tốt hơn.

➤ Ta thấy khả năng chiếm dụng vốn của công ty là tương đối cân bằng so với việc bị chiếm dụng, tuy năm sau tỷ lệ này có giảm hơn so với năm trước. Tình hình hoạt động kinh doanh của công ty là chưa được tốt do khả năng thanh toán của công ty qua hai năm với các khoản nợ ngắn hạn và khả năng thanh toán nhanh đều chưa khả quan, tuy công ty có thể đảm bảo bằng tài sản của mình song đây vẫn là yếu tố bất lợi trong hoạt động của công ty.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

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

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

Bảng 2.11/ Bảng phân tích các chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1. Hệ số nợ	Nợ phải trả	0.48	0.46	(0.02)
	Tổng nguồn vốn			
2. Hệ số vốn chủ sở hữu	Nguồn vốn chủ	0.52	0.54	0.02
	Tổng nguồn vốn			
3. Cơ cấu tài sản	TSLĐ và ĐTNH	2.64	3.02	0.38
	TSCĐ và ĐTDH			
4. Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	Nguồn vốn chủ sở hữu	1.88	2.15	0.27
	TSCĐ và ĐTDH			

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

✓ Hệ số nợ phản năm 2008 của công ty thấp hơn 2% so với năm 2007 vì trong năm 2008 lãi suất tiếp tục tăng làm công ty giảm việc đi vay nợ. Việc hệ số nợ của công ty thấp đồng nghĩa với tỷ suất tài trợ của công ty cao. Hệ

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

số vốn chủ sở hữu của công ty cao chứng tỏ công ty có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hay chịu sức ép của các khoản nợ vay. Tuy nhiên khi hệ số nợ càng cao thì doanh nghiệp càng có lợi vì được sử dụng một lượng tài sản lớn mà lại đầu tư một lượng vốn nhỏ.

✓ Cơ cấu tài sản phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân 1 đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành TSLĐ và bao nhiêu để hình thành TSCĐ. Do Trường An là công ty về dịch vụ và thương mại nên TSLĐ lớn. Tuy nhiên điều này cũng cho thấy doanh nghiệp chưa quan tâm đầu tư nhiều vào TSCĐ, điều này có thể hạn chế việc đổi mới kỹ thuật.

✓ Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ phản ánh tình hình đầu tư TSCĐ của công ty, phản ánh trong 100 đồng TSCĐ và ĐTDH thì có bao nhiêu đồng đầu tư được huy động từ nguồn vốn chủ. Do Trường An là công ty cổ phần không có vốn góp của nhà nước nên tỷ suất tự tài trợ của công ty là tương đối cao. Điều này chứng tỏ công ty có khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh.

2.5.3 Nhóm chỉ tiêu hoạt động:

Bảng 2.12/ Bảng phân tích các chỉ tiêu hoạt động

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1. Số vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán	1.47	1.79	0.31
	Hàng tồn kho			
2. Số ngày một vòng quay hàng kho	360 ngày	245	202	(43)
	Số vòng quay HTK			
3. Vòng quay các khoản phải thu	Doanh thu thuần	2.23	2.72	0.49
	Khoản phải thu			
4. Kỳ thu tiền bình quân	360 ngày	161	132	(29)
	Số vòng quay KPT			

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

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

Qua bảng 2.12 cho ta thấy số vòng quay hàng tồn kho của công ty thấp và đang tiếp tục tăng, năm 2008 đã tăng so với 2007 là 0,31 vòng làm cho số ngày một vòng quay hàng tồn kho giảm 43 ngày. Như vậy công ty đã nhanh chóng tiêu thụ số hàng tồn kho để quay vòng vốn.

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

Năm 2007 số vòng quay các khoản phải thu là 2,23 vòng đến năm 2006 tăng lên 2,72 vòng. Vì thế kỳ thu tiền bình quân giảm đi 29 ngày. Do thời gian hi công các công trình kéo dài nên số ngày một vòng quay các khoản phải thu của công ty là lớn. Điều này chứng tỏ khả năng thu hồi các khoản bán chịu kém, tốc độ thu hồi các khoản phải thu là chưa cao. Doanh nghiệp nên rút ngắn số ngày một vòng quay các khoản phải thu như vậy doanh nghiệp sẽ không phải đầu tư quá nhiều vào các khoản phải thu.

Tuy nhiên xét về giá trị tuyệt đối thì số dư các khoản phải thu còn cao, năm 2008 tuy đã giảm đi so với 2007 nhưng vẫn ở mức 3,4 tỷ, đây là số tiền không nhỏ, nếu doanh nghiệp thúc đẩy hơn nữa tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt sẽ tạo ra hiệu quả cao hơn nữa trong sản xuất kinh doanh.

2.5.4 Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời:

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

Bảng 2.13/ Bảng phân tích các chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1. Tỷ suất LN/DT	Lợi nhuận thuần	8.02	8.03	0.01
	Doanh thu thuần			
2. Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn	Lợi nhuận thuần	3.89	4.48	0.59
	Vốn kinh doanh			
3. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế	5.70	6.40	0.69
	Vốn chủ sở hữu			

(Nguồn: Báo cáo tài chính công ty CP ĐTXD và TM Trường An)

✓ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2008 so với năm 2007 tăng 0,01%. Năm 2007 cứ 100 đồng doanh thu tham gia vào hoạt động kinh doanh tạo ra được 8,02 đồng lợi nhuận, thì đến năm 2008 thì cứ 100 đồng doanh thu tạo ra được 8,03 đồng lợi nhuận. Tuy phần tăng không lớn nhưng nó cũng cho thấy công ty làm ăn năm nay có hiệu quả hơn năm trước.

✓ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ nhân của doanh nghiệp. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này. So với năm 2007 nguồn vốn chủ sở hữu bình quân của doanh nghiệp năm 2008 tăng 8% nhưng lợi nhuận sau thuế của công ty lại tăng 20,55% làm cho tỷ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng so với năm 2007 là 0,69% nghĩa là năm 2007 cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì thu được 5,7 đồng lợi nhuận sau thuế thì đến năm 2008 bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thu được 6,4 đồng lợi nhuận sau thuế. Mặt khác doanh lợi vốn chủ sở hữu lớn hơn doanh lợi tổng vốn chứng tỏ việc sử dụng vốn vay có hiệu quả.

✓ Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Tỷ số này phản ánh khi đầu tư một đồng vốn sẽ mang lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Trong năm 2008 tỷ số này tăng lên 0,59% chứng tỏ 100 đồng vốn bỏ ra công ty đã làm tăng lợi nhuận lên 0,59 đồng so với lợi nhuận năm 2007. Công ty cần cố gắng phát huy hơn nữa vào năm tới.

Trong cả 3 chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn của công ty ta đều thấy năm 2008 cao hơn năm 2007 có nghĩa là hiệu quả sử dụng vốn đã tăng lên. Tuy nhiên hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được là không cao.

➤ **Nhận xét:**

- Về nhân sự: Trình độ lao động trong công ty khá cao, cán bộ công nhân viên có kinh nghiệm nhất là trong lĩnh vực xây dựng. Các hình thức lương bổng, phúc lợi được chú ý và đời sống của người lao động được nâng cao dần qua các năm. Công ty nên tổ chức các phong trào thi đua, cải tiến kỹ thuật và đưa ra các chính sách ưu đãi nhằm thu hút những lao động có trình độ và tay nghề về công ty.

- Các tỷ số về doanh số, lợi nhuận của công ty năm sau tăng hơn năm trước, chứng tỏ công ty làm ăn có hiệu quả. Đây là những cố gắng lớn của công ty trong tình hình thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay. Để nâng cao tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu trong năm tới công ty phải tăng nhanh vòng quay và nâng cao hệ số nợ.

- Các tỷ số về hiệu quả hoạt động năm 2008 không có nhiều sự thay đổi so với năm 2007, số ngày các khoản phải thu, số ngày hàng tồn kho tương đối ổn định.

- Các hệ số thanh toán của công ty vẫn đạt ở chỉ số an toàn và công ty vẫn đảm bảo thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn.

- Các tỷ số về cơ cấu tài chính: Hệ số nợ năm 2008 giảm so với năm 2007 chứng tỏ công ty vẫn giữ tốt khả năng thanh toán do phần lớn nợ vay

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

của công ty được đầu tư vào các tài sản ngắn hạn. Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định tăng và ở mức cao phản ánh khả năng tài chính vững vàng và công ty có khả năng đầu tư mở rộng khi nhu cầu thị trường lớn. Tuy nhiên doanh nghiệp cần xem xét lại cơ cấu tài sản, có sự mất cân đối trong việc đầu tư hình thành tài sản lưu động và tài sản cố định.

Để cải thiện tình hình tài chính của công ty, công ty cần tăng cường hơn nữa công tác tìm kiếm nguồn vốn đầu tư để nâng cao khả năng tài chính sao cho tương xứng với tính chất của ngành xây dựng cơ bản. Bên cạnh nguồn vốn huy động từ các cổ đông, tự bổ sung, vốn vay... thì công ty cần huy động thêm từ các nguồn khác như liên doanh, liên kết, thuê tài chính... Đa dạng hoá các nguồn vốn đầu tư sẽ giúp cho công ty tránh được các rủi ro khi phải phụ thuộc vào người cho vay. Đồng thời công ty cũng cần phải làm tốt công tác quản trị vật tư để giảm chi phí nguyên vật liệu. Có được một tình trạng tài chính lành mạnh là tiền đề để công ty đa dạng hoá ngành nghề, nâng cao chất lượng công trình, dịch vụ, có như vậy thì sản phẩm xây lắp của công ty mới có khả năng đáp ứng đòi hỏi yêu cầu ngày càng cao của cơ chế thị trường, tạo thêm công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người lao động.

3. Những thuận lợi – khó khăn:

3.1 Thuận lợi:

Nhìn chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty là tương đối khả quan và có nhiều chuyển biến tích cực. Công ty đã có được một số khách hàng truyền thống và không ngừng mở rộng tìm kiếm khách hàng mới.

Bảng 2.14/ Một số công trình công ty đã thi công

STT	Tên các hạng mục công trình	Năm
1	Công ty TNHH Arai Việt Nam	2008
2	Công ty TNHH Yanagawa Seiko Việt Nam	2008

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

3	Công ty TNHH LihitLab Việt Nam	2008
4	Khách sạn City View	2007
5	Trường chính trị Tô Hiệu	2006
6	Đại học Y Hải Phòng	2006

(Nguồn: Hồ sơ khách hàng – Phòng Quản lý tổng hợp)

Qua việc phân tích các kết quả mà công ty đã đạt được cho thấy năm 2008 các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã thu được kết quả cao hơn năm 2007. Điều này thể hiện thông qua các chỉ tiêu như: doanh thu thuần, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế,... trên báo cáo kết quả kinh doanh.

Giá trị tổng sản lượng năm 2008 tăng so với năm trước chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đang phát triển theo chiều hướng tốt. Đó là do công ty đã phát huy được khả năng của mình: sử dụng yếu tố đầu vào có hiệu quả, có đội ngũ công nhân viên giàu năng lực, phẩm chất, yêu lao động, nhiệt tình trong công việc, có sự lãnh đạo sáng suốt của ban lãnh đạo công ty.

3.2 Khó khăn:

Bên cạnh mặt tích cực thì công ty vẫn còn nhiều hạn chế:

Ngoài việc đầu tư và sử dụng đúng, sử dụng tốt các nguồn lực đã đem lại cho công ty những kết quả tốt trong kinh doanh thì công ty đã không sử dụng có hiệu quả một số nguồn lực đầu vào (tức là năm 2008 kém hơn so với năm 2007 về một số yếu tố như: vốn lưu động, vay nợ, khoản phải trả, khoản phải thu, khả năng thanh toán nhanh, chi phí tăng...) đây là những nguyên nhân khiến cho hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty năm 2008 chưa cao so với năm 2007.

Vì vậy trong thời gian tới, công ty cần tiếp tục đẩy mạnh công tác Marketing, tiếp thị tìm thị trường mới, cân đối lại tỷ trọng vốn chủ sở hữu và

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

vốn vay, nâng cao khả năng thanh toán nhanh, công ty còn cần tăng cường quảng bá sản phẩm mới, phát triển dịch vụ chăm sóc khách hàng, tìm kiếm khách hàng mới. công ty vẫn tiếp tục duy trì lực lượng lao động sẵn có, nâng cao trình độ tay nghề, chuyên môn cho người lao động, duy trì hoặc có thể hạ mức chi phí trên một đơn vị sản phẩm để tiếp tục phát huy thế mạnh cạnh tranh như hiện nay.

➤ Tóm lại, trong những năm tới, công ty phải đẩy mạnh doanh thu dẫn đến tăng lợi nhuận, tăng thu nhập cho người lao động, tăng cổ tức cho mỗi cổ phần, như vậy sẽ tạo nên niềm tin cho người lao động và khách hàng cũng như các tổ chức tài chính, nhà đầu tư, nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

Phần 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD TẠI CÔNG TY CP ĐTXD VÀ TM TRƯỜNG AN

3.1 Phương hướng phát triển của công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An trong thời gian tới:

Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An cũng như các doanh nghiệp khác luôn phải đảm bảo kinh doanh có lãi và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình với ngân sách nhà nước theo quy định của pháp luật. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là mong muốn và cũng là mục tiêu của doanh nghiệp. Muốn làm được điều này trước hết doanh nghiệp phải xây dựng cho mình một hướng phát triển lâu dài và cụ thể.

- Đẩy mạnh công tác đầu tư, trong đó đầu tư thiết bị công nghệ hiện đại làm then chốt nhằm mục tiêu đẩy mạnh phát triển sản xuất, nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm.
- Từng bước tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ quản lý và đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề.
- Khai thác mở rộng thị trường tiêu thụ, lấy thị trường trong nước làm trọng tâm, tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu, đa dạng hoá sản phẩm và tiếp tục nâng cao chất lượng các công trình và sản phẩm để có thể cạnh tranh tốt trong thị trường khu vực, đáp ứng nhu cầu trong nước khi tốc độ đô thị hoá ngày càng cao, phục vụ các ngành công nghiệp và đáp ứng kịp thời chủ trương công nghiệp hoá - hiện đại hoá của Nhà nước để đưa đất nước ta có nền kinh tế phát triển, tiến kịp và hoà nhập với các nước trong khu vực và quốc tế.

Trong bối cảnh đó công ty cần có những phương hướng kế hoạch cụ thể như:

- Mở rộng và nâng cao chất lượng sản phẩm và một số xe, máy, thiết bị thi công, tùy theo nhu cầu của từng dự án thi công và tình hình thị trường.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- Mở rộng lĩnh vực kinh doanh, cụ thể là đầu tư trong lĩnh vực xây cao ốc.
- Nhiệm vụ xuyên suốt trong những năm tới là áp dụng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn ISO, sắp xếp lại cơ cấu nhân lực cho hợp lý hơn nữa nhằm nâng cao hiệu quả ở tất cả các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh, nâng cao chất lượng làm việc của tất cả các phòng ban, tổ đội, nâng cao thu nhập và điều kiện làm việc cho người lao động, nâng cao năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm và tổ chức khai thác tốt dự án đã đầu tư. Phương châm hoạt động của công ty là lấy yếu tố con người và hiệu quả làm nhiệm vụ trọng tâm trong quản lý và điều hành và tiếp tục lấy kinh doanh tiếp thị làm mũi nhọn, quyết tâm xây dựng công ty thành một thương hiệu mạnh trên thị trường, sản xuất kinh doanh đa ngành và tạo nhiều cơ sở đảm bảo cho sự phát triển bền vững.

3.2/ Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An.

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng và hiệu quả kinh tế xã hội nói chung là vấn đề mang tính lâu dài và cấp bách. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là điều kiện nâng cao hiệu quả kinh tế xã hội.

Để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt được hiệu quả ngày càng cao, tăng lợi thế cạnh tranh và lợi nhuận, đòi hỏi doanh nghiệp áp dụng nhiều biện pháp khác nhau trong quá trình sản xuất kinh doanh của mình. Đó là những biện pháp kinh tế, kỹ thuật, hành chính như điều tra nghiên cứu thị trường, tổ chức quản lý sản xuất, cải tiến công nghệ để nâng cao năng suất lao động, tiết kiệm các khoản chi phí... Tùy thuộc vào điều kiện sản xuất của từng doanh nghiệp mà vận dụng các biện pháp phù hợp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Qua quá trình phân tích trên em đã tiến hành phân tích những chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh vừa qua và những yếu tố đầu vào ảnh hưởng đến những chỉ tiêu đó từ đó có những kết luận và phương hướng chung cho kỳ sản xuất kinh doanh sắp tới. Ở phần này em sẽ tiến hành lập những biện pháp cụ thể để khắc phục những tồn tại của công ty nhằm từng bước nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, căn cứ vào sự cấp thiết của những tồn tại, em xin đưa ra một số biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An:

- 1/ Tiếp tục thực hiện giảm các khoản phải thu
- 2/ Đầu tư đổi mới TSCĐ phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh tốt hơn.

3.2.1/ Giảm các khoản phải thu.

3.2.1.1/ Lý do thực hiện biện pháp.

Trong điều kiện hiện nay của công ty việc tăng nhanh vòng quay của vốn, giảm thiểu các khoản phải thu, rút ngắn kỳ thu tiền bình quân là rất cần thiết cũng như việc duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng. Các khoản phải thu của công ty năm 2007 chiếm 30,19% trong tổng vốn lưu động tương ứng với số tuyệt đối là 3.456.880.812 VNĐ còn năm 2008 chiếm 28,26% tương ứng là 3.380.392.591 VNĐ. Do vậy công ty cần tính tỷ lệ chiết khấu thanh toán nhanh cho khách hàng .

Khi áp dụng tỷ lệ chiết khấu thanh toán nhiều yếu tố cũng thay đổi: doanh số bán hàng tăng, vốn đầu tư cho các khoản phải thu giảm, công ty sẽ nhận được ít hơn trên mỗi đồng doanh số bán nhưng công ty sẽ thu được nhiều thuận lợi khi sử dụng suất chiết khấu. Công ty có thể giảm phí tồn thu nợ cũng như số nợ khó đòi và nợ quá hạn cũng giảm. Một khi lợi ích của khách hàng nhận được nhờ chấp nhận tỷ lệ chiết khấu sẽ kích thích họ trả

tiền nhanh hơn, công ty cũng được lợi nhờ giảm được chi phí bán hàng, chi phí phải thu hồi nợ. Như vậy áp dụng lãi suất chiết khấu sẽ có lợi cho khách hàng và cả công ty.

Mặt khác, các chỉ số hoạt động cho thấy vòng quay các khoản phải thu tăng, kỳ thu tiền bình quân lớn, thời gian bán chịu dài, hàng tồn kho và khoản phải thu lớn.

3.2.1.2/ Nội dung thực hiện

Các khoản phải thu của doanh nghiệp đã giảm 2% như vậy là công ty đã có thực hiện một số biện pháp thu hồi công nợ tốt, công ty cần phát huy trong thời gian tới. Tuy nhiên vòng quay các khoản phải thu lại thấp, năm 2007 là 2,23 vòng còn năm 2008 là 2,72 vòng chứng tỏ doanh nghiệp phải cho khách hàng chịu, tức là kéo dài thời hạn bán chịu hay tăng thời hạn tín dụng cho khách hàng. Thực tế này có thể khiến cho doanh nghiệp tăng được doanh số bán, nhưng cũng khiến kỳ thu tiền bình quân của doanh nghiệp cao, từ đó khiến cho chi phí bán hàng tăng, chi phí thu nợ tăng. Đây cũng là hình thức gặp nhiều rủi ro do khả năng gặp nợ khó đòi và doanh nghiệp phải đầu tư nhiều cho các khoản phải thu.

Vì vậy khi thực hiện biện pháp này công ty cần:

- Mở sổ chi tiết, phân loại và theo dõi các khoản phải thu, thường xuyên đôn đốc các khách hàng để có thể thu hồi nợ đúng hạn, luôn chiết khấu cho các khách hàng trả nợ trước hạn.

- Có chính sách bán chịu hợp lý với từng loại khách hàng, phải xem xét kỹ khả năng thanh toán của khách hàng trước khi bán chịu.

- Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro không thanh toán như: yêu cầu đặt cọc, trả trước một phần giá trị hợp đồng, giới hạn tín dụng...

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- Có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng đối với các khách hàng, khách hàng nào trả chậm sẽ công ty sẽ thu lãi suất tương ứng với lãi suất quá hạn của ngân hàng.

- Luôn có chế độ khen thưởng xứng đáng cho các nhân viên có đóng góp tích cực trong quá trình thu hồi nợ. Có thể đưa ra mức thưởng bằng 0,5% các khoản nợ thu hồi được.

Khi yêu cầu của doanh nghiệp về sức mạnh tài chính và vị thế tín dụng của khách hàng giảm thì chi phí quản lý và thu nợ lại gia tăng do phải trả lương nhân viên thu nợ, chi phí văn phòng phẩm (điện thoại, chi phí công tác đòi nợ) và chi phí cơ hội vốn tăng.

Để cải thiện những bất lợi của chính sách bán chịu, doanh nghiệp cần phải giảm thời gian bán chịu xuống, từ 30 ngày xuống còn 22 ngày (trong khi thời gian bán chịu của công ty xây dựng Ngô Quyền là 25 ngày), đồng thời áp dụng tỷ lệ chiết khấu thanh toán linh động, phù hợp tình hình thị trường thì sẽ cải thiện được doanh số bán, đồng thời số vốn đầu tư vào các khoản phải thu thay đổi và doanh nghiệp sẽ nhận được ít hơn trên mỗi đồng doanh số bán, chi phí thu tiền và nợ khó đòi cũng sẽ giảm (khoản phải thu tăng từ 3,345 triệu đồng lên 3,380 triệu đồng) khi tỷ lệ chiết khấu mới đưa ra có tác động tích cực.

Trong điều kiện hiện tại của doanh nghiệp, cần tăng nhanh vòng quay của vốn, giảm khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân thì sẽ làm tăng doanh số bán đồng thời số vốn đầu tư cho khoản phải thu, chi phí thu nợ, nợ khó đòi và chi phí bán hàng đều giảm.

Khi áp dụng chính sách chiết khấu này sẽ thúc đẩy khách hàng thanh toán nhanh hơn, đồng thời có thể lôi kéo thêm khách hàng mới vì lợi ích thanh toán này. Như vậy doanh nghiệp cần có chính sách tín dụng ưu đãi.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Tỷ lệ chiết khấu thanh toán nên áp dụng bằng với lãi suất cho vay tín dụng ngắn hạn của ngân hàng Vietcombank tại thời điểm hiện tại, tức là tỷ suất lãi gộp so với giá vốn trên mỗi đồng doanh thu giảm đi, nhưng bù lại kỳ thu tiền bình quân giảm, khoản phải thu giảm, vòng quay vốn tăng, chi phí thu nợ giảm.

Bảng 3.1/ Bảng chi phí chiết khấu thanh toán

Số ngày thanh toán (Ngày)	Lãi suất chiết khấu thanh toán (%)	Số lượng khách hàng (%)	Khoản phải thu năm 2008 (VNĐ)	Chi phí chiết khấu (VNĐ)
0	1.2	11	371,843,185	4,462,118
1 - 22	0.95	20	676,078,518	6,422,746
22 - 45	0.6	26	878,902,074	5,273,412
45 - 60	0.3	23	777,490,296	2,332,471
60 - 90	0.12	15	507,058,889	608,471
> 90	0	5	169,019,630	-
Tổng		100	3,380,392,591	19,099,218

Ngược lại với đối với khách hàng nợ quá hạn thì có biện pháp mạnh như ngừng cung cấp hàng hay phạt nợ quá hạn, bên cạnh đó áp dụng chính sách chiết khấu theo khối lượng. Tùy theo chủng loại hàng hoá như vận chuyển và lắp đặt các thiết bị, hay công trình xây dựng dân dụng hoặc công nghiệp, tỷ lệ chiết khấu giảm cho khách hàng có thể dao động từ 3% đến 5% đơn giá với những đơn hàng cụ thể, tuy nhiên tỷ lệ này phải nhỏ hơn tỷ lệ tiết kiệm chi phí của công ty do bảo quản lưu kho, chi phí vận chuyển phân phối.

Khi thực hiện biện pháp này sẽ phát sinh các khoản chi phí như: chi phí đi lại, điện thoại, chi phí khen thưởng, chi phí chiết khấu cho khách hàng thanh toán sớm ...

Bảng 3.2/ Bảng chi phí dự kiến của biện pháp

STT	Chỉ tiêu	Số tiền (VNĐ)
1	Chi phí chiết khấu	19,099,218
2	Chi phí đi lại, điện thoại	2,000,000
3	Chi phí khen thưởng	4,000,000
4	Chi phí khác	5,500,000
Tổng		30,599,218

Ước tính sau khi thực hiện biện pháp công ty sẽ giảm được 25% các khoản phải thu tương đương:

$$3.380.392.591 \times 25\% = 845.098.148 \text{ VNĐ}$$

Tổng chi phí của biện pháp là : 30.599.218 VNĐ

Vậy số tiền thực thu của công ty là :

$$845.098.148 - 30.599.218 = 814.498.930 \text{ VNĐ}$$

Số tiền thu được sẽ trang trải một phần nợ của công ty làm cho chi phí lãi vay của công ty sẽ giảm 22,41%

Bảng 3.3/ Ước tính hiệu quả của biện pháp

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch
1	Doanh thu thuần (VNĐ)	9,195,926,845	9,195,926,845	-
2	Tổng doanh thu (VNĐ)	9,621,938,994	9,621,938,994	-
3	Chi phí lãi vay (VNĐ)	852,468,544	661,430,343	191,038,201
4	Tổng chi phí (VNĐ)	8,837,678,953	8,646,640,752	191,038,201
5	Lợi nhuận trước thuế (VNĐ)	784,260,041	975,298,242	191,038,201

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

6	Tỷ suất lợi nhuận doanh thu (%)	8.53	8.49	(0.04)
7	Các khoản phải thu (VNĐ)	3,380,392,591	2,535,294,443	(845,098,148)
8	Vòng quay các khoản phải thu (vòng)	2.72	3.63	0.91
9	Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	132	99	(33)

Nhờ thu hồi được các khoản nợ, công ty sẽ dần thoát khỏi tình trạng bị chiếm dụng vốn, cải thiện khả năng thanh toán và có tiền để đầu tư vào các dự án trong tương lai mà không phải vay vốn từ đó giảm được chi phí lãi vay.

Bộ phận kinh doanh bán hàng nên chọn lọc khách hàng truyền thống, có uy tín, xem xét các hợp đồng kinh tế cho phù hợp, chặt chẽ không để khách hàng chiếm dụng và không thu hồi được.

Áp dụng tỷ suất chiết khấu nhằm hạn chế nợ quá hạn, nợ khó đòi, giảm chi phí thu nợ và tăng doanh thu.

Giải quyết tốt các công nợ tồn đọng trong các công trình xây dựng đã thi công, cử nhân viên thu nợ thường xuyên nhắc nhở, nếu nhiều lần thì tiến hành thủ tục pháp lý.

3.2.2/ Đầu tư đổi mới TSCĐ phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh tốt hơn.

3.2.2.1/ Lý do thực hiện biện pháp:

Nâng cao hiệu quả sử dụng VCD là một trong những công việc làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, đặc biệt đối với doanh nghiệp xây dựng... như công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An thì hiệu quả sử dụng VCD đóng vai trò không nhỏ trong việc gia tăng lợi nhuận.

Thực tế tình hình tài chính của công ty cho thấy doanh thu có xu hướng tăng, tốc độ gia tăng VLĐ lớn hơn tốc độ gia tăng VCD, tức là VLĐ chiếm

tỷ trọng cao hơn trong tổng nguồn vốn. Điều này có thể cho thấy thị trường tiêu thụ ngày càng tăng, khiến doanh thu bán hàng gia tăng, từ đó kéo theo nhu cầu của doanh nghiệp phải vay vốn để tăng VLD nhằm đảm bảo quá trình hoạt động. Nhưng mặt khác, nếu doanh thu có xu hướng tăng kéo dài thì tất yếu phải tăng TSCĐ, doanh nghiệp cần đầu tư thêm công nghệ để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, để sao cho tỷ trọng VCD phải lớn hơn VLD, như vậy mới là một cơ cấu vốn hợp lý, nhất là đối với một doanh nghiệp hoạt động chủ yếu là xây lắp thì VCD nằm trong máy móc thiết bị là chủ yếu.

Qua quá trình phân tích thực trạng tình hình tài chính của công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An, để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình, công ty cần tiến hành đầu tư đổi mới TSCĐ, cân đối lại tỷ trọng TSCĐ với TSLĐ trong cơ cấu tài sản của công ty.

Mặt khác chất lượng máy móc thiết bị ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động, do đó ảnh hưởng đến chi phí nhân công trong giá thành. Đồng thời chất lượng máy móc thiết bị ảnh hưởng đến tiến độ thi công, giảm bớt các tác động của môi trường bên ngoài.

Bên cạnh đó trước yêu cầu ngày càng cao về kỹ thuật, mỹ thuật, tính phức tạp của các công trình, đòi hỏi công ty phải đầu tư mua sắm thêm máy móc thiết bị mới thì mới có thể đáp ứng các yêu cầu đó.

3.2.2.2/ Những công việc cần tiến hành khi áp dụng biện pháp:

Khoa học công nghệ ngày càng phát triển, việc áp dụng những tiến bộ khoa học vào sản xuất kinh doanh là rất cần thiết nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp, từ đó doanh nghiệp dễ dàng hơn trong việc ký kết các hợp đồng lớn, tăng số lượng dịch vụ, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Qua thực tế tại công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An, ta thấy công ty cần bổ sung, đầu tư nâng cấp, thay thế máy móc thiết bị để nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Để tăng số VCD của mình công ty có thể bán thanh lý những máy móc thiết bị quá cũ, hoạt động kém hiệu quả nhằm giảm và thu hồi số VCD tồn trữ một cách không cần thiết. Khi máy móc thiết bị hỏng hóc cần sửa chữa nhanh để giảm thời gian hao phí do máy móc không hoạt động.

3.2.2.3/ Một số thiết bị cần đầu tư mua sắm mới:

Bảng 3.4/ Bảng danh sách máy móc thiết bị cần mua thêm

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Khoản mục	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thông số kỹ thuật
1	Máy khoan đứng	1	80	80	Động cơ 1,5 KW
2	Xe hàn tự hành	5	15	75	0 đến 1000mm/phút
3	Máy hàn MIG/MAG 0K5 2A6804014	4	30	120	Dòng hàn I _{max} = 500A. Dây hàn = mm
4	Chi phí lắp đặt chạy thử			8,25	
Tổng				283,25	

Tổng số thiết bị đầu tư mới dự kiến sử dụng trong vòng 10 năm dựa theo thời gian sử dụng của thiết bị. Theo phương pháp khấu hao đều ta có thể xác định được chi phí tăng lên 1 năm là 28,325 triệu đồng.

3.2.2.4/ Thời gian thực hiện biện pháp:

Ước tính tổng thời gian thực hiện biện pháp như sau:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- ✓ Thống kê số liệu về số lượng máy móc thiết bị và tình trạng kỹ thuật: 1 tuần.
- ✓ Tính toán đưa ra kết luận về thay đổi kỹ thuật: 1 tuần.
- ✓ Trình duyệt lên Giám đốc xin thực hiện biện pháp và kinh phí cho đến khi Giám đốc duyệt: 1 tuần.
- ✓ Điều tra khảo sát thị trường về các loại máy móc thiết bị cần mua sắm: 2 tuần.
- ✓ Tiến hành làm hợp đồng thoả thuận mua bán: 2 tuần.
- ✓ Mua máy móc thiết bị, lắp đặt, sửa chữa, nâng cấp: 1 tháng.
- ✓ Đào tạo tay nghề thêm cho công nhân: 3 tuần.
 - Tổng cộng thời gian thực hiện: 3,5 tháng.

3.2.2.5/ Kết quả dự kiến sau khi thực hiện biện pháp:

Sau khi thực hiện đổi mới, đầu tư thêm một số máy móc thiết bị sẽ khiến cho doanh thu tăng lên. Dựa vào việc lập phương trình xu hướng nên dự kiến khi thực hiện biện pháp này doanh thu tăng lên: 10%

$$\begin{aligned}\text{Doanh thu tăng thêm} &= 10\% * \text{Doanh thu}_{2008} \\ &= 10\% * 9.195.926.845 \\ &= 919.592.685(\text{đồng})\end{aligned}$$

Khi doanh thu tiêu thụ tăng lên thì giá vốn hàng bán cũng tăng theo tốc độ tăng của doanh thu:

$$\begin{aligned}\text{Giá vốn hàng bán tăng thêm} &= 10\% * \text{Giá vốn hàng bán}_{2008} \\ &= 10\% * 4.614.769.993 \\ &= 461.476.999(\text{đồng})\end{aligned}$$

Chi phí đào tạo công nhân là 7 triệu đồng.

Mặt khác chi phí khấu hao máy móc thiết bị đầu tư thêm tính cho một năm là: 28,325 triệu đồng.

Vậy tổng chi phí tăng thêm là:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

$$461.476.999 + 28.325.000 + 7.000.000 = 496.801.999 \text{ (đồng)}$$

Lợi nhuận tăng lên = Doanh thu tăng lên – Chi phí tăng lên

$$= 919.592.685 - 496.801.999$$

$$= 422.790.686 \text{ (đồng)}$$

3.2.2.6/ Hiệu quả kinh tế của biện pháp:

Sau khi áp dụng thì biện pháp sẽ có một số tác động tới tình hình vốn của doanh nghiệp:

Bảng 3.5/ Tác động của việc tăng TSCĐ tới tình hình vốn

Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Tỷ trọng (%)	Sau biện pháp	Tỷ trọng (%)
Vốn lưu động	12,380,824,478	72.55	12,380,824,478	73.85
Vốn cố định	4,100,281,679	27.45	4,383,531,679	26.15
Vốn kinh doanh	16,481,106,157	100	16,764,356,157	100

Qua kết quả tính toán có thể thấy lợi nhuận tăng lên khi thực hiện biện pháp là: 422.790.686 đồng, số kinh phí đầu tư ban đầu là: 283.250.000 đồng.

Bảng 3.6/ Ước tính hiệu quả của biện pháp

Chỉ tiêu	Cách xác định	Trước biện pháp	Sau biện pháp
1. Cơ cấu tài sản	TSLĐ và ĐTNH	3.02	2.82
	TSCĐ và ĐTDH		
2. Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	Nguồn vốn chủ sở hữu	2.15	2.01
	TSCĐ và ĐTDH		
3. Tỷ suất LN/DT - ROS	Lợi nhuận sau thuế	6.14	6.96
	Doanh thu thuần		
4. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu - ROE	Lợi nhuận sau thuế	6.40	7.98
	Vốn chủ sở hữu		
5. Tỷ suất LN / \sum TS - ROA	Lợi nhuận sau thuế	3.43	5.89
	Tổng tài sản		

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

6. Vòng quay vốn cố định (vòng)	Doanh thu thuần	1.09	2.10
	Vốn cố định		

3.3/ Một số kiến nghị.

3.3.1/ Về phía công ty

Cùng với những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nêu trên, công ty cũng cần phải có sự hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lí để có thể tạo điều kiện thực hiện các biện pháp trên. Công ty cần tăng cường công tác đào tạo về quản lí và trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho các thành viên trong công ty nhằm đáp ứng những yêu cầu đổi mới hiện nay.

Bên cạnh đó công ty cần thực hiện một số chính sách như:

- Thực hiện chính sách gắn quyền lợi của mỗi cá nhân, bộ phận với kết quả công việc đã đạt được. Công ty cần đảm bảo tính công minh trong chính sách thưởng phạt và chế độ đãi ngộ đối với công nhân viên.

- Tăng cường hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng gọn nhẹ và chuyên nghiệp, có sự bố trí hợp lí về mặt nhân sự, vị trí công tác phải phù hợp với năng lực chuyên môn của nhân viên nhằm đạt được hiệu quả cao nhất trong công việc. Quyền hạn và trách nhiệm phải tương đương nhau.

- Đẩy mạnh công tác đào tạo nghiệp vụ cho công nhân viên, tăng cường các buổi tập huấn, hội thảo về nghiệp vụ cho nhân viên, luôn tạo điều kiện để nhân viên có cơ hội được học tập và nâng cao trình độ, tay nghề.

3.3.2/ Về phía nhà nước

Nhà nước và các cơ quan chức năng như Cục quản lí thị trường, Cục thuế, Hải quan... cần tạo mọi điều kiện để quá trình sản xuất kinh doanh của công ty được thuận lợi và thông suốt, tránh tình trạng gây khó khăn, cản trở các hoạt động của công ty trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Nhà nước cần thiết lập hệ thống pháp lí hoàn thiện, đầy đủ nhằm đảm bảo sự công bằng, bình đẳng trong quá trình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nhất là đối với các doanh nghiệp tư nhân.

Trong thời gian tới nhà nước cần có những những chính sách thu hút đầu tư nước ngoài nhằm kích thích sự phát triển của nền kinh tế nói chung cũng như ngành xây dựng nói riêng.

KẾT LUẬN

Trong môi trường kinh doanh đầy biến động như hiện nay, mọi doanh nghiệp đều phải rất thận trọng trong từng bước đi của mình. Mỗi bước đi đúng sẽ củng cố thêm sức mạnh và uy tín của doanh nghiệp, song ngược lại mỗi quyết định không được cân nhắc kỹ lưỡng sẽ có thể dẫn tới những sai phạm nghiêm trọng. Công việc nghiên cứu thị trường và hoạt động kinh doanh của mọi doanh nghiệp đều nhằm vào mục đích nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An hiện nay đang ngày càng khẳng định được vị thế của mình trong lĩnh vực xây dựng.

Trong thời gian thực tập và làm khoá luận tốt nghiệp tại công ty cổ phần đầu tư xây dựng và thương mại Trường An cùng với những lý thuyết đã được tiếp thu trong quá trình học tập đã giúp em lý giải những vấn đề thực tế xảy ra trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua bản khoá luận tốt nghiệp này em xin bày tỏ lòng biết ơn đến cán bộ công nhân viên trong công ty, đặc biệt là Cô giáo, thạc sĩ Cao Thị Thu và các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh – Trường Đại học dân lập Hải Phòng đã giúp đỡ em hoàn thành bản khoá luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 12 tháng 06 năm 2009

Sinh viên

Nguyễn Thị Hằng