

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU .....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh.....</b>	<b>3</b>
1.1.1. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	3
1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	4
1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	4
1.1.4. Ý nghĩa của việc nâng cao sản xuất kinh doanh .....	5
1.1.5. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	6
<b>1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh .....</b>	<b>6</b>
1.2.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát.....	6
1.2.2. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp.....	7
1.2.2.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh.....	7
1.2.2.2. Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu .....	7
1.2.2.3. Sức sinh lợi của tổng tài sản .....	7
1.2.2.4. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu .....	8
1.2.3. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận .....	8
1.2.3.1. Hiệu quả sử dụng lao động.....	8
1.2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn .....	9
1.2.3.3. Hiệu quả sử dụng chi phí .....	11
1.2.4. Một số chỉ tiêu tài chính.....	11
1.2.4.1. Các hệ số về khả năng thanh toán .....	11
1.2.4.2. Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính .....	12
1.2.4.3. Các chỉ số về khả năng hoạt động.....	13
<b>1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh .....</b>	<b>15</b>
1.3.1. Phương pháp so sánh.....	15
1.3.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	17
1.3.3. Phương pháp số chênh lệch.....	18
1.3.4. Phương pháp cân đối.....	18

1.3.5. Phương pháp tương quan .....	19
<b>1.4. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....</b>	<b>20</b>
1.4.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp .....	20
1.4.1.1 Thị trường cạnh tranh.....	20
1.4.1.2 Nhân tố tiêu dùng .....	20
1.4.1.3 Nhân tố tài nguyên môi trường .....	20
1.4.1.4 Các chế độ, chính sách của nhà nước .....	21
1.4.2. Các nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp.....	21
1.4.2.1. Lực lượng lao động .....	21
1.4.2.2. Bộ máy quản lý .....	22
1.4.2.3 Khả năng tài chính .....	22
1.4.2.4 Trang thiết bị kỹ thuật.....	23
<b>1.5. Nội dung phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh .....</b>	<b>23</b>
<b>CHƯƠNG II: GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN TÔN MẠ MÀU VIỆT – PHÁP .....</b>	<b>25</b>
<b>2.1. Giới thiệu chung về công ty .....</b>	<b>25</b>
<b>2.2. Lịch sử phát triển của công ty.....</b>	<b>25</b>
<b>2.3. Cơ cấu tổ chức của công ty.....</b>	<b>26</b>
2.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty.....	26
2.3.2. Chức năng nhiệm vụ cơ bản của các phòng ban.....	28
<b>2.4. Chức năng, nhiệm vụ của công ty.....</b>	<b>30</b>
2.4.1. Chức năng .....	30
2.4.2. Nhiệm vụ .....	31
<b>2.5. Phân tích hoạt động chung của công ty.....</b>	<b>32</b>
<b>CHƯƠNG III: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH .....</b>	<b>34</b>
<b>3.1. Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty .....</b>	<b>34</b>
3.1.1. Tổng doanh thu.....	35
3.1.2. Chi phí.....	35

3.1.3. Lợi nhuận .....	35
<b>3.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp .....</b>	<b>36</b>
3.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	36
3.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu .....	37
3.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	39
<b>3.3. Phân tích nhóm chỉ tiêu hiệu quả bộ phận .....</b>	<b>42</b>
3.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động .....	42
3.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.....	45
3.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.....	46
<b>3.4. Đánh giá một số chỉ tiêu tài chính của công ty .....</b>	<b>53</b>
<b>3.5. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty .....</b>	<b>56</b>
3.5.1. Ưu điểm.....	56
3.5.2. Nhược điểm.....	56
<b>CHƯƠNG IV: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TÔN MẠ MÀU VIỆT – PHÁP .</b>	<b>58</b>
<b>4.1. Định hướng phát triển của công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp.....</b>	<b>58</b>
<b>4.2. Biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty .....</b>	<b>58</b>
4.2.1. Biện pháp thứ nhất: Quản lý và sử dụng vốn lưu động có hiệu quả.....	58
4.2.2. Biện pháp thứ hai: Xác định nhu cầu vốn cố định.....	61
4.2.3. Biện pháp thứ ba: Nâng cấp, hoàn thiện website của công ty phục vụ công tác bán hàng trực tiếp trên mạng nhằm tăng sản lượng tiêu thụ - giảm lượng hàng tồn kho .....	63
4.2.4. Một số biện pháp khác .....	66
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>68</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>69</b>
<b>PHỤ LỤC .....</b>	<b>70</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

Với xu thế toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam đứng trước một thử thách rất lớn phải vượt qua. Trước bối cảnh đó để có thể duy trì được sự phát triển bền vững với hiệu quả kinh tế cao các nhà quản lý cần trang bị cho mình những kiến thức về quản lý cũng như phân tích hoạt động kinh doanh nhằm biết cách đánh giá kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh, biết phân tích có hệ thống các nhân tố tác động tích cực và không tích cực đến hoạt động kinh doanh từ đó đề xuất các giải pháp phát triển các nhân tố tích cực, hạn chế và loại bỏ các nhân tố ảnh hưởng xấu, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp mình.

Trong thời gian thực tập tại công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp em đã nghiên cứu tìm hiểu một số tình hình thực tế sản xuất kinh doanh tại công ty, qua đây cũng phần nào cho thấy bức tranh chung nhất, khái quát nhất về tình hình hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp nói chung và công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp nói riêng trong một vài năm gần đây. Chính vì vậy em xin đi sâu vào nghiên cứu đề tài: ***“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp”*** làm luận văn tốt nghiệp của mình.

Luận văn tốt nghiệp của em gồm 4 chương:

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

***Chương II: Giới thiệu về công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp.***

***Chương III: Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp.***

***Chương IV: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp.***

Thông qua luận văn tốt nghiệp của mình em tập trung làm rõ bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp, đồng thời hy vọng với những phân tích và đánh giá của mình để góp một tiếng nói chung nhằm nâng cao hiệu quả hoạt

động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp. Để hoàn thành được luận văn tốt nghiệp này em đã nhận được sự giúp đỡ của cán bộ công nhân viên trong công ty và sự nhận xét của các thầy cô giáo trong khoa quản trị kinh doanh trường đại học dân lập Hải Phòng và đặc biệt dưới sự hướng dẫn chỉ bảo tận tình của TS. Nguyễn Ngọc Điện - giảng viên trường Đại học Bách Khoa Hà Nội.

Do điều kiện, thời gian tìm hiểu tình hình thực tế và trình độ bản thân còn hạn chế nên luận văn tốt nghiệp của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo để luận văn này được hoàn thiện hơn.

*Em xin chân thành cảm ơn!*

*Hải Phòng, ngày tháng năm 2009*

**Sinh viên**

**Hoàng Thị Thanh Nga**

## CHƯƠNG I

### LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

#### 1.1. Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh:

##### 1.1.1. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

Hiệu quả là tiêu chuẩn đánh giá mọi hoạt động kinh tế xã hội, là chỉ tiêu tổng hợp để lựa chọn các phương án hoặc các quyết định trong quá trình hoạt động thực tiễn ở mọi lĩnh vực và tại các thời điểm khác nhau.

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

Như vậy, có thể hiểu hiệu quả sản xuất kinh doanh là tỷ lệ giữa kết quả thực hiện các mục tiêu của hoạt động đề ra so với chi phí đã bỏ vào để có kết quả về số lượng, chất lượng và thời gian.

Công thức đánh giá hiệu quả chung:

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

Công thức này phản ánh sức sản xuất của các chỉ tiêu đầu vào được tính cho tổng số và cho phần riêng gia tăng. Trong đó kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị tổng sản lượng, tổng doanh thu, lợi nhuận thuần, lợi tức gộp. Các yếu tố đầu vào bao gồm: tư liệu lao động, đối tượng lao động, con người, vốn chủ sở hữu, vốn vay.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng có thể được tính bằng cách so sánh nghịch đảo

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

Công thức này phản ánh suất hao phí của các chỉ tiêu đầu vào, nghĩa là để có một đơn vị kết quả đầu ra thì hao phí hết bao nhiêu đơn vị chi phí ở đầu vào.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là chênh lệch giữa kết quả mang lại và những chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Nó phản ánh trình độ tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là thước đo ngày càng quan trọng để đánh giá sự tăng trưởng kinh tế của mỗi doanh nghiệp nói riêng cũng như toàn bộ nền kinh tế của khu vực, quốc gia nói chung. Hiệu quả sản xuất kinh doanh càng cao càng có điều kiện mở rộng và phát triển sản xuất đầu tư vào tài sản cố định, nâng cao mức sống của công nhân viên, thực hiện tốt nghĩa vụ với nhà nước.

### ***1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh:***

Bản chất hiệu quả là thể hiện mục tiêu kinh tế và hoạt động sản xuất kinh doanh tức là đảm bảo thoả mãn tốt hơn nhu cầu của thị trường ngày càng cao. Vì vậy khi nói đến hiệu quả là nói đến mức độ thoả mãn nhu cầu với việc lựa chọn và sử dụng các nguồn lực có giới hạn tức là nói đến hiệu quả kinh tế trong việc thoả mãn nhu cầu.

Tóm lại, vấn đề đặt ra là phải nâng cao hiệu quả kinh tế của sản xuất xã hội cũng như toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh khác là một yêu cầu cơ bản nhất của sự phát triển với chủ trương thực hiện công nghiệp hoá - hiện đại hoá thì việc thực chất chất của chúng ta thực hiện quy trình nâng cao hiệu quả hoạt động của toàn xã hội trước hết là hiệu quả kinh tế.

### ***1.1.3 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh:***

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

- Đối với doanh nghiệp:

Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh chính là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sản xuất nhằm nâng cao số lượng và chất lượng của hàng hoá, giúp cho doanh nghiệp củng cố được vị trí và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần

vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp làm ăn không có hiệu quả, không bù đắp được chi phí bỏ ra thì doanh nghiệp khó đứng vững, tất yếu dẫn tới phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh là yêu cầu cơ bản cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong cơ chế kinh tế thị trường.

- Đối với kinh tế xã hội:

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

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

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

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

- Đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân:

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

- Đối với doanh nghiệp:

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



- Đối với người lao động:

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

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

- Là công cụ cung cấp thông tin cho các nhà quản trị doanh nghiệp để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Từ việc phân tích đó để có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh, khắc phục mặt yếu đề ra những phản ánh sản xuất kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

### **1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh:**

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một vấn đề phức tạp, có quan hệ với tất cả các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó để đánh giá chính xác, có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cần phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu tổng hợp và các chỉ tiêu bộ phận.

#### ***1.2.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát:***

Nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn bộ hoạt động, toàn bộ các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp

$$\text{Hiệu quả SXKD} = \frac{\text{Giá trị của kết quả đầu ra}}{\text{Giá trị của các yếu tố đầu vào}}$$

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: tổng doanh thu thuần, giá trị sản lượng, tổng lợi nhuận và lợi nhuận thuần, lợi tức gộp. Các yếu tố đầu vào: lao động, chi phí, tài sản hay nguồn vốn...

Chỉ tiêu này phản ánh sức sản xuất hay sức sinh lời của các chỉ tiêu phản ánh đầu vào, chỉ tiêu này đặc trưng cho kết quả nhận được trên một đơn vị tính chi phí và yêu cầu chung là cực đại hoá.

### **1.2.2. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp:**

#### **1.2.2.1. Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh:**

Chỉ tiêu này được xác định bằng cách lấy lợi nhuận so với vốn kinh doanh đã bỏ ra.

$$\text{Tỷ suất LN trên NVKD} = \frac{LNST}{\text{Tổng NVKDbq}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: một đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó có tác dụng khuyến khích việc quản lý chặt chẽ, tiết kiệm đồng vốn trong mỗi khâu của quá trình sản xuất kinh doanh.

#### **1.2.2.2. Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu:**

Chỉ tiêu này được so sánh giữa phần lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được và doanh thu tiêu thụ.

$$\text{Tỷ suất LN trên DT} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Doanh thu trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng doanh thu đạt được thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

#### **1.2.2.3. Sức sinh lợi của tổng tài sản (ROA):**

$$\text{Sức sinh lợi của tổng TS} = \frac{LNST + \text{Lãi vay phải trả}}{\text{Tổng TSbq}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tài sản bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế trong kỳ.

#### **1.2.2.4. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (ROE)**

$$\text{Sức sinh lợi của VCSH} = \frac{LNST}{VCSHbq}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế trong kỳ.

#### **1.2.3 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận**

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh trong một thời kì nhất định, thì người ta còn sử dụng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động, từng yếu tố cụ thể. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận đảm nhận 2 chức năng sau:

- Phân tích có tính chất bổ sung cho chỉ tiêu tổng hợp để trong một số trường hợp kiểm tra và khẳng định rõ kết luận được rút ra từ các chỉ tiêu tổng hợp.

- Phân tích hiệu quả của từng mặt hoạt động, hiệu quả sử dụng từng yếu tố sản xuất kinh doanh nhằm tìm biện pháp tối đa hoá chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp, đây là chức năng chủ yếu của chỉ tiêu này.

##### **1.2.3.1 Hiệu quả sử dụng lao động**

Trong 3 yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất, lao động của con người có tính chất quyết định nhất. Sử dụng lao động có hiệu quả sẽ làm tăng khối lượng sản phẩm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Thông qua các chỉ tiêu sau để đánh giá xem doanh nghiệp đã sử dụng lao động có hiệu quả hay không.

a. *Sức sản xuất của lao động:*

$$W = \frac{DTT}{LD}$$

Trong đó: W - sức sản xuất của lao động trong kỳ

DTT - Doanh thu thuần đạt được trong kỳ

LD - Tổng số lao động sử dụng trong kỳ

*b. Sức sinh lợi của lao động:*

$$Hlđ = \frac{LNST}{LĐ}$$

Trong đó: Hlđ - Sức sinh lợi của lao động

LNST - Lợi nhuận đạt được trong kỳ

LĐ - Tổng số lao động sử dụng trong kỳ

Hai chỉ tiêu phản ánh đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên để đánh giá toàn diện hơn về hiệu quả sử dụng lao động, người ta chỉ còn sử dụng một số chỉ tiêu như hiệu quả sử dụng lao động hoặc hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép ta đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng thời gian lao động hiện có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

**1.2.3.2. Hiệu quả sử dụng vốn:**

Để có các yếu tố đầu vào doanh nghiệp cần có một lượng vốn kinh doanh nhất định. Nếu thiếu vốn thì hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ bị ngừng trệ hoặc kém hiệu quả. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh sẽ thấy được chất lượng quản lý, vạch ra khả năng tiềm tàng để nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này được xác định thông qua công thức doanh lợi so với toàn bộ vốn sản xuất kinh doanh. Nhưng để thấy rõ hơn hiệu quả sử dụng vốn ta phải đi sâu đánh giá từng bộ phận cấu thành vốn, đó là hiệu quả sử dụng vốn cố định và hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Chỉ tiêu này được đánh giá dựa theo các công thức sau:

$$\text{Số vòng quay toàn bộ vốn (SVv)} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn kinh doanh bq trong kỳ}}$$

*a. Hiệu quả sử dụng tài sản cố định:*

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ} = \frac{DTT}{TSCĐ bq}$$

Chỉ tiêu này cho thấy sức sản xuất của tài sản cố định, cứ một đồng tài sản cố định bỏ ra thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{LNST}{TSCĐ bq}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng tài sản cố định bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng lớn.

*b. Hiệu quả sử dụng tài sản lưu động:*

$$\text{Sức sản xuất của TSLĐ} = \frac{DTT}{TSLĐ bq}$$

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

$$\text{Sức sinh lợi của TSLĐ} = \frac{LNST}{TSLĐ bq}$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản lưu động, chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản lưu động bỏ ra sẽ được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Chỉ tiêu này càng lớn hơn hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong kỳ càng cao.

*c. Hiệu quả sử dụng tài sản:*

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{DTT}{\text{Tổng TS bq}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tài sản bỏ ra thu được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

*d. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:*

$$\text{Sức sản xuất của vốn CSH} = \frac{DTT}{\text{Vốn CSH bq}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng vốn CSH bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu càng cao.

### **1.2.3.3. Hiệu quả sử dụng chi phí:**

Để phân tích hiệu quả sử dụng chi phí ta cần phân tích chỉ tiêu doanh thu trên tổng chi phí và lợi nhuận trên tổng chi phí.

a. *Sức sản xuất của chi phí:*

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{DTT}{\text{Tổng chi phí bq trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

b. *Sức sinh lợi của chi phí:*

$$\text{Sức sinh lợi của chi phí} = \frac{LNST}{\text{Tổng chi phí bq trong kỳ}}$$

Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh mà doanh thường dùng. Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

### **1.2.4. Một số chỉ tiêu tài chính:**

Các số liệu báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn dùng các hệ số tài chính để giải thích thêm các mối quan hệ tài chính. Mỗi doanh nghiệp khác nhau có các hệ số khác nhau, thậm chí một doanh nghiệp ở những thời điểm khác nhau cũng có các hệ số tài chính không giống nhau. Do đó người ta coi các hệ số tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

#### **1.2.4.1. Các hệ số về khả năng thanh toán:**

a. *Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn:*

$$\text{Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{TSLĐ \text{ và } ĐTNH}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn.

Tính hợp lý của hệ số phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Ngành nghề nào TSLĐ chiếm tỷ trọng lớn ( ví dụ như thương nghiệp ) trong tổng tài sản thì hệ số này lớn và ngược lại.

*b. Hệ số khả năng thanh toán nhanh:*

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. Tuỳ theo mức độ kịp thời của việc thanh toán nợ hệ số khả năng thanh toán nhanh có thể được xác định theo 2 công thức sau:

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh (Hn)} = \frac{(\text{TSLĐ và ĐTNH} - \text{Hàng tồn kho})}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh (tức thời)} = \frac{(\text{Tiền} + \text{Tương đương tiền})}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hn = 1 là hợp lý nhất vì doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa đảm bảo được vòng quay vốn.

Hn < 1 => không tốt vì tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu suất sử dụng vốn.

Hn > 1 => khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp gặp khó khăn.

**1.2.4.2 Các hệ số phản ánh cơ cấu tài chính:**

*a. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn:*

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH} = \frac{\text{TSCĐ và ĐTDH}}{\text{Tổng TS}}$$

Tỷ suất này phản ánh trong 1 đồng tổng tài sản thì có bao nhiêu đồng được đầu tư cho tài sản cố định. Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình trạng trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

*b. Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn:*

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Tổng TS}}$$

Tỷ suất này phản ánh trong 1 đồng tổng tài sản thì có bao nhiêu đồng được đầu tư cho tài sản lưu động.

c. Tỷ suất tự tài trợ:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{Tổng TS}}$$

Tỷ suất này cho biết trong 1 đồng tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn chủ sở hữu.

d. Tỷ suất tài trợ dài hạn:

$$\text{Tỷ suất tài trợ dài hạn} = \frac{\text{Vốn CSH} + \text{Nợ dài hạn}}{\text{Tổng TS}}$$

Tỷ suất này cho biết trong 1 đồng tài sản của doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn chủ sở hữu và nợ dài hạn.

#### **1.2.4.3 Các chỉ số về khả năng hoạt động:**

a. Số vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bq}}$$

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

b. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho:

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



**Bảng 1.1 Tổng hợp công thức xác định các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Chỉ tiêu	Công thức xác định	Đơn vị tính	Năm 2007	Năm 2008	So sánh N/(N+1)
					Tỷ lệ (%)
I.Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp					
1.Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	LNST				
	DTT				
2.Tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn kinh doanh	LNST				
	NVKD bq				
3.Sức sinh lời của tài sản(ROA)	LNST+ Lãi vay phải trả				
	Tổng TS bq				
4.Sức sinh lời của vốn CSH(ROE)	LNST				
	NVCSH bq				
II.Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả bộ phận					
1.Hiệu quả sử dụng lao động					
- Sức sản xuất của lao động	DTT				
	Tổng số lao động bq				
- Sức sinh lời của lao động	LNST				
	Tổng số lao động bq				
2.Hiệu quả sử dụng tài sản					
- Sức sản xuất của tài sản	DTT				
	Tổng TS bq				
- Sức sản xuất của TSCĐ	DTT				
	TSCĐ bq				
- Sức sinh lời của TSCĐ	LNST				
	TSCĐ bq				
- Sức sản xuất của TSLĐ	DTT				
	TSLĐ bq				
- Sức sinh lời của TSLĐ	LNST				
	TSLĐ bq				
3.Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu					
- Sức sản xuất của vốn CSH	DTT				
	Vốn CSH bq				
4.Hiệu quả sử dụng chi phí					
- Sức sản xuất của chi phí	DTT				
	Tổng chi phí bq				

- Sức sinh lợi của chi phí	LNST				
	Tổng chi phí bq				
III.Nhóm chỉ tiêu tài chính					
1.Các tỷ số về khả năng thanh toán					
- Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	TSLĐ và ĐTNH				
	Nợ ngắn hạn				
- Khả năng thanh toán nhanh	TSLĐ+ĐTNH - Hàng tồn kho				
	Nợ ngắn hạn				
2.Các tỷ số về cơ cấu tài chính					
- Tỷ suất đầu tư vào TSDH	TSLĐ + ĐTNH				
	Tổng TS				
- Tỷ suất đầu tư vào TSNH	TSCĐ + ĐTDH				
	Tổng TS				
- Tỷ suất tự tài trợ	Vốn CSH				
	Tổng TS				
- Tỷ số tài trợ dài hạn	Vốn CSH + Nợ dài hạn				
	Tổng TS				
3.Các tỷ số về khả năng hoạt động					
- Số vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán				
	Hàng tồn kho bq				
- Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	360 ngày				
	Số vòng quay hàng tồn kho				

### **1.3. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh:**

#### **1.3.1. Phương pháp so sánh:**

##### **a.Mục đích, điều kiện áp dụng:**

- Mục đích: Thông qua so sánh cho phép xác định được sự biến động chung của chỉ tiêu phân tích để từ đó kết hợp với các phương pháp khác xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Điều kiện áp dụng:

- + Phải tồn tại ít nhất hai đại lượng hoặc hai chỉ tiêu so sánh
- + Bảo đảm tính thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu

+ Bảo đảm tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu : khi so sánh cần lựa chọn hoặc tính lại các trị số của chỉ tiêu theo 1 phương pháp thống nhất.

+ Bảo đảm tính thống nhất về đơn vị các chỉ tiêu

*b. Nội dung phương pháp:* So sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hoá có cùng một nội dung, một tính chất tương tự để xác định xu hướng mức độ biến động của các chỉ tiêu. Nó cho phép chúng ta tổng hợp được những nét chung, tách ra được những nét riêng của các hiện tượng so sánh, trên cơ sở đánh giá được các mặt phát triển hay kém phát triển, hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm ra các giải pháp quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể. Vì vậy để tiến hành so sánh bắt buộc phải giải quyết những vấn đề cơ bản như xác định gốc để so sánh, xác định điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh.

*\* Hai phương pháp so sánh thường gặp:*

+ *Phương pháp so sánh tuyệt đối:*

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

$$\text{Mức tăng giảm tuyệt đối của chỉ tiêu} = \frac{\text{Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích}}{\text{Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc}}$$

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

+ *Phương pháp so sánh tương đối:*

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

- *Dạng đơn giản:*

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{Gi}{Go} \times 100\%$$

Trong đó: + Gi: trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

+ Go: trị số chỉ tiêu kỳ gốc

- Dạng có liên hệ:

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{G_i}{G_o} \times \frac{G_{I/i}}{G_{I/o}}$$

- Dạng kết hợp:

$$\text{Mức tăng giảm tương đối} = G_I - G_o \times \frac{G_{I/i}}{G_{I/o}}$$

Trong đó: +  $G_{I/i}$ : Trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ phân tích.

+  $G_{I/o}$ : Trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ gốc.

### **1.3.2. Phương pháp thay thế liên hoàn**

a. Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: cho phép xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến đối tượng phân tích. Vì vậy việc đề xuất các biện pháp để phát huy điểm mạnh hoặc hạn chế khắc phục điểm yếu là rất cụ thể.

- Điều kiện áp dụng: Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số, thương số, hoặc cả tích và thương với chỉ tiêu phân tích

b. Nội dung phương pháp:

- Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố từ giá trị gốc sang kỳ phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi. Sau đó so sánh trị số của chỉ tiêu vừa tính được với trị số của chỉ tiêu khi chưa có biến đổi của nhân tố cần xác định sẽ tính được mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó.

- Trình tự phương pháp: 5 bước

+ Bước 1: Xác định số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ các chỉ tiêu phân tích, xây dựng công thức.

+ Bước 2: Sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng trong công thức theo một trật tự nhất định, nhân tố số lượng thay thế trước, nhân tố chất lượng thay thế sau, nếu có nhiều nhân tố số lượng thì nhân tố số lượng chủ yếu xếp trước, thứ yếu xếp sau và không được đảo lộn trình tự này trong suốt quá trình phân tích.

+ Bước 3: Xác định đối tượng cụ thể của phân tích

. Tính trị số chỉ tiêu ở các kì (kì gốc và kì phân tích).

. Xác định đối tượng cụ thể của phân tích

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

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

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

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

### **1.3.3. Phương pháp số chênh lệch:**

a. Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: để xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến đối tượng phân tích

- Điều kiện áp dụng: Các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số

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

### **1.3.4. Phương pháp cân đối:**

a. Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích.

- Điều kiện áp dụng: khi các nhân tố ảnh hưởng có quan hệ tổng đại số với chỉ tiêu phân tích

*b. Nội dung phương pháp: 3 bước*

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

- Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến từng chỉ tiêu phân tích chính bằng chênh lệch của bản thân nhân tố kì phân tích so với kì gốc.

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

**1.3.5. Phương pháp tương quan:**

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

*a. Mục đích, điều kiện áp dụng:*

- Mục đích: nhằm xác định tính quy luật của các hoạt động, quá trình và kết quả kinh tế từ đó cung cấp các thông tin phục vụ cho công tác quản lý.

- Điều kiện áp dụng: phải thiết lập mối quan hệ tương quan giữa các hiện tượng quá trình và kết quả kinh tế thông qua một hàm mục tiêu nào đó cùng với các điều kiện ràng buộc của nó.

*b. Nội dung phân tích: 3 bước*

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

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

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

## **1.4. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp**

### ***1.4.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp:***

#### ***1.4.1.1. Thị trường cạnh tranh:***

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành là yếu tố quan trọng tạo ra cơ hội hoặc mối đe dọa cho các doanh nghiệp. Mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới lượng cung cầu sản phẩm của mỗi doanh nghiệp, ảnh hưởng tới giá bán, tốc độ tiêu thụ sản phẩm ... do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh. Trong một ngành bao gồm nhiều doanh nghiệp khác nhau nhưng thường trong đó chỉ có một số đóng vai trò chủ chốt như những đối thủ cạnh tranh chính (có thể hình thành một tập đoàn nắm giữ về giá) có khả năng chi phối khống chế thị trường. Nhiệm vụ của mỗi doanh nghiệp là tìm kiếm thông tin phân tích đánh giá chính xác khả năng của đối thủ cạnh tranh này là để tìm ra một chiến lược phù hợp nâng cao hiệu quả. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp phải xây dựng các chính sách giá cả hợp lý, linh hoạt, thúc đẩy doanh số bán hàng, chiếm lĩnh thị trường và tăng hiệu quả.

#### ***1.4.1.2. Nhân tố tiêu dùng:***

Nhân tố này chịu sự tác động của giá cả, chất lượng sản phẩm, thu nhập, thói quen và thị hiếu của người tiêu dùng. Người tiêu dùng chính là lực lượng tiêu thụ sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất, là lực lượng quyết định đến sự phát triển hay thất bại của doanh nghiệp. Nhưng bản thân nhân tố sức mua và cấu thành sức mua chịu ảnh hưởng của nhân tố số lượng và cơ cấu mặt hàng sản xuất. Mỗi một sản phẩm của doanh nghiệp có hiệu quả riêng nên nhân tố sức mua và cấu thành sức mua cũng khác nhau, làm cho hiệu quả chung của doanh nghiệp cũng thay đổi. Nếu sản xuất kinh doanh các mặt hàng phù hợp với nhu cầu, có hiệu quả, chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ mặt hàng của doanh nghiệp thì hiệu quả của doanh nghiệp cũng tăng lên.

#### ***1.4.1.3. Nhân tố tài nguyên môi trường:***

Tài nguyên môi trường cũng có ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh rất lớn đối với nền kinh tế. Nếu nguồn tài nguyên dồi dào sẽ làm cho nguyên giá vật

liệu rẻ, chi phí sản xuất giảm, dẫn đến giá thành sản phẩm giảm và làm tăng lợi nhuận, tăng khả năng cạnh tranh và làm cho hiệu quả kinh tế sẽ cao hơn. Bên cạnh những thuận lợi tài nguyên môi trường cũng có lúc mang đến những ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp như chi phí khắc phục hậu quả thiên tai, chi phí an toàn lao động, giá nguyên vật liệu tăng do tài nguyên thiên nhiên khan hiếm cũng làm cho hiệu quả kém đi.

#### **1.4.1.4. Các chế độ, chính sách của nhà nước:**

Các quy định của pháp luật về kinh doanh đều tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Một trong những công cụ chính của nhà nước để điều tiết nền kinh tế là các chính sách tài chính tiền tệ, tín dụng, pháp luật. Đó là hệ thống các nhân tố tác động trực tiếp hay gián tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu lãi suất tín dụng quy định mức lãi suất quá cao sẽ gây cản trở cho việc vay vốn của doanh nghiệp và làm tăng chi phí vốn, lợi nhuận giảm, hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm.

Các chế độ, chính sách của nhà nước bảo đảm tính bình đẳng cho mọi loại hình doanh nghiệp sẽ điều chỉnh các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh, cạnh tranh nhau một cách lành mạnh. Khi tiến hành các hoạt động kinh doanh mọi doanh nghiệp có nghĩa vụ chấp hành nghiêm chỉnh mọi quy định của pháp luật. Trên thị trường quốc tế doanh nghiệp phải nắm chắc luật pháp của nước sở tại và tiến hành các hoạt động kinh doanh trên cơ sở tôn trọng luật pháp của nước đó. Mục tiêu phát triển của doanh nghiệp phải gắn chặt với lợi ích kinh tế xã hội của đất nước.

#### **1.4.2. Các nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp:**

##### **1.4.2.1. Lực lượng lao động:**

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, con người mới chính là chủ thể, là nhân tố quyết định sự thành công thất bại của doanh nghiệp. Cũng chính người lao động đã sáng tạo ra công nghệ kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với yêu cầu người tiêu dùng làm cho sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp ngày càng nâng cao, được tiêu thụ rộng rãi trên thị trường là cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến



năng suất lao động, đến trình độ sử dụng các nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật liệu...) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

#### **1.4.2.2. Bộ máy quản lý:**

Nhiệm vụ trước tiên của bộ máy quản trị là xây dựng một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Lập các kế hoạch kinh doanh, tổ chức thực hiện kinh doanh, tổ chức điều động nhân sự hợp lý đồng thời kiểm tra đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên. Do đó, sự thành công hay thất bại trong sản xuất kinh doanh của toàn bộ doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào vai trò tổ chức của bộ máy quản trị. Doanh nghiệp muốn có bộ máy quản lý tốt, phải có một đội ngũ cán bộ trình độ học vấn cao, không những nắm vững được kiến thức về tổ chức quản lý và kinh doanh mà còn phải nắm bắt được xu hướng biến động về nhu cầu tiêu dùng, thích ứng với cơ chế thị trường, phải có khả năng nhìn xa trông rộng, khả năng tiên đoán, phân tích các tình huống để hoạch định cho mình một bước đi trong tương lai. Hơn nữa, việc lựa chọn bộ máy quản trị phù hợp với từng doanh nghiệp, từng loại hình kinh doanh, đảm bảo nguyên tắc gọn nhẹ, thống nhất linh hoạt sẽ giúp cho quá trình sản xuất trôi chảy, có thể kết hợp các nguồn lực đầu vào tối ưu, từ đó nâng cao hiệu quả.

#### **1.4.2.3. Khả năng tài chính:**

Khả năng tài chính là vấn đề quan trọng hàng đầu giúp cho doanh nghiệp có thể tồn tại trong nền kinh tế. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục ổn định mà còn giúp doanh nghiệp có khả năng đầu tư trang thiết bị, công nghệ sản xuất hiện đại hơn, có thể áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm giúp cho doanh nghiệp

có thể đưa ra những chiến lược phát triển doanh nghiệp phù hợp với doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp, khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, khả năng tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Do đó tình hình tài chính của doanh nghiệp có tác động rất mạnh tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **1.4.2.4 Trang thiết bị kỹ thuật:**

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay lãng phí nguyên vật liệu. Trình độ kỹ thuật và công nghệ hiện đại góp phần làm giảm chi phí sản xuất ra một đơn vị sản phẩm do đó làm hạ giá thành sản phẩm giúp doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường đáp ứng nhu cầu khách hàng cả về chất lượng và giá thành sản phẩm. Mặt khác, công nghệ là nguồn thay đổi năng động nhất. Sự thay đổi này mang lại những thách thức cũng như những đe dọa đối với các nhà doanh nghiệp, đòi hỏi phải có nguồn chi lớn bỏ ra cho công nghệ mới, phải có một đội ngũ cán bộ trình độ cao, tư duy tốt, tiếp cận với công nghệ mới.

#### **1.5. Nội dung phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh:**

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

- Bước 1: Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh qua bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh.
- Bước 2: Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp.
- Bước 3: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng.
- Bước 4: Nhận xét.

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

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

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

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

## CHƯƠNG II

### GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN TÔN MẠ MÀU VIỆT PHÁP

#### **2.1. Giới thiệu chung về công ty :**

Tên DN: Công ty cổ phần tôn mạ màu Việt-Pháp

Tên tiếng Anh: VIFA coating Joint Stock Company

Tên viết tắt : VIFA

Lĩnh vực kinh doanh :

+ Kinh doanh sản xuất tôn mạ, tôn mạ sơn màu và các sản phẩm khác liên quan đến quá trình sản xuất (tôn lợp, xà gồ kim loại, khung nhà thép, các chế phẩm khí công nghiệp).

+ Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp nguyên vật liệu, vật tư, thiết bị, phụ tùng.

+ Kinh doanh dịch vụ vận tải hàng hoá, hành khách đường thủy, đường bộ.

Loại hình DN : Công ty cổ phần

Sản phẩm chủ yếu : Sản phẩm tôn mạ các loại

Tổng vốn : 725.157.491.310

Tổng lao động :231 người

Địa bàn :

+ Trụ sở chính: Khu công nghiệp Đông Hải, Hải An, Hải Phòng.

+Văn phòng đại diện tại Hà Nội: Tầng 6, tòa nhà SIMCO, 28 Phạm Hùng, quận Cầu Giấy, Hà Nội.

+Văn phòng đại diện tại Đà Nẵng: 214 Điện Biên Phủ, Thanh Khê, TP Đà Nẵng.

#### **2.2. Lịch sử phát triển của công ty:**

Công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp (Vifa) là thành viên của tổng công ty lắp máy Việt Nam Lilama.

-9/2002 Vifa được đầu tư xây dựng toạ lạc trên khuôn viên 5,3 ha tại khu công nghiệp Đông Hải - Hải An - Hải Phòng, cạnh quốc lộ 5 Hải Phòng đi Hà Nội và đường ra cảng Đình Vũ, nên rất thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hóa đi các

ting, thành phố trong cả nước cũng như quốc tế bằng đường bộ và đường thủy .

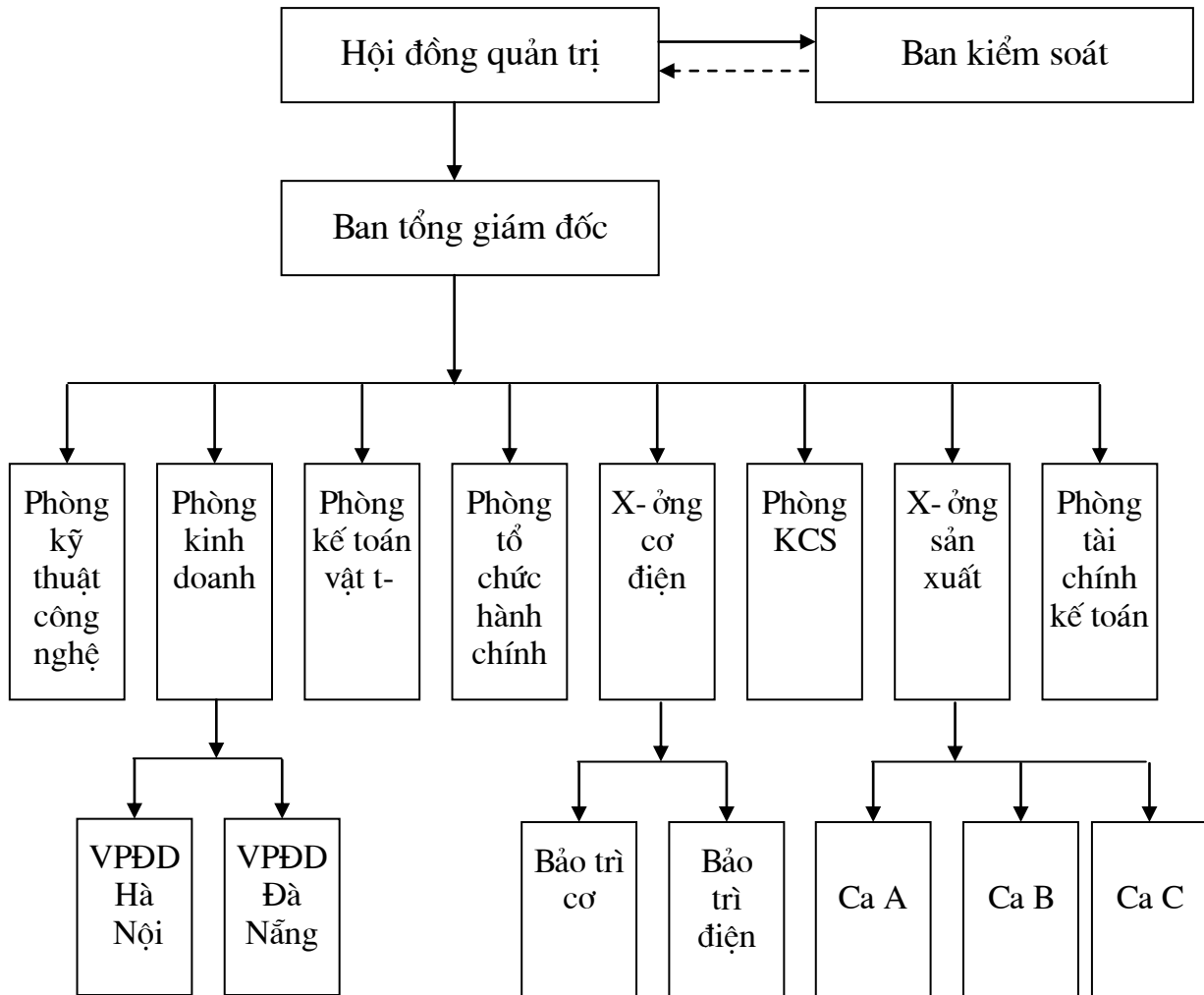
-10/2004 công ty chính thức đi vào hoạt động.Song song với việc đầu tư dây chuyền công nghệ hiện đại được nhập khẩu đồng bộ từ các nước G7 Vifa coi con người là nền tảng, nhân tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp. Vifa có đội ngũ kỹ sư, công nhân lành nghề được đào tạo bài bản từ Châu Âu cũng như được hướng dẫn trực tiếp bởi các chuyên gia nước ngoài; đội ngũ bán hàng có kỹ năng chuyên nghiệp và tinh thần trách nhiệm cao. Vifa tiến hành các hoạt động của doanh nghiệp theo hệ thống tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001-2000 nhằm đem đến cho khách hàng ngày càng nhiều sản phẩm chất lượng hoàn hảo và xây dựng niềm tin vững chắc về thương hiệu Tôn Việt - Pháp.

Suốt 4 năm qua,Vifa đã không ngừng phát triển và nâng cao uy tín, trở thành một thương hiệu được khách hàng cả nước tin cậy với dòng sản phẩm tôn mạ kẽm, mạ màu, mạ hợp kim chất lượng cao và có khả năng thay thế hàng ngoại nhập. Vifa tự hào đóng góp cho sự phong phú của thị trường tôn mạ nói riêng và sự phát triển của đất nước nói chung

## **2.3. Cơ cấu tổ chức của công ty:**

### ***2.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty***

Hình 2.1 : Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty



Nguồn: [www.tonvietphap.vn](http://www.tonvietphap.vn)

### **2.3.2. Chức năng nhiệm vụ cơ bản của các phòng ban:**

- *Hội đồng quản trị* mà người đứng đầu là chủ tịch hội đồng quản trị.

Chủ tịch hội đồng quản trị có trách nhiệm lập chương trình, kế hoạch hoạt động của HĐQT.

- *Tổng giám đốc*: là người đại diện hợp pháp của công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của công ty đồng thời chịu trách nhiệm trước HĐQT, các cổ đông và tập thể người lao động về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Đảm bảo sử dụng có hiệu quả, bảo toàn và phát triển các nguồn lực của công ty, có trách nhiệm thanh toán các khoản nợ của công ty và các cam kết tài chính, nộp thuế cả các khoản nộp khác theo quy định hiện hành.

- *Phó tổng giám đốc* là người trợ giúp tổng giám đốc trong các lĩnh vực

+ Công tác nghiên cứu và quản lý công nghệ

+ Công tác tiêu chuẩn, đo lường - chất lượng sản phẩm

+ Đại diện của lãnh đạo trong hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001

+ Công tác đào tạo

+ Công tác sáng kiến

+ Công tác xuất nhập khẩu và giao dịch thương mại

+ Giao dịch tài chính, duyệt thu khi được tổng giám đốc uỷ quyền

Dưới tổng giám đốc và phó tổng giám đốc là các phòng ban

- *Phòng tổ chức – hành chính*: là nơi quản lý hồ sơ lưu trữ tài liệu, theo dõi báo cáo tổng giám đốc về chất lượng, số lượng CBCNV, tham mưu cho giám đốc về tuyển dụng hay đề bạt cán bộ, giải quyết các chế độ chính sách lao động, tiền lương, BHXH...

- *Phòng kỹ thuật công nghệ*: lập kế hoạch tiến độ sản xuất, nghiên cứu áp dụng cải tiến khoa học kỹ thuật vào quá trình sản xuất kinh doanh, tham mưu giúp giám đốc công ty trong lĩnh vực quản lý kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, an toàn lao động và các hoạt động khoa học kỹ thuật khác. Đồng thời kết hợp với các phòng ban khác trong công tác đào tạo thi nâng bậc, kiểm tra tay nghề và quản lý công tác bảo hộ lao động.

- *Phòng kinh doanh*: có chức năng tham mưu, giúp việc cho ban giám đốc quản lý và tổ chức thực hiện tiêu thụ sản phẩm, nghiên cứu xu thế của thị trường, đánh giá đúng năng lực của đối thủ cạnh tranh, lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm cho từng thời kì, tổng hợp và phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó xây dựng chính sách bán hàng, dịch vụ sau bán hàng, quảng cáo và xúc tiến thương mại, quản lý và chăm sóc khách hàng, giao nhận hàng hoá đồng thời xử lý khiếu nại (nếu có).

- *Phòng kế hoạch vật tư*: lập kế hoạch định kì mua sắm vật tư, thiết bị, phụ tùng phục vụ cho sản xuất kinh doanh của công ty. Tổng hợp các chi phí trong sản xuất để tính giá thành sản phẩm, kết hợp với các phòng ban khác để lập kế hoạch sản xuất, đánh giá thị trường mua cùng dự báo diễn biến thị trường mua và xây dựng giá bán sản phẩm. Tham mưu cho ban giám đốc về phương án sản xuất kinh doanh các sản phẩm mới.

- *Phòng tài chính - kế toán*:

+ Lập cáo báo cáo tài chính, xử lý các số liệu về thu chi của doanh nghiệp  
+ Phản ánh ghi chép các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty một cách đầy đủ, kịp thời, chính xác.

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

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

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

- *Phòng KCS*: có nhiệm vụ kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu đầu vào, kiểm tra đánh giá sản phẩm trong quá trình sản xuất, quản lý chất lượng sản phẩm dựa trên bộ tiêu chuẩn được xây dựng, quy trình kiểm tra chất lượng. Tham mưu cho lãnh đạo công ty trong lĩnh vực quản lý chất lượng sản phẩm và kết hợp cùng với phòng kỹ thuật công nghệ về công tác cải tiến và ứng dụng sản phẩm mới.



*- Xưởng sản xuất:*

+ Tổ chức, quản lý, điều hành các ca sản xuất theo kế hoạch công ty giao đảm bảo an toàn - chất lượng - hiệu quả

+ Quản lý nhân lực theo định biên

+ Quản lý máy móc, trang thiết bị trên dây chuyền chính

+ Giám sát quá trình đầu tư, sửa chữa các thiết bị trong phạm vi được giao quản lý

+ Quản lý sử dụng nguyên vật liệu trong sản xuất

+ Quản lý và thực hiện các quy trình vận hành, quy trình công nghệ trong sản xuất

*- Xưởng cơ điện*

+ Tham mưu giúp lãnh đạo công ty trong việc thực hiện công tác bảo trì, sửa chữa các thiết bị trong công ty

+ Quản lý điều hành, vận hành các thiết bị, cung cấp các nguyên vật liệu phụ trong sản xuất như khí Hydro, khí Nitơ, Gas LPG

**Nhận xét:** Có thể nói mô hình quản lý của công ty rất phù hợp trong giai đoạn hiện nay. Tất cả các phòng ban trực thuộc công ty đều thuộc sự điều hành của tổng giám đốc nên hoạt động kinh doanh của công ty đều thống nhất và đồng bộ. Các yêu cầu, đòi hỏi đều được thực hiện một cách kịp thời, linh hoạt, phù hợp với yêu cầu của thị trường trong giai đoạn hiện nay. Cơ chế này cho thấy mỗi phòng ban, đơn vị thấy rõ quyền hạn của mình nên có trách nhiệm hoàn thành công việc theo đúng kế hoạch. Đây là một yếu tố thuận lợi và là một trong những yếu tố quyết định sự thành công của công ty trên con đường hội nhập kinh tế trong nước, khu vực và trên thế giới.

## **2.4. Chức năng, nhiệm vụ của công ty:**

### **2.4.1. Chức năng:**

- Hoạt động kinh doanh độc lập, tự hạch toán trên cơ sở lấy thu bù chi và có lãi, khai thác nguồn vật tư, nhân lực, tài nguyên của đất nước đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, tăng thu ngoại tệ góp phần vào công cuộc xây dựng đất nước và phát triển kinh tế.

- Sản xuất các loại tôn mạ kẽm, tôn mạ kẽm sơn màu, tôn mạ hợp kim nhôm - kẽm, tôn mạ hợp kim nhôm - kẽm sơn màu...

- Kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp:

+ Xuất khẩu: các loại tôn mạ kẽm, tôn mạ kẽm sơn màu, tôn mạ hợp kim nhôm - kẽm, tôn mạ hợp kim nhôm - kẽm sơn màu...

+ Nhập khẩu: vật tư, nguyên liệu (kẽm, sơn, phôi thép...), máy móc thiết bị dây chuyền phục vụ sản xuất kinh doanh.

#### **2.4.2. Nhiệm vụ:**

- Là một đơn vị kinh tế hoạt động trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp có vai trò quan trọng trong sự nghiệp xây dựng và phát triển đất nước, ngành thép là vật tư chiến lược chịu sự tác động của cơ chế thị trường nhưng có sự điều tiết của nhà nước nên phải tuân thủ:

+ Thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh trên cơ sở chủ động và tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật

+ Nghiên cứu khả năng sản xuất, nhu cầu thị trường, kiến nghị với tổng công ty thép và bộ công thương giải quyết các vấn đề vướng mắc trong hợp đồng mua bán ngoại thương và các hợp đồng liên quan đến sản xuất kinh doanh của công ty.

- Quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn đồng thời tự tạo nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh, đầu tư mở rộng đổi mới thiết bị, tự bù đắp chi phí sản xuất, tự cân đối xuất nhập khẩu, đảm bảo thực hiện sản xuất kinh doanh có lãi và hoàn thành nghĩa vụ nộp Ngân sách nhà nước. Nghiên cứu thực hiện có hiệu quả các biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm do công ty sản xuất, kinh doanh nhằm phát triển sức cạnh tranh và mở rộng thị trường tiêu thụ

- Quản lý và đào tạo đội ngũ công nhân viên để phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty và theo kịp sự đổi mới của đất nước.

## 2.5. Phân tích hoạt động chung của công ty:

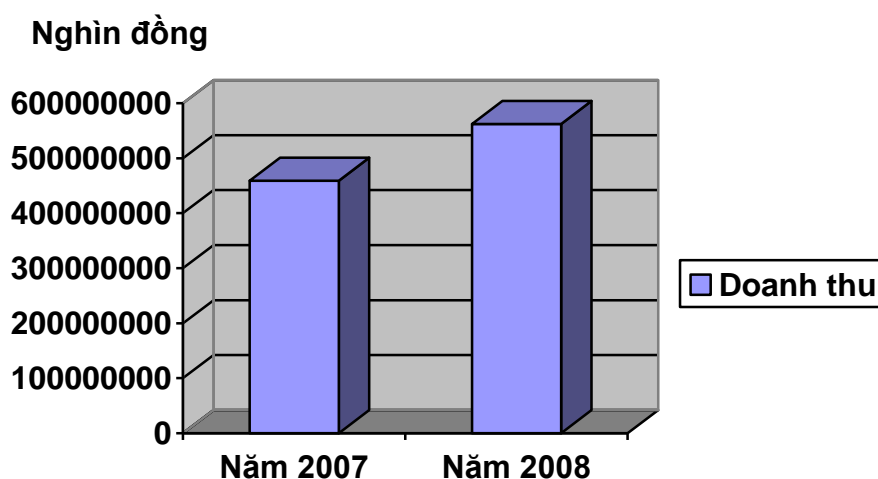
**Bảng 2.1 Bảng chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận qua 2 năm 2007, 2008**

*ĐVT: 1000 đồng*

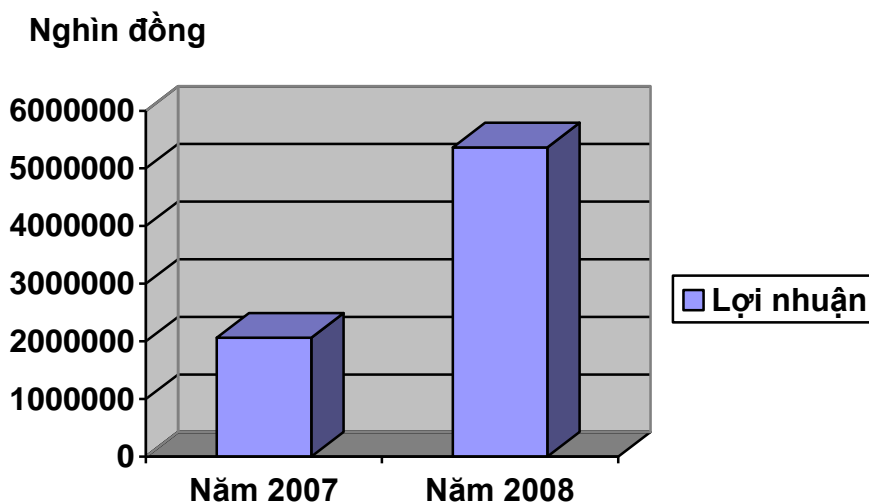
Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008
1. Doanh thu thuần	458.794.741	562.365.987
2. Lợi nhuận sau thuế	2.063.772	5.365.960

*Nguồn: Phòng tài chính - kế toán*

**Hình 2.2 Biểu đồ doanh thu của công ty qua 2 năm 2007 và 2008**



**Hình 2.3 Biểu đồ lợi nhuận của công ty qua 2 năm 2007 và 2008**



Như vậy, cả doanh thu và lợi nhuận năm 2008 đều có sự tăng trưởng so với năm 2007. Sức tăng của lợi nhuận lớn hơn sức tăng của doanh thu. Điều đó chứng tỏ công ty đã tiết kiệm được chi phí gia tăng được lợi nhuận. Công ty cần tiếp tục phát huy trong thời gian tới.

### CHƯƠNG III

## PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

### 3.1 Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh:

**Bảng 3.1 Bảng kết quả sản xuất kinh doanh của công ty**

*ĐVT: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
			Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	459.974.130.469	562.365.987.412	102.391.856.943	122,26
2.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	458.794.741.657	562.365.987.412	103.571.245.755	122,57
3.Giá vốn hàng bán	421.256.956.465	516.930.592.827	95.673.636.362	122,71
4.Lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	37.537.785.192	45.435.394.585	7.897.609.393	121,04
5.Doanh thu hoạt động tài chính	132.367.464	293.497.212	161.129.748	221,73
6.Chi phí tài chính	26.009.389.114	26.602.306.598	592.917.484	102,28
- Trong đó: chi phí lãi vay	23.417.508.414	20.110.157.915	-3.307.350.499	85,88
7.Chi phí bán hàng	5.821.887.467	5.511.454.184	-310.433.284	94,67
8.Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.077.082.781	6.191.333.863	3.114.251.082	201,21
9.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	2.761.793.294	7.423.797.153	4.662.003.859	268,80
10.Thu nhập khác	186.264.265	93.390.693	-92.873.572	50,14
11.Chi phí khác	81.707.034	64.465.308	-17.241.726	78,90
12.Lợi nhuận khác	104.557.231	28.925.385	-75.631.846	27,66
13.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2.866.350.525	7.452.722.538	4.586.372.013	260,01
14.Chi phí thuế TNDN hiện hành	802.578.147	2.086.762.311	1.284.184.164	260,01
15.Lợi nhuận sau thuế TNDN	2.063.772.378	5.365.960.227	3.302.187.849	260,01

*Nguồn: Phòng tài chính - kế toán*

### **3.1.1. Tổng doanh thu:**

Năm 2008 tổng doanh thu của công ty tăng 102.391.856.943 đồng, đạt mức tăng trưởng tương đối là 22,26% so với năm 2007. Tốc độ tăng trưởng doanh thu là do số lượng hàng hoá và cung cấp dịch vụ tăng. Việc đánh giá sự thay đổi của tổng doanh thu sẽ chính xác hơn sau khi xem xét sự biến đổi của các loại chi phí mà công ty phải bỏ ra.

### **3.1.2. Chi phí:**

Các loại chi phí của công ty có thể được chia thành hai loại chính là chi phí biến đổi và chi phí cố định. Chi phí biến đổi hoàn toàn phụ thuộc vào sản lượng hàng hoá mà công ty tiêu thụ được, chi phí cố định là các khoản chi phí gần như không thay đổi (ít thay đổi và có tốc độ thay đổi chậm hơn tốc độ tăng sản lượng). Tổng chi phí năm 2008 là 555.300.152.780 đồng đã tăng thêm 99.053.129.919 đồng tương ứng 21,71% so với tổng chi phí năm 2007 là 456.247.022.861 đồng. Tổng chi phí tăng xấp xỉ với mức tăng trưởng của doanh thu, điều này cho thấy việc cắt giảm chi phí trong quá trình sản xuất là rất cần thiết. Trong các chi phí của công ty ta nhận thấy chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm 2008 đã tăng với số lượng lớn nhất, vấn đề đặt ra với công ty là phải có biện pháp để giảm chi phí này. Một số lý do làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên là : bộ máy quản lý chưa gọn nhẹ, bố trí lao động chưa hợp lý nên dẫn đến năng suất lao động chưa cao. Ta thấy rằng trong cơ chế thị trường mở cửa như hiện nay một doanh nghiệp có sản lượng và doanh thu đều tăng là một điều rất tốt. Những yếu tố tích cực trên công ty cần phát huy hơn nữa trong thời gian tới.

### **3.1.3. Lợi nhuận:**

Năm 2008 lợi nhuận sau thuế của công ty là 5.365.960.227 đồng tăng 3.302.187.849 đồng tương ứng 160,01% so với lợi nhuận sau thuế của năm 2007 là 2.063.772.378 đồng. Như vậy sản lượng tiêu thụ tăng, lợi nhuận tăng là điều kiện thuận lợi để công ty có những bước tiến vững chắc cho những chiến lược kinh doanh lâu dài.

### 3.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp:

#### 3.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản:

**Bảng 3.2 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty**

Chi tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
				Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	458.794.741.657	562.365.987.412	103.571.245.755	122,57
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2.063.772.378	5.365.960.227	3.302.187.849	260,01
3. Lãi vay phải trả		23.417.508.414	20.110.157.915	-3.307.350.499	85,88
4. Tổng tài sản bình quân	Đồng	612.108.283.834	697.263.181.747	85.154.897.913	113,91
5. Sức sản xuất của tổng TS (1/4)	Lần	0,7495	0,8065	0,057	107,6
6. Sức sinh lợi của tổng TS((2+3)/4)	Lần	0,0416	0,0365	-0,0051	87,77

Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2007 là 0,7495 có nghĩa 1 đồng tài sản mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 0,7495 đồng doanh thu. Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2008 là 0,8065 nghĩa 1 đồng tài sản mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 0,8065 đồng doanh thu.

Sức sinh lợi của tài sản năm 2007 là 0,0034 có nghĩa là 1 đồng tài sản tạo ra 0,0034 đồng lợi nhuận. Sức sinh lợi của tài sản năm 2008 là 0,0077 có nghĩa là 1 đồng tài sản tạo ra 0,0077 đồng lợi nhuận.

\* Các nhân tố ảnh hưởng:

- Sức sản xuất của tài sản năm 2008 tăng 0,261 lần tương ứng 39,63% so với năm 2007 do các nhân tố sau:

+ Doanh thu tăng làm cho sức sản xuất của tài sản tăng một lượng là

$$\frac{DTT\ 2008}{TTS\ 2007} - \frac{DTT\ 2007}{TTS\ 2007} = \frac{562.365.987.412}{612.108.283.834} - \frac{458.794.741.657}{612.108.283.834} = 0,1692$$

+ Tổng tài sản tăng nên sức sản xuất của tài sản giảm đi một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2008}{TTS\ 2008} - \frac{DTT\ 2007}{TTS\ 2007} = \frac{562.365.987.412}{697.263.181.747} - \frac{562.365.987.412}{612.108.283.834} = - 0,1122$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên:  $0,1692 - 0,1122 = 0,057$

- Sức sinh lợi của tài sản năm 2008 tăng 0,0043 so với năm 2007 do các nhân tố sau:

+ Tổng lợi nhuận tăng do đó sức sinh lợi của tài sản tăng một lượng là:

$$\frac{LNST\ 2008}{TTS\ 2007} - \frac{LNST\ 2007}{TTS\ 2007} = \frac{5.365.960.227}{612.108.283.834} - \frac{2.063.772.378}{612.108.283.834} = 0,0278$$

+ Tổng tài sản tăng làm cho sức sinh lợi của tài sản giảm :

$$\frac{LNST\ 2008}{TTS\ 2008} - \frac{LNST\ 2008}{TTS\ 2007} = \frac{5.365.960.227}{697.263.181.747} - \frac{5.365.960.227}{612.108.283.834} = - 0,0329$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên :  $0,0278 - 0,0329 = -0,0051$

### **3.2.2 Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu**

**Bảng 3.3 Hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
				Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1.Doanh thu thuần	Đồng	458.794.741.657	562.365.987.412	103.571.245.755	122,57
2.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2.063.772.378	5.365.960.227	3.302.187.849	260,01
3.Nguồn vốn CSH bình quân	Đồng	107.895.514.460	141.277.794.178	33.382.279.718	130,94
4.Sức sản xuất của vốn CSH(1/3)	Lần	4,2522	3,9806	-0,2716	93,61
5.Sức sinh lời của vốn CSH(2/3)	Lần	0,0191	0,038	0,0189	198,57



Ta thấy năm 2008 vốn chủ sở hữu của công ty tăng so với năm 2007 là 33.382.279.718 đồng tương ứng 30,94%.

Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu năm 2007 là 4,2522 có nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu của năm 2007 làm ra 4,2522 đồng đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu năm 2008 là 3,9806 có nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu của năm 2008 làm ra 3,9806 đồng doanh thu.

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của năm 2007 là 0,0191 có nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu năm 2007 tạo ra 0,0191 đồng lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm 2008 là 0,0380 nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu năm 2008 tạo ra 0,0380 đồng lợi nhuận sau thuế.

*\* Các nhân tố ảnh hưởng:*

- Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của năm 2008 giảm 0,2716 so với năm 2007.

Các nguyên nhân dẫn đến kết quả này là:

+ Do nguồn vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng, dẫn đến sức sản xuất của nguồn vốn chủ sở hữu giảm một lượng:

$$\frac{DTT\ 2007}{VCSH\ 2008} - \frac{DTT\ 2007}{VCSH\ 2007} = \frac{458.794.741.657}{141.277.794.178} - \frac{458.794.741.657}{107.895.514.460} = -1,0047$$

+ Do doanh thu tăng dẫn đến sức sản xuất của nguồn vốn chủ sở hữu tăng một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2008}{VCSH\ 2008} - \frac{DTT\ 2007}{VCSH\ 2008} = \frac{562.365.987.412}{141.277.794.178} - \frac{458.794.741.657}{141.277.794.178} = 0,7331$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $(-1,0047) + 0,7331 = -0,2716$

- Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng 0,0189 so với năm 2007 là do các nguyên nhân sau:

+ Lợi nhuận tăng dẫn đến sức sinh lợi của nguồn vốn chủ sở hữu tăng một lượng là:

$$\frac{LNST\ 2008}{VCSH\ 2008} - \frac{LNST\ 2007}{VCSH\ 2008} = \frac{5.365.960.227}{141.277.794.178} - \frac{2.063.772.378}{141.277.794.178} = 0,0234$$

+ Nguồn vốn chủ sở hữu tăng dẫn đến sức sinh lợi của nguồn vốn chủ sở hữu giảm đi một lượng là:

$$\frac{\text{LNST 2007}}{\text{VCSH 2008}} - \frac{\text{LNST 2007}}{\text{VCSH 2007}} = \frac{2.063.772.378}{141.277.794.178} - \frac{2.063.772.378}{107.895.514.460} = - 0,0045$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $0,0234 + (- 0,0045) = 0,0189$

### **3.2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí:**

Chi phí kinh doanh là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ để tạo ra được những kết quả trực tiếp hữu ích có lợi cho doanh nghiệp. Sự biến động chi phí kinh doanh có tác động trực tiếp đến kết quả cuối cùng của doanh nghiệp, lợi nhuận doanh nghiệp và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

**Bảng 3.4 Bảng tổng hợp tình hình thực hiện chi phí của công ty**

*DVT : đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
			Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
Tổng chi phí	456.247.022.861	555.300.152.780	99.053.129.919	121,71
Trong đó				
Giá vốn hàng bán	421.256.956.465	516.930.592.827	95.673.636.362	122,71
Chi phí tài chính	26.009.389.114	26.602.306.598	592.917.484	102,28
Chi phí bán hàng	5.821.887.467	5.511.454.184	-310.433.284	94,67
Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.077.082.781	6.191.333.863	3.114.251.082	201,21
Chi phí khác	81.707.034	64.465.308	-17.241.726	78,9

Để đạt được hiệu quả cao trong sản xuất kinh doanh mỗi doanh nghiệp không chỉ mở rộng thêm sản xuất, đầu tư vào khoa học công nghệ hiện đại, mở rộng thị trường tìm kiếm khách hàng mới, tăng doanh thu và nâng cao chất lượng hàng hoá

mà còn phải hạn chế tới mức thấp nhất những chi phí của doanh nghiệp trong những điều kiện có thể. Những chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh gồm rất nhiều loại khác nhau, để thuận tiện cho quá trình phân tích ta có thể chia chi phí của doanh nghiệp ra thành các nhóm chính sau:

- Giá vốn hàng bán
- Chi phí tài chính
- Chi phí quản lý doanh nghiệp
- Chi phí khác

Để thấy rõ tốc độ tăng giảm của chi phí tại công ty có ảnh hưởng thế nào tới hiệu quả sản xuất kinh doanh ta sẽ đi sâu vào phân tích bảng số liệu tổng hợp sau.

**Bảng 3.5 Hiệu quả sử dụng chi phí của công ty**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	458.794.741.657	562.365.987.412	103.571.245.755	122,57
2. Tổng chi phí	Đồng	456.247.022.861	555.300.152.780	99.053.129.919	121,71
3. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2.063.772.378	5.365.960.227	3.302.187.849	260,01
4. Sức sản xuất của chi phí (1/2)	Lần	1,0056	1,0127	0,0071	100,71
5. Sức sinh lợi của chi phí (3/2)	Lần	0,0045	0,0097	0,0052	213,63

Năm 2008 công ty đã sử dụng chi phí hiệu quả hơn so với năm 2007, điều này thể hiện rõ qua sự biến động của 2 chỉ tiêu chính được thể hiện ở hiệu quả sử dụng chi phí. Đó là tỷ suất doanh thu của chi phí ( sức sản xuất của chi phí ) và tỷ suất lợi nhuận của chi phí ( sức sinh lợi của chi phí ).

\* *Chỉ tiêu sức sản xuất của chi phí:* Năm 2007, sức sản xuất của chi phí là 1,0056 nghĩa là 1 đồng chi phí mà công ty bỏ ra thì thu được 1,0056 đồng doanh thu. Năm 2008 chỉ tiêu này là 1,0127, nghĩa là 1 đồng chi phí mà công ty bỏ ra thì thu được 1,0127 đồng doanh thu. Như vậy, năm 2008, 1 đồng chi phí công ty bỏ ra đã thu về thêm 0,0071 đồng doanh thu so với năm 2007.

- *Các nhân tố ảnh hưởng:*

+ Doanh thu thuần tăng làm cho sức sản xuất của chi phí tăng:

$$\frac{\text{DTT 2008}}{\text{TCP 2007}} - \frac{\text{DTT 2007}}{\text{TCP 2007}} = \frac{562.365.987.412}{456.247.022.861} - \frac{458.794.741.657}{456.247.022.861} = 0,227$$

+ Tổng chi phí tăng dẫn đến sức sản xuất của chi phí giảm là:

$$\frac{\text{DTT 2008}}{\text{TCP 2008}} - \frac{\text{DTT 2008}}{\text{TCP 2007}} = \frac{562.365.987.412}{555.300.152.780} - \frac{562.365.987.412}{456.794.741.657} = -0,2199$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $0,227 + (-0,2199) = 0,0071$

\* *Chỉ tiêu sức sinh lợi của chi phí:* Năm 2007, chỉ tiêu sinh lợi của chi phí là 0,0045 nghĩa là cứ 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu được 0,0045 đồng lợi nhuận. Năm 2008, chỉ tiêu sinh lợi của chi phí là 0,0097 nghĩa là cứ 1 đồng mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu được 0,0097 đồng lợi nhuận. Như vậy, 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra ở năm 2008 đã thu về thêm 0,0051 đồng lợi nhuận so với năm 2007.

- *Các nhân tố ảnh hưởng:*

+ Lợi nhuận tăng làm cho sức sinh lợi của chi phí tăng:

$$\frac{\text{LNST 2008}}{\text{TCP 2007}} - \frac{\text{LNST 2007}}{\text{TCP 2007}} = \frac{5.365.960.227}{456.247.022.861} - \frac{2.063.772.378}{456.247.022.861} = 0,0073$$

+ Tổng chi phí tăng dẫn đến sức sinh lợi của chi phí giảm:

$$\frac{\text{LNST 2008}}{\text{TCP 2008}} - \frac{\text{LNST 2008}}{\text{TCP 2007}} = \frac{5.365.960.227}{555.300.152.780} - \frac{5.365.960.227}{456.247.022.861} = -0,0021$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $0,0073 + (-0,0021) = 0,0052$

### 3.3 Phân tích nhóm chỉ tiêu hiệu quả bộ phận:

#### 3.3.1 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:

Công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp là công ty con của tổng công ty lắp máy Lilama. Do tính chất ngành nghề sản xuất kinh doanh của công ty nên số lượng lao động công ty không nhiều. Đội ngũ cán bộ lao động này đáp ứng được các yêu cầu sản xuất kinh doanh của công ty và nhiệm vụ của tổng công ty giao phó.

**Bảng 3.6 Bảng cơ cấu lao động của công ty**

*ĐVT: người*

STT	Các chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		So sánh	
		Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Tăng giảm	Tỷ lệ (%)
1	Theo tính chất lao động						
	Lao động trực tiếp	142	62,56	145	62,77	3	102,11
	Lao động gián tiếp	85	37,44	86	37,23	1	101,18
	Tổng số	227	100	231	100	4	101,76
2	Theo trình độ						
	Đại học	61	26,87	64	27,71	3	104,92
	Cao đẳng và trung cấp	21	9,25	22	9,52	1	104,76
	Công nhân	145	63,88	145	62,77	0	100
	Tổng số	227	100	231	100	4	101,76
3	Theo giới tính						
	Lao động nữ	39	17,18	42	18,18	3	107,69
	Lao động nam	188	82,82	189	81,82	1	100,53
	Tổng số	227	100	231	100	4	101,76

*Nguồn: Phòng tổ chức – hành chính*

Lao động năm 2008 đã tăng 4 người tương ứng 1,76% trong đó lao động trực tiếp tăng 3 người, lao động gián tiếp tăng 1 người.

Để phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty ta sử dụng nhóm các chỉ tiêu sau:

- Năng suất lao động - sức sản xuất của người lao động: phản ánh trong một kỳ kinh doanh ( 1năm) bình quân mỗi lao động của công ty tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

- Sức sinh lợi của 1 người lao động: phản ánh trong 1 năm mỗi người lao động mang lại cho công ty bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

- Sức sản xuất của chi phí tiền lương: phản ánh công ty thu về được bao nhiêu đồng doanh thu khi phải bỏ ra 1 đồng lương trả cho người lao động.

- Sức sinh lợi của chi phí tiền lương: phản ánh 1 đồng chi phí tiền lương mà công ty trả cho người lao động sẽ gián tiếp mang về được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

**Bảng 3.7 Hiệu quả sử dụng lao động của công ty**

*DVT: đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
			Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1.Doanh thu thuần	458.794.741.657	562.365.987.412	103.571.245.755	122,57
2.Lợi nhuận sau thuế	2.063.772.378	5.365.960.227	3.302.187.849	260,01
3.Tổng số lao động (người)	227	231	4	101,76
4.Sức sản xuất của lao động	2.021.122.210	2.434.484.794	413.362.584	120,45
5.Sức sinh lợi của lao động	9.091.508	23.229.265	14.137.757	255,51

*\* Các nhân tố ảnh hưởng tới sức sản xuất của người lao động:*

Sức sản xuất của lao động (năng suất lao động) năm 2008 tăng 413.362.584 đồng so với năm 2007 do các nhân tố sau:

- Lao động bình quân tăng làm cho sức sản xuất của lao động giảm:

$$\frac{DTT\ 2008}{LĐ\ 2008} - \frac{DTT\ 2007}{LĐ\ 2007} = \frac{562.365.987.412}{231} - \frac{562.365.987.412}{227} = -42.898.410$$

- Doanh thu tăng làm cho sức sản xuất của lao động tăng:

$$\frac{DTT\ 2008}{LĐ\ 2007} - \frac{DTT\ 2007}{LĐ\ 2007} = \frac{562.365.987.412}{227} - \frac{458.794.741.657}{227}$$
$$= 456.260.995$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $(-42.898.410) + 456.260.995 = 413.362.584$

\* Các nhân tố ảnh hưởng tới sức sinh lợi của người lao động:

Sức sinh lợi của người lao động năm 2008 tăng 14.137.757 đồng so với năm 2007 do các nhân tố sau:

- Lợi nhuận tăng làm cho sức sinh lợi tăng như sau:

$$\frac{LNST\ 2008}{LĐ\ 2007} - \frac{LNST\ 2007}{LĐ\ 2007} = \frac{5.365.960.227}{227} - \frac{2.063.772.378}{227}$$
$$= 14.547.083$$

- Lao động tăng làm cho sức sinh lợi giảm như sau:

$$\frac{LNST\ 2008}{LĐ\ 2008} - \frac{LNST\ 2008}{LĐ\ 2007} = \frac{5.365.960.227}{231} - \frac{5.365.960.227}{227}$$
$$= - 409.32$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $14.547.083 + (- 409.326) = 14.137.757$

Để đánh giá một cách chính xác hơn hiệu quả của việc tăng số lượng lao động trong năm 2008 ta sử dụng phương pháp so sánh có liên hệ: so sánh sự biến động lao động của công ty giữa hai năm 2007 và 2008 trong mối liên hệ với chỉ tiêu tổng doanh thu của công ty.

Công thức so sánh tương đối như sau:

$$\Delta S = S\ 2008 - S\ 2007 \times \frac{DT\ 2008}{DT\ 2007}$$
$$= 231 - 227 \times \frac{562.365.987.412}{458.794.741.657}$$
$$= - 47$$

Năm 2007 để đạt được mức tổng doanh thu là 458.794.741.657 đồng thì công ty cần 227 lao động.

Với cùng điều kiện như năm 2007 để đạt được tổng doanh thu 562.365.987.412 đồng thì công ty cần một lượng lao động là:

$$\begin{aligned} S\ 2008\ cần &= 227 \times \frac{562.365.987.412}{458.794.741.657} \\ &= 278\ \text{lao động} \end{aligned}$$

Tuy nhiên trên thực tế công ty chỉ cần 231 lao động, như vậy đã tiết kiệm được 47 lao động. Xét về phương diện đem lại doanh thu năm 2008 công ty đã sử dụng lao động hiệu quả hơn rất nhiều so với năm 2007.

### **3.3.2 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định:**

**Bảng 3.8 Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
				Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	458.794.741.657	562.365.987.412	103.571.245.755	122,57
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2.063.772.378	5.365.960.227	3.302.187.849	260,01
3. TSCĐ bình quân	Đồng	421.256.956.465	544.800.391.895	123.543.435.430	129,33
4. Sức sản xuất của TSCĐ (1/3)	Lần	1,0891	1,0322	-0,0569	94,78
5. Tỷ suất sinh lợi TSCĐ (2/3)	Lần	0,0049	0,0098	0,0049	200

Năm 2008 tài sản cố định phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh tăng 123.543.435.430 đồng tương ứng 29,33% so với năm 2007.

*\* Chỉ tiêu sức sản xuất tài sản cố định:*

Năm 2007, sức sản xuất của TSCĐ là 1,0891 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản cố định đem lại 1,0891 đồng doanh thu. Năm 2008, sức sản xuất của TSCĐ là 1,0322 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản cố định đem lại 1,0322 đồng doanh thu.

Như vậy, sức sản xuất của TSCĐ ở năm 2008 đã giảm 0,0569 so với năm 2007.



- Các nhân tố ảnh hưởng:

+ Doanh thu thuần tăng dẫn đến sức sản xuất tài sản cố định tăng:

$$\frac{\text{DTT 2008}}{\text{TSCĐ 2007}} - \frac{\text{DTT 2007}}{\text{TSCĐ 2007}} = \frac{562.365.987.412}{421.256.956.465} - \frac{458.794.741.657}{421.256.965.465}$$
$$= 0,2459$$

+ Tài sản cố định tăng dẫn đến sức sản xuất tài sản cố định giảm:

$$\frac{\text{DTT 2008}}{\text{TSCĐ 2008}} - \frac{\text{DTT 2008}}{\text{TSCĐ 2007}} = \frac{562.365.987.412}{544.800.391.895} - \frac{562.365.987.412}{421.256.956.465}$$
$$= -0,3027$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $0,2459 + (-0,3027) = -0,0569$

\* *Chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản cố định:*

Năm 2007, sức sinh lợi của tài sản cố định là 0,0049 có nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng tài sản cố định sẽ thu về 0,0049 đồng lợi nhuận. Năm 2008, sức sinh lợi của tài sản cố định là 0,0098 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản cố định được đầu tư thì thu về 0,0098 đồng lợi nhuận. Như vậy ở năm 2008 chỉ tiêu này đã tăng thêm 0,0049 so với năm 2007.

- Các nhân tố ảnh hưởng:

+ Lợi nhuận tăng dẫn đến sức sinh lợi của tài sản cố định tăng:

$$\frac{\text{LNST 2008}}{\text{TSCĐ 2007}} - \frac{\text{LNST 2007}}{\text{TSCĐ 2007}} = \frac{5.365.960.227}{421.256.956.465} - \frac{2.063.772.378}{421.256.956.465}$$
$$= 0,0078$$

+ Tài sản cố định tăng dẫn đến sức sinh lợi của tài sản cố định giảm:

$$\frac{\text{LNST 2008}}{\text{TSCĐ 2008}} - \frac{\text{LNST 2008}}{\text{TSCĐ 2007}} = \frac{5.365.960.227}{544.800.391.895} - \frac{5.365.960.227}{421.256.956.465}$$
$$= -0,0029$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $0,0078 + (-0,0029) = 0,0049$

### ***3.3.3 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động:***

Trong quá trình sản xuất kinh doanh các tài sản lưu động sản xuất và tài sản lưu động lưu thông luôn vận động, thay thế và chuyên hóa lẫn nhau đảm bảo cho quá

trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra liên tục. Để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của công ty ta sẽ tính toán và so sánh các chỉ tiêu tài chính phản ánh sự vận động của tài sản lưu động của công ty đồng thời chỉ ra các nguyên nhân dẫn tới sự biến động đó nhằm đưa ra những giải pháp nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của công ty trong thời gian tới.

**Bảng 3.8 Cơ cấu tài sản lưu động của công ty**

*ĐVT: đồng*

Loại tài sản	Năm 2007		Năm 2008		So sánh	
	Giá trị (đ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đ)	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1. Tiền	6.137.850.089	4,93	4.268.295.731	2,41	-1.869.554.358	69,54
2. Các khoản phải thu	38.114.694.068	30,6	14.158.584.936	8	-23.956.109.132	37,15
3. Hàng tồn kho	76.669.614.120	61,6	137.732.109.965	77,79	61.062.495.845	179,64
4. Tài sản ngắn hạn khác	3.550.162.775	2,85	20.890.768.592	11,8	17.340.605.817	588,45
5. Tổng cộng tài sản lưu động	124.472.321.052	100	177.049.759.224	100	52.577.438.172	142,24

Trong tổng tài sản lưu động của công ty chiếm tỷ trọng lớn nhất là hàng tồn kho. Năm 2007 hàng tồn kho là 76.669.614.120 đồng chiếm 61,60% trên tổng tài sản lưu động. Năm 2008 hàng tồn kho là 137.732.109.965 đồng chiếm 77,79% tổng tài sản lưu động. Như vậy, hàng tồn kho của công ty ở năm 2008 đã tăng 61.062.495.845 đồng tăng 79,64% so với năm 2007.

Hàng tồn kho có giá trị và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản lưu động. Hàng tồn kho lớn sẽ làm giảm sức sản xuất của tài sản lưu động và cho thấy công tác tiêu thụ sản phẩm của công ty chưa tốt. Hàng tồn kho có giá trị cao do một số nguyên nhân sau:

-Nguyên nhân thứ nhất: Công ty thường xuyên phải dự trữ một lượng nguyên vật liệu lớn trong kho để phục vụ sản xuất.

Tại công ty nguyên vật liệu chính là thép cuộn. Việc dự trữ nguyên vật liệu là cần thiết để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh được hoạt động liên tục và đạt hiệu quả.

-Nguyên nhân thứ hai: Công ty tồn kho một lượng hàng hoá chưa tiêu thụ hết Bên cạnh hàng tồn kho có tỷ trọng lớn thì các khoản phải thu cũng là một vấn đề công ty cần quan tâm. Năm 2007, tỷ trọng các khoản phải thu chiếm 30,62% tài sản lưu động của công ty. Tuy nhiên sang năm 2008 thì công ty đã có biện pháp đẩy nhanh quá trình thu hồi vốn khiến tỷ trọng các khoản phải thu chỉ còn 8%.

Ta thấy cơ cấu tài sản lưu động năm 2008 nhìn chung đã biến động đáng kể so với năm 2007. Trong năm qua tình hình giá cả thép ( nguyên vật liệu chính ) biến động ảnh hưởng đến nhu cầu tiêu thụ tôn, khiến cho tỷ trọng hàng tồn kho tăng đột biến trong năm 2008 chiếm tới 77,79%.

Để đánh giá tình hình sử dụng tài sản lưu động trong năm 2008 ta đi tính toán và phân tích sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.

- Vòng quay tài sản lưu động: đây là chỉ tiêu thể hiện trong một chu kì kinh doanh thường là 1 năm.

- Sức sản xuất của tài sản lưu động: chỉ tiêu này thể hiện lượng tài sản lưu động của công ty quay được bao nhiêu lần

**Bảng 3.9 Bảng hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của công ty**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
				Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	458.794.741.657	562.365.987.412	103.571.245.755	122,57
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2.063.772.378	5.365.960.227	3.302.187.849	260,01
3. Tài sản lưu động bình quân	Đồng	87.521.904.173	150.761.040.138	63.239.135.965	172,26
4. Sức sản xuất của TSLĐ	Lần	5,2421	3,7302	-1,5119	71,16
5. Thời gian 1 vòng luân chuyển TSLĐ	Ngày	69	97	28	140,53
6. Mức đảm nhận TSLĐ	Lần	0,1908	0,2681	0,0773	140,53
7. Sức sinh lời của TSLĐ	Lần	0,0236	0,0356	0,012	150,94

\* Chỉ tiêu sức sản xuất của tài sản lưu động:

Năm 2007, sức sản xuất của tài sản lưu động là 5,2421 có nghĩa là cứ 1 đồng tài sản lưu động của công ty tham gia vào quá trình sản xuất thì đem lại 5,2421 đồng doanh thu. Năm 2008, sức sản xuất của tài sản lưu động là 3,7302 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản lưu động của công ty tham gia vào quá trình sản xuất thì đem lại 3,7302 đồng doanh thu. Như vậy sức sản xuất của tài sản lưu động năm 2008 đã giảm 1,5119 so với năm 2008.

- Các nhân tố ảnh hưởng:

+ Doanh thu tăng dẫn đến sức sản xuất của tài lưu động tăng:

$$\frac{DTT\ 2008}{TSLĐ\ 2007} - \frac{DTT\ 2007}{TSLĐ\ 2007} = \frac{562.365.987.412}{87.521.904.173} - \frac{458.794.741.657}{87.521.904.173} = 1,1834$$

+ Tài sản lưu động bình quân tăng dẫn đến sức sản xuất tài sản lưu động giảm:

$$\frac{DTT\ 2008}{TSLĐ\ 2008} - \frac{DTT\ 2007}{TSLĐ\ 2007} = \frac{562.365.987.412}{150.761.040.138} - \frac{562.365.987.412}{87.521.904.173}$$
$$= -2,6953$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $1,1834 + (-2,6953) = -1,5119$

\* *Chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản lưu động:*

Năm 2007, sức sinh lợi của tài sản lưu động là 0,0236 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản lưu động của công ty tham gia vào quá trình sản xuất thì thu về 0,0236 đồng lợi nhuận. Năm 2008, sức sinh lợi của tài sản lưu động là 0,0356 hay cứ 1 đồng tài sản lưu động của công ty tham gia vào quá trình sản xuất thì thu về 0,0356 đồng lợi nhuận. Như vậy, sức sinh lợi của tài sản lưu động năm 2008 đã tăng thêm 0,012 so với năm 2007.

- Các nhân tố ảnh hưởng:

+ Lợi nhuận tăng làm cho sức sinh lợi của tài sản lưu động tăng:

$$\frac{LNST\ 2008}{TSLĐ\ 2008} - \frac{LNST\ 2007}{TSLĐ\ 2007} = \frac{5.365.960.227}{87.521.904.173} - \frac{2.063.772.378}{87.521.904.173}$$
$$= 0,0377$$

+ Tài sản lưu động tăng dẫn đến sức sinh lợi của tài sản lưu động giảm:

$$\frac{LNST\ 2008}{TSLĐ\ 2008} - \frac{LNST\ 2007}{TSLĐ\ 2007} = \frac{5.365.960.227}{150.761.040.138} - \frac{5.365.960.227}{87.521.904.173}$$
$$= -0,0257$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $0,0377 + (-0,0257) = 0,012$

\* *Chỉ tiêu hệ số đảm nhận tài sản lưu động (suất hao phí):*

Năm 2007 hệ số đảm nhận tài sản lưu động là 0,1908 nghĩa là để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần 0,1908 đồng tài sản lưu động. Tương tự, hệ số đảm nhận tài sản lưu động năm 2008 là 0,0268 nghĩa là để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần 0,0268 đồng tài sản lưu động. Như vậy năm 2008 đã hao phí thêm 0,0773 đồng tài sản lưu động để tạo ra 1 đồng doanh thu so với năm 2007.

- Các nhân tố ảnh hưởng:

+ Tài sản lưu động tăng dẫn đến hệ số đảm nhiệm tài sản lưu động tăng:

$$\frac{\text{TSLĐ 2008}}{\text{DTT 2007}} - \frac{\text{TSLĐ 2007}}{\text{DTT 2007}} = \frac{150.761.040.138}{458.794.741.657} - \frac{87.521.904.173}{458.794.741.657}$$
$$= 0,1378$$

+ Doanh thu tăng dẫn đến hệ số đảm nhiệm giảm:

$$\frac{\text{TSLĐ 2008}}{\text{DTT 2008}} - \frac{\text{TSLĐ 2008}}{\text{DTT 2007}} = \frac{150.761.040.138}{562.365.987.412} - \frac{150.761.040.138}{458.794.741.657}$$
$$= - 0,0605$$

=> Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $0,1378 + (- 0,0605) = 0,0773$

**Nhận xét:**

\* *Khoản phải thu:*

Năm 2007:

$$\frac{\text{DTT 2007}}{\text{KPT 2007}} = \frac{458.794.741.657}{38.114.694.068} = 12,0372$$

Năm 2008 :

$$\frac{\text{DTT 2008}}{\text{KPT 2008}} = \frac{562.365.987.412}{14.158.584.936} = 39,7191$$

Hiệu quả sử dụng các khoản phải thu năm 2008 cao hơn vượt bậc so với năm 2007, do các khoản phải thu năm 2008 đã giảm mạnh.

\* *Thời gian thu tiền bán hàng:*

Năm 2007:

$$\text{Thời gian thu tiền bán hàng} = \frac{\text{Các khoản phải thu} \times 360}{\text{Doanh thu thuần}}$$
$$= \frac{38.114.694.068 \times 360}{458.794.741.657}$$
$$= 29,91 \text{ ngày}$$

Năm 2008:

$$\text{Thời gian thu tiền bán hàng} = \frac{\text{Các khoản phải thu} \times 360}{\text{Doanh thu thuần}}$$
$$= \frac{14.158.584.936 \times 360}{562.365.987.412}$$
$$= 9,06 \text{ ngày}$$

Thời gian thu tiền bán hàng năm 2008 đã giảm rất nhiều so với năm 2007

*\* Hàng tồn kho:*

Năm 2007:

$$\frac{\text{DTT 2007}}{\text{HTK 2007}} = \frac{458.794.741.657}{76.669.614.120} = 5,98$$

Năm 2008:

$$\frac{\text{DTT 2008}}{\text{HTK 2008}} = \frac{562.365.987.412}{14.158.584.936} = 4,08$$

Hàng tồn kho năm 2008 đã tăng mạnh so với năm 2007 và chiếm tỷ trọng rất cao trong tài sản lưu động vì vậy để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động trong thời gian tới công ty cần có các biện pháp giảm lượng hàng tồn kho.

*\* Nhận xét về hiệu quả sử dụng tài sản và vốn của công ty:*

Năm 2008 công ty sử dụng tài sản chưa thực sự hiệu quả, tuy sức sinh lời của tài sản cố định tăng 100% và sức sinh lợi của tài sản lưu động tăng 50,94% nhưng sức sản xuất của tài sản cố định và tài sản lưu động đều giảm so với năm 2007. Bên cạnh đó, sức sản xuất của vốn chủ sở hữu giảm 6,39% so với năm 2007. Tuy sức sinh lời của vốn chủ sở hữu năm 2008 đã tăng so với năm 2007 nhưng hệ số này còn thấp (=3,8%) nhỏ hơn mức lãi suất tiền gửi ngân hàng. Công ty cần có những biện pháp để tăng sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu.

### 3.4. Đánh giá một số chỉ tiêu tài chính của công ty:

**Bảng 3.10 Bảng các chỉ tiêu tài chính cơ bản của công ty**

Chỉ tiêu	ĐVT	Công thức	Năm 2007	Năm 2008
1.Các hệ số về khả năng thanh toán				
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	$\frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	0,3665	0,3706
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	$\frac{\text{TSLĐ+ĐTNH - Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	0,0454	0,032
2.Các tỷ số về cơ cấu tài chính				
Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ	%	$\frac{\text{TSLĐ + ĐTNH}}{\text{Tổng TS}}$	13,08	20,79
Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ	%	$\frac{\text{TSCĐ và ĐTDH}}{\text{Tổng TS}}$	81,4	75,58
Tỷ suất tự tài trợ	%	$\frac{\text{Vốn CSH}}{\text{Tổng TS}}$	20,71	19,85
Tỷ số tài trợ dài hạn	%	$\frac{\text{Vốn CSH + Nợ dài hạn}}{\text{Tổng TS}}$	64,32	43,9
3.Các tỷ số về khả năng hoạt động				
Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	$\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bq}}$	7,6904	4,8221
Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$	46,8116	74,6563

- *Khả năng thanh toán:*

+ Tuy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn năm 2008 đã được cải thiện so với năm 2007 tuy nhiên hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty vẫn rất thấp (< 1), công ty còn gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

+ Khả năng thanh toán nhanh cả hai năm 2007 và 2008 đều << 1 nên công ty còn gặp rất nhiều khó khăn trong việc thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn

- *Cơ cấu tài chính:*

+ Tỷ số cơ cấu tài sản lưu động và tỷ số cơ cấu tài sản cố định cho ta biết tỷ lệ của tài sản lưu động và tài sản cố định có trong tổng tài sản của công ty.



+ Tỷ số cơ cấu TSLĐ năm 2008 cao hơn so với năm 2007 còn tỷ số cơ cấu TSCĐ lại giảm. Mặt khác doanh thu năm 2008 cao hơn năm 2007 điều này chứng tỏ công ty sử dụng TSLĐ trong năm 2008 kém hiệu quả hơn so với năm 2007.

+ Tỷ số tài trợ dài hạn: Tỷ số này = 0,5 thì tình hình kinh tế là vững chắc nhất. Nếu tỷ số này càng lớn thì mức độ rủi ro càng nhỏ. Năm 2007, tỷ số tài trợ dài hạn là 0,6432 nên tình hình tài chính của công ty khá ổn định. Tuy nhiên, sang năm 2008 tỷ số tài trợ dài hạn của công ty chỉ còn 0,4390 nên tình hình tài chính của công ty còn gặp nhiều khó khăn.

- *Khả năng hoạt động:*

+ Năm 2008 số vòng quay hàng tồn kho ( 4,8221) đã giảm mạnh so với năm 2007 ( 7,6904). Như vậy lượng hàng tồn kho năm 2008 đã tăng mạnh so với năm 2007 khiến cho khả năng luân chuyển hàng tồn kho giảm, từ đó làm giảm hiệu quả kinh doanh của công ty.

+ Năm 2008 số ngày một vòng quay hàng tồn kho ( 74,6563) đã tăng mạnh so với năm 2007 ( 48,8116). Thời gian cho một vòng quay hàng tồn kho tăng, khả năng luân chuyển hàng tồn kho giảm, từ đó làm giảm hiệu quả kinh doanh của công ty.

**Bảng 3.11 Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	So sánh N/(N+1)
				Tỷ lệ (%)
+Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp				
1.Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	%	0,45	0,95	212,12
2.Tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn kinh doanh	%	0,34	0,77	228,25
3.Sức sinh lời của tài sản(ROA)	Lần	0,0459	0,0381	83,01
4.Sức sinh lời của vốn CSH(ROE)	Lần	0,0267	0,0387	144,94
+Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả bộ phận				
1.Hiệu quả sử dụng lao động				
Sức sản xuất của lao động	Đồng	2.021.122.210	2.434.484.794	120,45
Sức sinh lời của lao động	Đồng	9.091.508	23.229.265	255,51
2.Hiệu quả sử dụng tài sản				
Sức sản xuất của tài sản	Lần	0,7495	0,8065	107,61
Sức sản xuất của TSCĐ	Lần	1,0891	1,0322	94,78
Sức sinh lời của TSCĐ	Lần	0,0049	0,0098	200
Sức sản xuất của TSLĐ	Lần	5,2421	3,7302	71,16
Sức sinh lời của TSLĐ	Lần	0,0236	0,0356	150,85
3.Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu				
Sức sản xuất của vốn CSH	Lần	4,2522	3,9806	93,61
4.Hiệu quả sử dụng chi phí				
Sức sản xuất của chi phí	Lần	1,0056	1,0127	100,71
Sức sinh lời của chi phí	Lần	0,0045	0,0097	215,56
+Nhóm chỉ tiêu tài chính				
1.Các tỷ số về khả năng thanh toán				
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	0,3665	0,3706	101,12

Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,0454	0,032	70,48
2.Các tỷ số về cơ cấu tài chính				
Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ	%	0,1308	0,2097	160,32
Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ	%	0,814	0,7558	92,85
Tỷ suất tự tài trợ	%	0,2071	0,1985	95,85
Tỷ số tài trợ dài hạn	%	0,6432	0,439	68,25
3.Các tỷ số về khả năng hoạt động				
Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	7,6904	4,8221	62,70
Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	46,8116	74,6563	159,48

### **3.5 Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty:**

#### **3.5.1. Ưu điểm:**

- Như vậy qua 2 năm 2007 và 2008 ta thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp đã có những kết quả đáng kể. Trên các mặt đều có bước tăng trưởng, sản lượng hàng hoá tăng, doanh thu tăng, đặc biệt lợi nhuận năm 2008 tăng 160% so với năm 2007. Thu nhập của người lao động tăng, đời sống của người lao động ngày càng được nâng cao, công ty đã đóng góp một phần đáng kể vào nền kinh tế quốc dân. Có được kết quả như vậy là do một số nguyên nhân sau:

+ Hệ thống dây chuyền công nghệ hiện đại được nhập khẩu từ các nước Châu Âu cho ra đời các sản phẩm chất lượng cao đáp ứng được nhu cầu của thị trường.

+ Công ty với đội ngũ cán bộ trẻ, năng động, nhiệt tình, sáng tạo trong công việc, đội ngũ công nhân lành nghề... đã tạo ra sức mạnh to lớn trong công cuộc cạnh tranh khốc liệt trong giai đoạn hiện nay.

#### **3.5.2. Nhược điểm:**

- Trong năm qua, công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp nói riêng và các doanh nghiệp trong ngành tôn thép nói chung đã chịu sức ép lớn từ thị trường thép biến động, khiến tỷ trọng hàng tồn kho tăng mạnh so với năm 2007 và chiếm tỷ

trọng lớn trong tài sản lưu động, số vòng quay hàng tồn kho giảm, hiệu quả sử dụng vốn lưu động giảm mạnh, hiệu quả sử dụng vốn cố định giảm

- Các hoạt động marketing xúc tiến thương mại chưa đáp ứng được yêu cầu trong môi trường cạnh tranh để thúc đẩy sản xuất.

- Khả năng thanh toán của công ty còn gặp nhiều khó khăn.

=>Nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp em xin đưa ra một số biện pháp dựa trên những hiểu biết và những kiến thức được học trong thời qua tại khoa quản trị kinh doanh trường đại học dân lập Hải Phòng với mong muốn được góp phần tạo ra được sự chuyên biến trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

## CHƯƠNG IV

### ĐỀ XUẤT BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN TÔN MẠ MÀU VIỆT – PHÁP

#### **4.1. Định hướng phát triển của công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp**

Theo chiến lược phát triển chung của tổng công ty, theo định hướng phát triển của ngành xây dựng và nền kinh tế đất nước trong xu thế phát triển hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới, công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp chủ trương:

- Tiếp tục chiến lược đa dạng hoá sản phẩm, không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến mẫu mã, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.
- Mở rộng thị trường tiêu thụ trên phạm vi toàn quốc và đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Mỹ, Châu Á, Châu Phi...
- Tiếp tục đầu tư tiếp cận công nghệ hiện đại. Hệ thống thiết bị được đầu tư đảm bảo theo nguyên tắc thân thiện với môi trường, hầu như không có các chất độc hại.
- Đào tạo và nâng cao nguồn nhân lực, gia tăng khả năng cạnh tranh.
- Phát huy các thế mạnh sẵn có về năng lực sản xuất, tận dụng tối đa các nguồn lực sẵn có như nhà xưởng, dây chuyền công nghệ, con người từng bước phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Xây dựng công ty phát triển ổn định, bền vững, khẳng định vị thế của công ty trong ngành xây dựng, nâng cao uy tín của thương hiệu tôn mạ màu Việt – Pháp.

#### **4.2. Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty:**

Qua việc phân tích và đánh giá những ưu điểm, nhược điểm của công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp em xin được đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty trong thời gian tới, nội dung và việc thực hiện các biện pháp như sau:

##### ***4.2.1. Biện pháp thứ nhất: Quản lý và sử dụng vốn lưu động có hiệu quả***

###### ***\* Cơ sở của biện pháp:***

Qua việc phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty ở chương III cho thấy công ty sử dụng vốn lưu động chưa thực sự hiệu quả.

Cụ thể, vốn lưu động bình quân năm 2008 là 150.761.040.138 đồng và vốn lưu động bình quân năm 2007 là 87.521.904.173 đồng

Vòng quay vốn lưu động năm 2008 là 3,7302 vòng đã giảm 1,5119 vòng so với năm 2007 là 5,2421 vòng. Chứng tỏ, công ty sử dụng vốn lưu động kém hiệu quả hơn năm 2007.

**\* Mục đích của biện pháp:**

Xác định nhu cầu vốn lưu động thường xuyên để đảm bảo sản xuất kinh doanh của công ty được tiến hành liên tục, tiết kiệm và có hiệu quả kinh tế cao.

**\* Nội dung của biện pháp:**

Để xác định nhu cầu vốn lưu động cho kế hoạch ta áp dụng phương pháp xác định nhu cầu vốn lưu động gián tiếp vì nó tương đối đơn giản giúp công ty ước tính nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch để xác định nguồn tài trợ cho phù hợp với điều kiện kinh doanh trong nền kinh tế thị trường.

Công thức tính:

$$V_{nc} = \frac{VL_{đo} \times M_1}{M_0} \times (1 - t\%)$$

Trong đó:

- $V_{nc}$ ,  $VL_{đo}$  : nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch và năm thực hiện.
- $M_1$ ,  $M_0$  : tổng mức luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch và năm thực hiện.
- $t\%$  : tỷ lệ tăng ( giảm ) số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch so với năm thực hiện.

Tỷ lệ tăng giảm số ngày luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch so với năm thực hiện được xác định theo công thức:

$$t\% = \frac{(K_1 - K_0)}{K_0}$$

Trong đó:

- $K_1$  : Kỳ luân chuyển vốn lưu động năm kế hoạch.
- $K_0$  : Kỳ luân chuyển vốn lưu động năm báo cáo.

Với công thức trên ta có thể tính được nhu cầu vốn lưu động của công ty trong năm 2008.

Công ty có vốn lưu động năm 2007 là 87.521.904.173 đồng, doanh thu năm 2007 đạt 458.794.741.657 đồng. Nếu năm 2008 công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn như năm 2007 ( tức là  $t\% = 0$ ) và doanh thu năm 2008 là 562.794.741.657 đồng. Vậy lượng vốn lưu động bình quân cần thiết trong năm 2008 là:

$$V_{nc} = \frac{87.521.904.173 \times 562.794.741.657}{458.794.741.657} \times (1 - 0) \\ = 107.279.656.001 \text{ đồng}$$

Như vậy để đạt doanh thu là 562.794.741.657 đồng thì công ty cần 107.279.656.001 đồng vốn lưu động bình quân.

**\* Dự kiến kết quả:**

**Bảng 4.1 Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện biện pháp**

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				$\pm\Delta$	% $\Delta$
1.Vốn lưu động bình quân	Đồng	150.761.040.138	107.279.656.001	-43.481.384.137	71,16
2.Số vòng quay vốn lưu động	Vòng	37,302	52,421	15,119	140,53
3.Số ngày một vòng quay vốn lưu động	Ngày	97	69	-28	71,13
4.Sức sinh lợi vốn lưu động	Lần	0,0356	0,05	0,0144	140,45
5. ROA	Lần	0,0365	0,0391	0,0026	171,2
6. ROE	Lần	0,038	0,038	0	100

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp ta thấy số vòng quay của vốn lưu động tăng, sức sinh lời của vốn lưu động tăng, sức sinh lợi của tổng tài sản tăng. Điều đó chứng tỏ vốn lưu động hoạt động có hiệu quả hơn.

#### **4.2.2. Biện pháp thứ hai: Xác định nhu cầu vốn cố định**

##### **\* Cơ sở biện pháp:**

Như ta đã phân tích ở trên ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty năm 2008 kém hiệu quả so với năm 2007.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2007 là 1,0891

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2008 là 1,0322

Qua số liệu tính toán ta thấy cứ 1 đồng vốn cố định bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh trong kỳ tạo ra 1,0891 đồng doanh thu thuần vào năm 2007 và 1,0322 đồng doanh thu thuần vào năm 2008. Như vậy, hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2008 giảm so với năm 2007 là 0,0569 đồng, tương ứng giảm 5,22%. Do:

+ Doanh thu thuần năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 103.571.245.755 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 22,57%.

+ Vốn cố định bình quân năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 123.543.435.430 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 29,33%

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2008 giảm so với năm 2007 là do tốc độ tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ tăng của vốn cố định bình quân.

Mặc dù năm 2008 công ty có quan tâm đến đầu tư tài sản cố định nhưng đem lại hiệu suất chưa cao là do công ty chưa thực hiện tốt chi phí sử dụng vốn cố định, đòi hỏi cần có biện pháp thích hợp để tăng hiệu suất sử dụng vốn cố định trong thời gian tới.

##### **\* Mục đích:**

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

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



**\* Nội dung biện pháp:**

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

Trong đó:

VCD<sub>nc</sub> : nhu cầu vốn cố định

VCD<sub>o</sub> : vốn cố định năm thực hiện

DT<sub>o</sub> : doanh thu năm thực hiện

DT<sub>1</sub> : doanh thu năm báo cáo

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

Với công thức trên ta có thể áp dụng để tính nhu cầu vốn cố định bình quân năm 2008 của công ty.

Năm 2008 vốn cố định bình quân của công ty là 421.256.956.465 đồng. Nếu năm 2008 công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn như năm 2007 (t% = 0) với doanh thu năm 2008 là 562.365.987.412 đồng thì lượng vốn cố định bình quân cần thiết trong năm là:

$$\begin{aligned} VCD_{nc} &= \frac{VCD_o \times DT_1}{DT_o} \times (1 - t\%) \\ &= \frac{421.256.956.465 \times 562.365.987.412}{458.794.741.657} \times (1 - 0) \\ &= 516.354.183.618 \text{ đồng} \end{aligned}$$

Như vậy để đạt được doanh thu là 562.365.987.412 đồng thì công ty cần 516.354.183.618 đồng vốn cố định bình quân.

**\* Dự kiến kết quả:**

**Bảng 4.2 Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện biện pháp**

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				±Δ	%Δ
1.Vốn cố định bình quân	Đồng	544.800.391.895	516.354.183.618	-28.446.208.277	94,78
2.Hiệu suất sử dụng vốn cố định	Lần	10,322	10,891	0,0569	105,51
3.Hiệu suất sinh lợi vốn cố định	Lần	0,0098	0,0104	0,0005	105,51
4. ROA	Lần	0,0365	0,0382	0,0017	104,66
5. ROE	Lần	0,038	0,038	0	100

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp ta thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định và hiệu suất sinh lợi vốn cố định, sức sinh lợi của tổng tài sản đều tăng so với khi chưa thực hiện biện pháp. Có được kết quả này là do hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng lên.

**4.2.3. Biện pháp thứ ba: Nâng cấp, hoàn thiện website riêng của công ty phục vụ công tác bán hàng trực tiếp trên mạng nhằm tăng sản lượng tiêu thụ - giảm lượng hàng tồn kho.**

**\* Cơ sở của biện pháp:**

Ở phần phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của công ty trong hai năm 2007 và 2008 ta thấy giá trị hàng tồn kho của công ty chiếm tỷ trọng rất lớn. Năm 2008 giá trị hàng tồn kho là 137.732.109.965 đồng chiếm 77,79% trong tổng lượng vốn kinh doanh của công ty. Trong đó giá trị thành phẩm tồn kho chiếm tỷ trọng rất cao. Lượng hàng tồn kho của công ty đã ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động cũng như làm tăng thêm một khoản chi phí trả lãi vay ngân hàng.

Với mức lãi vay ngân hàng bình quân là 8,88% / năm thì với lượng vốn lưu động công ty phải vay để sử dụng thì lãi suất phải trả lãi vay năm 2008 là :

$$137.732.109.965 \times 8,88\% = 12.230.611.365 \text{ đồng}$$

Như vậy công ty phải lo trả thường xuyên lãi ngân hàng với một số tiền không nhỏ như thế thì sẽ dẫn tới hiệu quả kinh doanh của công ty giảm đáng kể do đó việc giảm lượng hàng tồn kho để giảm bớt chi phí lãi vay là rất cần thiết.

Ở phần phân tích nguyên nhân của lượng hàng tồn kho đã cho thấy lượng hàng tồn kho là do một lượng lớn hàng hoá sản phẩm chưa tiêu thụ hết. Do vậy để giảm bớt đáng kể một lượng hàng hoá tồn đọng ngoài việc duy trì công tác bán hàng cho các khách hàng hiện tại, công ty cần tìm thêm các đối tác mới, kể cả các khách hàng trên thế giới. Muốn làm được điều đó thì việc bán hàng trực tiếp trên mạng là rất thích hợp. Hiện nay nhờ ứng dụng khoa học công nghệ hiện đại, đặc biệt là công nghệ thông tin, sự phát triển của mạng máy tính toàn cầu internet đã đang và ngày càng được sử dụng rộng rãi trong cuộc sống của con người, trong các hoạt động kinh doanh nói chung cũng như trong công tác marketing và bán hàng nói

riêng, một số công ty đã sử dụng rất hiệu quả phương thức giới thiệu các sản phẩm hàng hoá và bán trực tuyến trên mạng internet.

**\* Mục đích:**

- Giảm lượng hàng tồn kho, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động
- Tiết kiệm chi phí lãi vay phải trả
- Tăng doanh thu và lợi nhuận

**\* Nội dung của biện pháp:**

Để có thể hoàn thiện hình thức bán hàng trực tiếp qua mạng thông qua website của mình công ty cần thực hiện các công việc sau:

- Hoàn thiện và nâng cấp website của công ty. Hiện tại, website của công ty mới chỉ cung cấp một số nội dung về giới thiệu công ty, đưa ra một số mặt hàng chủ yếu mà chưa giới thiệu cụ thể về đặc điểm của từng mặt hàng cũng như là giá cả của các chủng loại hàng hoá. Đồng thời để áp dụng hình thức bán hàng qua mạng, công ty cần cập nhật thông tin thường xuyên, có thêm các hình ảnh minh hoạ cụ thể về hiệu quả sử dụng từng sản phẩm. Công ty nên thuê các công ty chuyên nghiệp đảm trách thiết kế và tư vấn để website có chất lượng cao.

- Cần tuyển thêm 2 nhân viên cho phòng kinh doanh trang bị thêm 2 bộ máy tính với nhiệm vụ chủ yếu quản lý các thông tin trên website và phụ trách bán hàng trên mạng.

- Giới thiệu tới đông đảo khách hàng về phương thức bán hàng này, công ty cần tăng cường kết hợp với các hoạt động marketing khác và cung cấp rộng rãi địa chỉ website không chỉ trên thị trường trong nước mà cả thị trường quốc tế.

- Vốn đầu tư thêm:

+ Đầu tư để hoàn thiện và nâng cấp website: 25.000.000 đồng

+ Mua 2 bộ máy tính và phụ kiện : 14.000.000 đồng

+ Đào tạo và tuyển thêm 2 nhân viên: 8.000.000 đồng

Tổng cộng số tiền là 47.000.000 đồng, số tiền được sử dụng từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

- Thời gian thực hiện của biện pháp:

+ Tuyển nhân viên mới thời gian : 1 tháng

- + Đào tạo bồi dưỡng cho 2 nhân viên thời gian: 2 tháng
- + Thực hiện nâng cấp và hoàn thiện website thuê ngoài với thời gian: 1 tháng
- + Trang bị lắp đặt máy tính thời gian : 3 ngày

Trong đó 3 công việc có thể thực hiện đồng thời do đó tổng thời gian thực hiện biện pháp là 4 tháng.

**\* Kết quả dự kiến:**

Căn cứ vào nhu cầu tiêu thụ sản phẩm của khách hàng, năng lực bán hàng của nhân viên phụ trách bán hàng trên mạng và chất lượng của sản phẩm dự kiến doanh thu tiêu thụ tăng thêm 5%.

\* Dự kiến doanh thu:

$$562.365.987.412 \times (1 + 5\%) = 590.484.286.783 \text{ đồng}$$

\* Dự kiến chi phí:

+ Mức tăng chi phí khấu hao trong chi phí chung của công ty:

Với loại tài sản thiết bị máy tính và đầu tư nâng cấp website, thời gian khấu hao là 3 năm, như vậy mức khấu hao tài sản mỗi năm là:

$$\frac{39.000.000}{3} = 13.000.000 \text{ đồng / năm}$$

+ Mức tăng chi phí do phải trả lương và các khoản theo lương cho nhân viên

- Tiền lương trong 1 năm dự kiến:

- 2 người  $\times$  2.500.000 đ / tháng = 5.000.000 đồng

Cộng : 5.000.000  $\times$  12 = 60.000.000 đồng

- Tiền trích nộp theo lương:

60.000.000  $\times$  19% = 11.400.000 đồng

Tổng cộng : 60.000.000 + 11.400.000 = 71.400.000 đồng

+ Mức tăng chi phí khác:

- Tiền đào tạo tuyển nhân viên tính hết chi phí cho 1 năm số tiền 8.000.000đ

=> Tổng mức tăng chi phí 1 năm khi đầu tư nâng cấp và hoàn thiện website bán hàng trên mạng:

$$8.000.000 + 13.000.000 + 71.400.000 = 92.400.000 \text{ đồng}$$

+ Mức giảm giá trị hàng tồn kho và lượng tiền tiết kiệm chi phí trả lãi vay khi công ty thực hiện biện pháp.

Sau khi thực hiện biện pháp thì lượng doanh thu tiêu thụ tăng thêm 28.118.299.371 đồng đồng nghĩa công ty tiết kiệm được chi phí trả lãi vay trong 1 năm là:

$$28.118.299.371 \times 8,88\% = 2.496.904.984 \text{ đồng}$$

+ Mức tăng lợi nhuận trước thuế khi công ty thực hiện biện pháp:

$$2.496.904.984 - 92.400.000 = 2.404.504.984 \text{ đồng}$$

+ Mức tăng lợi nhuận sau thuế khi công ty thực hiện biện pháp:

$$2.404.504.984 - (28\% \times 2.404.504.984) = 1.731.243.589 \text{ đồng}$$

**Bảng 4.3 Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện biện pháp**

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				$\pm\Delta$	$\%\Delta$
1.Hàng tồn kho	Đồng	137.732.109.965	654.662.702.792	516.930.592.827	475,32
2.Doanh thu thuần	Đồng	562.365.987.412	590.484.286.783	28.118.299.371	105
3.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	5.365.960.227	7.097.203.816	1.731.243.589	132,26
6.ROA	Lần	0,0365	0,0354	-0,0011	96,99
7.ROE	Lần	0,0380	0,0493	0,0113	129,74

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp ta thấy ROA ( sức sinh lời của tổng tài sản) giảm là do công ty đã tiết kiệm được một lượng chi phí trả lãi vay.

Hàng tồn kho giảm, lợi nhuận sau thuế tăng khiến sức sinh lợi vốn chủ sở hữu ROE tăng.

#### **4.2.4. Một số biện pháp khác:**

Ngoài biện pháp nêu trên để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh công ty cần phải khai thác triệt để thế mạnh của mình sử dụng hiệu quả hơn các nguồn lực, tăng cường nguồn vốn chủ sở hữu, chủ động tìm kiếm nguồn cung ứng nguyên vật liệu.

- Để tăng cường nguồn vốn chủ sở hữu nhằm cải thiện khả năng thanh toán hiện đang gặp rất nhiều khó khăn của công ty cần phải gia tăng lợi nhuận hợp lý để bổ xung cho nguồn vốn đồng thời có kế hoạch phát hành thêm cổ phiếu, kêu gọi thêm nhà đầu tư. Như vậy không chỉ gia tăng được nguồn vốn chủ sở hữu, cải thiện được khả năng thanh toán các khoản nợ mà còn giúp công ty có tiềm lực tài chính vững vàng hơn, chủ động hơn trong các hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Chủ động tìm kiếm nguồn vật liệu trong nước có chất lượng tốt thay thế vật liệu nhập khẩu sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí. Để thực hiện được điều này thì công ty cần:

+ Đối với vật liệu nhập khẩu công ty cần có những kế hoạch hợp lý, đào tạo đội ngũ cán bộ phòng kinh doanh có năng lực am hiểu thị trường nhạy bén trong kinh doanh tham mưu cho ban lãnh đạo để có những hợp đồng mua bán kịp thời. Mục đích chọn thời điểm mua và giá mua, có kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu cho sản xuất hợp lý sẽ tiết kiệm được chi phí, tránh tồn nhiều làm ứ đọng vốn.

+ Đồng thời tìm kiếm liên hệ với nhiều nhà cung ứng để có sự cạnh tranh, chọn được nhà cung ứng tốt nhất về cả giá cả, chất lượng cũng như chi phí vận chuyển.

+ Tích cực tìm kiếm và khai thác thị trường trong nước sử dụng những vật tư thay thế tương đương, tiết kiệm được chi phí mà vẫn đảm bảo yêu cầu chất lượng sản phẩm.

- Đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng thị trường tiêu thụ từ đó làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho công ty cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Có những chính sách đãi ngộ tốt nguồn nhân lực có khả năng và trình độ cao, đội ngũ công nhân lành nghề, tránh hiện tượng chảy máu chất xám. Để giải quyết vấn đề này là một việc rất khó khăn trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh khốc liệt. Trước hết ban lãnh đạo công ty phải luôn có những chính sách đãi ngộ thoả đáng, tăng thu nhập, tạo môi trường thăng tiến cho nhân viên, để họ có thể yên tâm gắn bó với công ty, đem hết khả năng phục vụ lâu dài cho công ty.

## KẾT LUẬN

Để đạt được mục tiêu và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế thị trường thì công ty phải tự vận động và đổi mới tạo ra nét khác biệt của riêng mình. Để nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh, công ty có thể sử dụng nhiều biện pháp khác nhau tùy từng giai đoạn theo định hướng chiến lược của mình.

Ở mỗi công ty trong bất cứ giai đoạn nào thì hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề hết sức quan trọng, nó không chỉ là mối quan tâm hàng đầu mà còn là mục tiêu phấn đấu của các công ty. Căn cứ từ kết quả phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần tôn mạ màu Việt – Pháp, trên đây em đã đưa ra một số biện pháp cần thực hiện để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Các biện pháp trong bài luận của em đưa ra có thể chưa phải là tối ưu nên em kính mong nhận được sự đóng góp chỉ dẫn thêm của các thầy cô giáo để các biện pháp đề xuất của em được hoàn chỉnh và có tính khả thi cao hơn khi áp dụng vào thực tế. Hy vọng công ty sẽ thành công hơn nữa trong thời gian tới, trở thành một công ty vững mạnh trong ngành và được khách hàng tín nhiệm nhiều hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quản trị tài chính doanh nghiệp – TS. Nguyễn Đăng Nam, PGS.TS. Nguyễn Đình Kiệm – Nhà xuất bản tài chính 2001.
2. Marketing – GS.TS Trần Minh Đạo – Nhà xuất bản thống kê 2006
3. Giáo trình marketing – PGS.TS Trần Minh Đạo – Nhà xuất bản đại học kinh tế quốc dân.
4. Phân tích hoạt động kinh doanh – GVC. Nguyễn Thị My, TS. Phan Đức Dũng – Nhà xuất bản thống kê 2008.
5. Tài chính doanh nghiệp – PGS.TS Lưu Thị Hương, PGS.TS Vũ Duy Hảo – Nhà xuất bản đại học kinh tế quốc dân 2006



**PHỤ LỤC**  
**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TÔN MẠ MÀU VIỆT - PHÁP**

*ĐVT: đồng*

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2007	Năm 2008
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	459.974.130.469	562.365.987.412
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2	1.179.388.812	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10	458.794.741.657	562.365.987.412
4. Giá vốn hàng bán	11	421.256.956.465	516.930.592.827
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20	37.537.785.192	45.435.394.585
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	132.367.464	293.497.212
7. Chi phí tài chính	22	26.009.389.114	26.602.306.598
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	23.417.508.414	20.110.157.915
8. Chi phí bán hàng	24	5.821.887.467	5.511.454.184
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	3.077.082.781	6.191.333.863
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)]	30	2.761.793.294	7.423.797.153
11. Thu nhập khác	31	186.264.265	93.390.693
12. Chi phí khác	32	81.707.034	64.465.308
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40	104.557.231	28.925.385
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	2.866.350.525	7.452.722.538
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	802.578.147	2.086.762.311
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	60	2.063.772.378	5.365.960.227
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70		

*Nguồn: Phòng tài chính - kế toán*

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TÔN MẠ MÀU VIỆT – PHÁP**  
**Tại thời điểm 31/12/2007**

*ĐVT: đồng*

Chỉ tiêu	Mã số	T minh	Số đầu năm	Số cuối năm
<b>A. Tài sản ngắn hạn (100 =110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>		<b>50.571.487.293</b>	<b>124.472.321.052</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>		<b>891.921.511</b>	<b>6.137.850.089</b>
1. Tiền	111	V.01	891.921.511	6.137.850.089
2. Các khoản tương đương tiền	112			
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>V.02</b>		
1. Đầu tư ngắn hạn	121			
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129			
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>13.982.689.669</b>	<b>38.114.694.068</b>
1. Phải thu khách hàng	131		11.340.119.380	20.971.014.901
2. Trả trước cho người bán	132		251.368.256	12.694.327.686
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		820.061.343	
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch HĐXD	134			
5. Các khoản phải thu khác	135	V.03	1.571.140.690	4.449.351.481
6. Dự phòng ngắn hạn phải thu khó đòi	139			
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		<b>32.884.154.412</b>	<b>76.669.614.120</b>
1. Hàng tồn kho	141	V.04	32.884.154.412	76.669.614.120
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149			
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>2.812.721.701</b>	<b>3.550.162.775</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		153.079.605	

*Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Cty CP Tôn mạ màu Việt - Pháp*

2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		2.238.219.772	2.032.298.261
3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	154	V.05		
5. Tài sản ngắn hạn khác	158		421.422.324	1.517.864.514
<b>B – Tài sản dài hạn (200=210+220+240+250+260)</b>	<b>200</b>		<b>504.276.208.190</b>	<b>544.896.551.132</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>			
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212			
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	V.06		
4. Phải thu dài hạn khác	218	V.07		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219			
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>503.143.891.133</b>	<b>542.742.079.599</b>
1. TSCĐ hữu hình	221	V.08	498.100.326.571	537.740.496.273
- Nguyên giá	222		525.595.703.028	597.447.521.934
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		-27.495.376.457	-59.707.025.661
2. TSCĐ thuê tài chính	224	V09		
- Nguyên giá	225			
- Giá trị hao mòn lũy kế	226			
3. TSCĐ vô hình	227	V.10	5.007.916.662	5.001.583.326
- Nguyên giá	228		5.019.000.000	5.019.000.000
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		- 11.083.338	- 17.416.674
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11	35.647.900	
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>	<b>V.12</b>		
- Nguyên giá	241			
- Giá trị hao mòn lũy kế	242			
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>			
1. Đầu tư vào công ty con	251			
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252			

3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259			
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		<b>1.132.317.057</b>	<b>2.154.471.533</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14	1.132.317.057	2.154.471.533
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.21		
3. Tài sản dài hạn khác	268			
<b>Tổng cộng tài sản (270 = 100 + 200)</b>	<b>270</b>		<b>554.847.695.483</b>	<b>669.368.872.184</b>
<b>Nguồn vốn</b>				
<b>A. Nợ phải trả (300 = 310 + 330)</b>	<b>300</b>		<b>477.651.480.627</b>	<b>530.774.058.120</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>477.651.480.627</b>	<b>238.819.002.846</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	58.039.709.312	140.684.206.491
2. Phải trả người bán	312		37.001.198.994	38.131.412.251
3. Người mua trả tiền trước	313		989.151.338	2.174.207.444
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314	V.16	258.848.552	
5. Phải trả người lao động	315		318.113.435	403.279.139
6. Chi phí phải trả	316	V.17	80.170.872	56.091.280.111
7. Phải trả nội bộ	317			
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐXD	318			
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18	380.964.288.124	1.334.617.410
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320			
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>			<b>291.955.055.274</b>
1. Phải trả dài hạn người bán	331			
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19		
3. Phải trả dài hạn khác	333			
4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20		291.955.055.274
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336			
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337			
<b>B. Nguồn vốn chủ sở hữu (400 =</b>	<b>400</b>		<b>77.196.214.856</b>	<b>138.594.814.064</b>

<b>410 + 430)</b>				
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>V.22</b>	<b>77.196.214.856</b>	<b>138.594.814.064</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		69.000.000.000	69.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412			
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413			
4. Cổ phiếu quỹ	414			
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415			59.334.826.830
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416			
7. Quỹ đầu tư phát triển	417			
8. Quỹ dự phòng tài chính	418			
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419			
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		8.196.214.856	10.259.987.234
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421			
<b>II. Nguồn kinh phí, quỹ khác</b>	<b>430</b>			
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431			
2. Nguồn kinh phí	432	V.23		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433			
<b>Tổng cộng nguồn vốn (440 = 300 + 400)</b>	<b>440</b>		<b>554.847.695.483</b>	<b>669.368.872.184</b>
<b>Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán</b>	<b>0</b>			
1. Tài sản thuê ngoài	N01	24		
2. Vật tư hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	N02			
3. Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	N03			
4. Nợ khó đòi đã xử lý	N04			
5. Ngoại tệ các loại	N05			
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án	N06			

Nguồn: Phòng tài chính - kế toán

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TÔN MẠ MÀU VIỆT – PHÁP**  
**Tại thời điểm 31/12/2008**

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2007	Năm 2008
		124.472.321.052	177.049.759.224
<b>A. Tài sản ngắn hạn (100 =110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>	<b>6.137.850.089</b>	<b>4.268.295.731</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	6.137.850.089	4.268.295.731
1. Tiền	111		
2. Các khoản tương đương tiền	112		
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		
1. Đầu tư ngắn hạn	121		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>38.114.694.068</b>	<b>14.158.584.936</b>
1. Phải thu khách hàng	131	20.971.014.901	7.047.956.340
2. Trả trước cho người bán	132	12.694.327.686	2.446.453.744
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch HĐXD	134		
5. Các khoản phải thu khác	135	4.449.351.481	4.664.174.852
6. Dự phòng ngắn hạn phải thu khó đòi	139		
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>76.669.614.120</b>	<b>137.732.109.965</b>
1. Hàng tồn kho	141	76.669.614.120	137.732.109.965
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>3.550.162.775</b>	<b>20.890.768.592</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	0	19.791.284.598
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	2.032.298.261	
3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	154	0	373.715.145
5. Tài sản ngắn hạn khác	158	1.517.864.514	725.768.849
<b>B – Tài sản dài hạn</b> (200= 210+220+240+250+260)	<b>200</b>	<b>544.896.551.132</b>	<b>548.107.732.086</b>

<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213		
4. Phải thu dài hạn khác	218		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>	<b>542.742.079.599</b>	<b>546.858.704.190</b>
1. TSCĐ hữu hình	221	537.740.496.273	541.858.704.190
- Nguyên giá	222	597.447.521.934	633.514.680.324
- Giá trị hao mòn lũy kế	223	-59.707.025.661	-91.655.976.134
2. TSCĐ thuê tài chính	224		
- Nguyên giá	225		
- Giá trị hao mòn lũy kế	226		
3. TSCĐ vô hình	227	5.001.583.326	5.000.000.000
- Nguyên giá	228	5.019.000.000	5.019.000.000
- Giá trị hao mòn lũy kế	229	-17.416.674	-19.000.000
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>		
- Nguyên giá	241		
- Giá trị hao mòn lũy kế	242		
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		
1. Đầu tư vào công ty con	251		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		
3. Đầu tư dài hạn khác	258		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	<b>2.154.471.533</b>	<b>1.249.027.896</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	2.154.471.533	1.249.027.896
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		
3. Tài sản dài hạn khác	268		
<b>Tổng cộng tài sản (270 = 100 + 200)</b>	<b>270</b>	<b>669.368.872.184</b>	<b>725.157.491.310</b>
<b>Nguồn vốn</b>			
<b>A. Nợ phải trả (300 = 310 + 330)</b>	<b>300</b>	<b>530.774.058.120</b>	<b>581.196.717.019</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>238.819.002.846</b>	<b>406.802.291.345</b>

1. Vay và nợ ngắn hạn	311	140.684.206.491	298.822.069.903
2. Phải trả người bán	312	38.131.412.251	16.990.370.594
3. Người mua trả tiền trước	313	2.174.207.444	361.753.881
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314		
5. Phải trả người lao động	315	403.279.139	259.313.086
6. Chi phí phải trả	316	56.091.280.111	88.924.384.853
7. Phải trả nội bộ	317		
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐXD	318		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	1.334.617.410	1.444.399.028
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>	<b>291.955.055.274</b>	<b>174.394.425.674</b>
1. Phải trả dài hạn người bán	331		
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332		
3. Phải trả dài hạn khác	333		
4. Vay và nợ dài hạn	334	291.955.055.274	174.394.425.674
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		
<b>B. Nguồn vốn chủ sở hữu (400 = 410 + 430)</b>	<b>400</b>	<b>138.594.814.064</b>	<b>143.960.774.291</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>138.594.814.064</b>	<b>143.960.774.291</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	69.000.000.000	69.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		
4. Cổ phiếu quỹ	414		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	59.334.826.830	59.334.826.830
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		
7. Quỹ đầu tư phát triển	417		
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	10.259.987.234	15.625.947.461
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		
<b>II. Nguồn kinh phí, quỹ khác</b>	<b>430</b>		
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431		



2. Nguồn kinh phí	432		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		
<b>Tổng cộng nguồn vốn (440 = 300 + 400)</b>	<b>440</b>	<b>669.368.872.184</b>	<b>725.157.491.310</b>
<b>Các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán</b>	<b>0</b>		
1. Tài sản thuê ngoài	N01		
2. Vật tư hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công	N02		
3. Hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	N03		
4. Nợ khó đòi đã xử lý	N04		
5. Ngoại tệ các loại	N05		
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án	N06		

*Nguồn: Phòng tài chính- kế toán*