

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế hội nhập và phát triển như hiện nay thì vấn đề cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt, đặc biệt là với những doanh nghiệp trẻ, vào ngành muộn thì áp lực cạnh tranh lại càng lớn. Muốn tồn tại và phát triển đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải có khả năng nhận biết và phát huy tốt nhất năng lực của chính mình là mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất. Vì vậy, việc nắm rõ khả năng hoạt động cũng như việc làm thế nào để có thể nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp luôn là nhiệm vụ được đặt lên hàng đầu. Dù doanh nghiệp đó hoạt động ở lĩnh vực nào, ngành nghề nào, hay dưới loại hình nào ở bất cứ quốc gia nào trên thế giới.

Ở Việt Nam hiện nay, bài toán nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đang là một trong những vấn đề được ưu tiên hàng đầu không chỉ có các nhà đầu tư, những nhà lãnh đạo doanh nghiệp quan tâm mà còn cả các cơ quan ban ngành của Chính phủ. Đặc biệt là đối với công ty đã và đang hoạt động loại hình Công ty cổ phần, vận hành theo cơ chế thị trường, tự chịu trách nhiệm với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình thì vấn đề nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh càng trở lên cấp thiết.

Công ty Cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú, trước đây khi mới thành lập Công ty còn gặp nhiều khó khăn, cơ sở vật chất thiếu thốn, đội ngũ lao động chưa có tay nghề muốn tồn tại, phát triển và khẳng định mình đòi hỏi Công ty phải nhanh chóng thay đổi cơ chế trước hết là đổi mới công tác tổ chức và quản lý. Để thực hiện điều này, Công ty đã tiến hành cổ phần hóa từ năm 2008. Thực trạng hoạt động và kết quả kinh doanh trong thời gian sau cổ phần hóa đã có nhiều biến chuyển theo hướng tích cực khẳng định sự đúng đắn trong quyết định đổi mới, song không vì vậy mà Công ty coi nhẹ vấn đề nâng cao năng lực sản xuất. Ban lãnh đạo Công ty luôn cùng nhìn nhận, phân tích để tìm ra những tồn tại thiếu

sốt cần phát hiện và sửa đổi kịp thời nhằm giúp cho công ty ngày càng phát triển mạnh mẽ hơn.

Trong thời thực tập ở Công ty Cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú, được sự giúp đỡ của các anh chị trong phòng kinh doanh của Công ty và sự hướng dẫn tận tình của thầy giáo Th.S Phan Thế Công, xuất phát từ tính cấp thiết nêu trên, em đã chọn đề tài **“Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú”** làm Luận văn tốt nghiệp đại học.

2. Các nghiên cứu liên quan đến đề tài

Trong quá trình thực tập tại Công ty và nghiên cứu lựa chọn đề tài, em được biết ở Công ty đã có một vài công trình nghiên cứu của các tác giả khác như : *“Một giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú”* hay *“Hoàn thiện công tác lập và phân tích bảng cân đối kế toán tại Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú”*. Với những đề tài nghiên cứu này các tác giả đã giúp Công ty đưa ra được những giải pháp rất hay để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hoàn thiện công tác kế toán. Tuy nhiên phạm vi nghiên cứu của những đề tài này mới chỉ dừng lại ở lĩnh vực tài chính của Công ty.

Với mục đích có thể đưa ra một công trình nghiên cứu rộng hơn, có thể đánh giá một cách toàn diện hơn về năng lực sản xuất cũng như hiệu quả hoạt động của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú nên em đã chọn đề tài **“Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú”**. Hy vọng có được sự hướng dẫn tận tình của các thầy cô giáo cùng các anh chị trong phòng kinh doanh của Công ty em sẽ hoàn thành tốt đề tài của mình.

3. Mục tiêu nghiên cứu

- Nhằm đưa ra những lý luận chung về sản xuất kinh doanh và hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Làm rõ được ý nghĩa và mục tiêu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Thấy được những yếu tố quyết định cũng như ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung.

- Phản ánh thực trạng năng lực SXKD cũng như kết quả hoạt động SXKD của Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú. Chỉ ra được những tồn tại yếu kém gây cản trở việc nâng cao hiệu quả SXKD từ đó đưa ra những giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả SXKD cho doanh nghiệp.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Nghiên cứu những lý luận chung về sản xuất kinh doanh và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nghiên cứu cụ thể thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và của Công ty Cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú, so sánh với năng lực và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh trước khi công ty tiến hành cổ phần hóa.

5. Phương pháp nghiên cứu

Để phục vụ cho quá trình viết báo cáo, trong thời gian tìm hiểu, thu thập dữ liệu em đã sử dụng các phương pháp: Phương pháp thống kê - so sánh; phương pháp thay thế liên hoàn.

6. Nguồn số liệu nghiên cứu

Ngoài những số liệu tổng hợp được từ tài liệu của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú thì bài viết còn sử dụng số liệu của nhiều nguồn thông tin khác như tivi, sách, báo chí, đài phát thanh và đặc biệt là thông tin có được từ các trang web của ngành...

7. Kết cấu của Luận văn

Ngoài phần lời mở đầu, mục lục và kết luận luận văn bao gồm 3 chương:

Chương I: Cơ sở lý luận về sản xuất kinh doanh và hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Chương II: Phân tích tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú.

Chương III: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú.

Sinh viên
Nguyễn Thị Phương

Chương I:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1 Khái niệm, bản chất, vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.1.1 Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiệu quả là một phạm trù khoa học phản ánh trình độ sử dụng các điều kiện Chính trị - Xã hội và phát triển của lực lượng sản xuất để đạt được kết quả cao nhất theo mong muốn với mức chi phí bỏ ra là thấp nhất.

Nói đến hiệu quả người ta thường nghĩ đến hiệu quả kinh tế trước nhất vì đó là khâu trung tâm, có vai trò quyết định đồng thời là tiền đề thực hiện việc nâng cao hiệu quả trên những lĩnh vực khác. Chính vì vậy, mà hiệu quả kinh tế luôn nhận được sự quan tâm của rất nhiều các nhà nghiên cứu thuộc các trường phái khác nhau và từ đó cũng có rất nhiều các quan điểm khác nhau về hiệu quả kinh tế đã được đưa ra.

Để làm sáng tỏ bản chất và đi đến một khái niệm hiệu quả kinh doanh hoàn chỉnh, xuất phát từ luận điểm của triết học Mác - Lênin và những luận điểm của lý thuyết hệ thống ta có thể đưa ra khái niệm về hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh (hiệu quả sản xuất kinh doanh) của các doanh nghiệp như sau:

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

1.1.2 Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh đã cho thấy bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Tuy nhiên để hiểu rõ và ứng dụng được phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh vào việc thành lập các chỉ tiêu, các công thức cụ thể nhằm đánh giá tính hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì chúng ta cần :

Thứ nhất: Phải hiểu rằng phạm trù hiệu quả sản xuất kinh doanh thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của doanh nghiệp. Mối quan hệ so sánh ở đây có thể là so sánh tuyệt đối và cũng có thể là so sánh tương đối.

Về mặt so sánh tuyệt đối thì hiệu quả sản xuất kinh doanh là :

$$H = K - C$$

Còn về so sánh tương đối thì hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

$$H = K \setminus C$$

Trong đó:

H : Là hiệu quả sản xuất kinh doanh

K : Là kết quả đạt được

C : Là chi phí bỏ ra để sử dụng các nguồn lực đầu vào

Thông qua các chỉ tiêu này thấy được một đồng vốn bỏ vào sản xuất tạo ra được bao nhiêu đồng tổng thu nhập, thu nhập thuần. Nó cho ta thấy được hiệu quả kinh tế không chỉ đối với lao động vật hoá mà còn cả lao động sống. Nó còn phản ánh trình độ tổ chức sản xuất và quản lý của ngành cũng như của các doanh nghiệp. Mục tiêu sản xuất của ngành cũng như của doanh nghiệp và toàn xã hội không phải chỉ quan tâm tạo ra nhiều sản phẩm bằng mọi chi phí mà điều quan trọng hơn là sản phẩm được tạo ra trên mỗi đồng vốn bỏ ra nhiều hay ít.

Do đó để tính được hiệu quả SXKD của doanh nghiệp ta phải tính kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Như vậy ta có thể thấy được sự khác biệt giữa kết quả và hiệu quả xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Về bản chất ta hiểu hiệu quả kinh doanh là hiệu quả của lao động xã hội nó phản ánh mặt chất lượng của hoạt động SXKD, phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào của quá trình kinh doanh để đạt được mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Còn kết quả là những gì doanh nghiệp đạt được sau quá trình kinh doanh nhất định. Kết quả đạt được là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp, được phản ánh bằng chỉ tiêu định lượng có khả năng cân, đo, đong, đếm được như số sản phẩm tiêu thụ mỗi loại, doanh thu bán hàng, lợi nhuận, thị phần,...

Thứ hai là phải phân biệt hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế xã hội với hiệu

quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: Hiệu quả xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu về xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là: Giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong phạm vi toàn xã hội hay phạm vi từng khu vực, nâng cao trình độ văn hoá, nâng cao mức sống, đảm bảo vệ sinh môi trường.... Còn hiệu quả kinh tế xã hội phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực nhằm đạt được các mục tiêu cả về kinh tế xã hội trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng như trên phạm vi từng vùng, từng khu vực của nền kinh tế.

1.1.3 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh : Khi tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào thì các doanh nghiệp đều phải huy động và sử dụng các nguồn lực mà doanh nghiệp có khả năng có thể tạo ra kết quả phù hợp với mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Ở mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp thì doanh nghiệp đều có nhiều mục tiêu khác nhau, nhưng mục tiêu cuối cùng bao trùm toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận trên cơ sở sử dụng tối ưu các nguồn lực của doanh nghiệp. Để thực hiện mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận cũng như các mục tiêu khác, các nhà doanh nghiệp phải sử dụng nhiều phương pháp, nhiều công cụ khác nhau. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một trong các công cụ hữu hiệu nhất để các nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình. Thông qua việc tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh không những cho phép các nhà quản trị kiểm tra đánh giá tính hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (các hoạt động có hiệu quả hay không và hiệu quả đạt ở mức độ nào), mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, để từ đó đưa ra được các biện pháp điều chỉnh thích hợp trên cả hai phương diện giảm chi phí tăng kết quả nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, trong nhiều trường hợp các nhà quản trị còn coi hiệu quả kinh tế như là các nhiệm vụ, các mục tiêu để thực hiện. Bởi vì, đối với các nhà quản trị

khi nói đến các hoạt động sản xuất kinh doanh thì họ đều quan tâm đến tính hiệu quả của nó. Do vậy mà hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò là công cụ để thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh đồng thời vừa là mục tiêu để quản trị kinh doanh.

1.1.4 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Tùy theo phạm vi, kết quả đạt được và chi phí bỏ ra mà có các phạm trù hiệu quả khác nhau như : hiệu quả kinh tế xã hội, hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất trong quá trình kinh doanh. Trong nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, hiệu quả trực tiếp của các doanh nghiệp là hiệu quả kinh tế, còn hiệu quả của ngành hoặc hiệu quả của nền kinh tế quốc dân là hiệu quả kinh tế xã hội. Từ đó ta có thể phân ra 2 loại: hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp và hiệu quả kinh tế - xã hội.

1.1.4-1 Hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp

Khi nói tới doanh nghiệp người ta thường quan tâm nhất, đó là hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp vì các doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động kinh doanh đều với động cơ kinh tế để kiếm lợi nhuận.

➤ Hiệu quả kinh tế tổng hợp

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

Hiệu quả kinh tế tổng hợp là thước đo hết sức quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cho việc đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

➤ Hiệu quả kinh tế của từng yếu tố

Hiệu quả kinh tế từng là yếu tố, là sự thể hiện trình độ và khả năng sử dụng các yếu tố đó trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó là thước đo quan trọng của sự tăng trưởng từng yếu tố và cùng với hiệu quả kinh tế tổng hợp làm cơ sở để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp.

1.1.4-2. Hiệu quả kinh tế - xã hội

Hiệu quả kinh tế - xã hội là hiệu quả mà doanh nghiệp đem lại cho xã hội và nền kinh tế quốc dân. Nó thể hiện qua việc tăng thu ngân sách cho Nhà nước,

tao thêm công ăn việc làm cho người lao động, nâng cao mức sống của người lao động và tái phân phối lợi tức xã hội.

Tóm lại trong quản lý, quá trình kinh doanh, phạm trù hiệu quả kinh tế được biểu hiện ở các loại khác nhau. Việc phân loại hiệu quả kinh tế là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế, phân tích hiệu quả kinh tế và xác định những biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế.

1.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp

Các đại lượng kết quả đạt được và chi phí bỏ ra cũng như trình độ lợi dụng các nguồn lực chịu tác động trực tiếp của rất nhiều các nhân tố khác nhau với các mức độ khác nhau, do đó nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp công nghiệp ta có thể chia nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như sau:

1.2.1 Các nhân tố khách quan

1.2.1-1. Nhân tố môi trường quốc tế và khu vực

Các xu hướng chính trị trên thế giới, các chính sách bảo hộ và mở cửa của các nước trên thế giới, tình hình chiến tranh, sự mất ổn định chính trị, tình hình phát triển kinh tế của các nước trên thế giới... ảnh hưởng trực tiếp tới các hoạt động mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như việc lựa chọn và sử dụng các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp. Do vậy mà nó tác động trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Môi trường kinh tế ổn định cũng như chính trị trong khu vực ổn định là cơ sở để các doanh nghiệp trong khu vực tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh thuận lợi góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.2.1-2 Nhân tố môi trường nền kinh tế quốc dân

➤ Môi trường chính trị, luật pháp

Môi trường chính trị ổn định luôn luôn là tiền đề cho việc phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước. Các hoạt động đầu tư nó lại tác động trở lại rất lớn tới các hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các doanh nghiệp hoạt động,

các hoạt động của doanh nghiệp như sản xuất kinh doanh cái gì, sản xuất bằng cách nào, bán cho ai ở đâu, nguồn đầu vào lấy ở đâu đều phải dựa vào các quy định của pháp luật. Các doanh nghiệp phải chấp hành các quy định của pháp luật, phải thực hiện các nghĩa vụ của mình với nhà nước, với xã hội và với người lao động như thế nào là do luật pháp quy định (nghĩa vụ nộp thuế, trách nhiệm đảm bảo vệ sinh môi trường, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp...). Có thể nói luật pháp là nhân tố kìm hãm hoặc khuyến khích sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới các kết quả cũng như hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

➤ *Môi trường văn hoá xã hội*

Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực. Nếu không có tình trạng thất nghiệp, người lao động có nhiều cơ hội lựa chọn việc làm thì chắc chắn chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ cao do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp là cao thì chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ giảm làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng tình trạng thất nghiệp cao sẽ làm cho cầu tiêu dùng giảm và có thể dẫn đến tình trạng an ninh chính trị mất ổn định, do vậy lại làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nên nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

➤ *Môi trường kinh tế*

Các chính sách kinh tế của nhà nước, tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân, tốc độ lạm phát, thu nhập bình quân trên đầu người... là các yếu tố tác động trực tiếp tới cung cầu của từng doanh nghiệp. Nếu tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và ngược lại.

➤ *Điều kiện tự nhiên, môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng*

Các điều kiện tự nhiên như: các loại tài nguyên khoáng sản, vị trí địa lý, thời tiết khí hậu,... ảnh hưởng tới chi phí sử dụng nguyên vật liệu, nhiên liệu, năng lượng, ảnh hưởng tới mặt hàng kinh doanh, năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới cung cầu sản phẩm do tính chất mùa vụ... do đó ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong vùng.

Tình trạng môi trường, các vấn đề về xử lý phế thải, ô nhiễm, các ràng buộc xã hội về môi trường,... đều có tác động nhất định đến chi phí kinh doanh, năng suất và chất lượng sản phẩm. Một môi trường trong sạch thoáng mát sẽ trực tiếp làm giảm chi phí kinh doanh, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm tạo điều kiện cho doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế nó quyết định sự phát triển của nền kinh tế cũng như sự phát triển của các doanh nghiệp. Hệ thống đường xá, giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống ngân hàng tín dụng, mạng lưới điện quốc gia... ảnh hưởng tới chi phí kinh doanh, khả năng nắm bắt thông tin, khả năng huy động và sử dụng vốn, khả năng giao dịch thanh toán... của các doanh nghiệp do đó ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Môi trường khoa học kỹ thuật công nghệ*

Tình hình phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ, tình hình ứng dụng của khoa học kỹ thuật và công nghệ vào sản xuất trên thế giới cũng như trong nước ảnh hưởng tới trình độ kỹ thuật công nghệ và khả năng đổi mới kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp do đó ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm tức là ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.1-3 Nhân tố môi trường ngành

➤ *Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện có trong ngành*

Mức độ cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong cùng một ngành với nhau 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 của mỗi doanh nghiệp.

➤ *Khả năng gia nhập mới của các doanh nghiệp*

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay trong hầu hết các lĩnh vực, các ngành nghề sản xuất kinh doanh có mức doanh lợi cao thì đều bị rất nhiều các doanh nghiệp khác nhóm ngó và sẵn sàng đầu tư vào lĩnh vực đó nếu như không có sự cản trở từ phía chính phủ. Vì vậy buộc các doanh nghiệp trong các ngành có mức doanh lợi cao đều phải tạo ra các hàng rào cản trở sự ra nhập mới bằng cách khai thác triệt để các lợi thế riêng có của doanh nghiệp, bằng cách định giá phù hợp (mức ngăn chặn sự gia nhập, mức giá này có thể làm giảm mức doanh lợi) và tăng cường mở rộng chiếm lĩnh thị trường. Do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Sản phẩm thay thế*

Hầu hết các sản phẩm của doanh nghiệp đều có sản phẩm thay thế, số lượng chất lượng, giá cả, các chính sách tiêu thụ của các sản phẩm thay thế ảnh hưởng rất lớn tới lượng cung cầu, chất lượng, giá cả và tốc độ tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Do đó ảnh hưởng tới kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Người cung ứng*

Các nguồn lực đầu vào của một doanh nghiệp được cung cấp chủ yếu bởi các doanh nghiệp khác, các đơn vị kinh doanh và các cá nhân. Việc đảm bảo chất lượng, số lượng cũng như giá cả các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào tính chất của các yếu tố đó, phụ thuộc vào tính chất của người cung ứng và các hành vi của họ. Nếu các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp là không có sự thay thế và do các nhà độc quyền cung cấp thì việc đảm bảo yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào các nhà cung ứng rất lớn, chi phí về các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp phụ thuộc vào các nhà cung ứng rất lớn, chi phí về các yếu tố đầu vào sẽ cao hơn bình thường nên sẽ làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Còn nếu các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp là sẵn có và có thể chuyển đổi thì việc đảm bảo về số lượng, chất lượng cũng như hạ chi phí về các yếu tố đầu vào là dễ dàng và không bị phụ thuộc vào người cung ứng thì sẽ nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh.

➤ *Khách hàng*

Khách hàng là một vấn đề vô cùng quan trọng và được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm chú ý. Nếu như sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra mà không có người hoặc là không được người tiêu dùng chấp nhận rộng rãi thì doanh nghiệp không thể tiến hành sản xuất được. Mật độ dân cư, mức độ thu nhập, tâm lý và sở thích tiêu dùng... của khách hàng ảnh hưởng lớn tới sản lượng và giá cả sản phẩm sản xuất của doanh nghiệp, ảnh hưởng tới sự cạnh tranh của doanh nghiệp vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả của doanh nghiệp.

1.2.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

1.2.2-1. Bộ máy quản trị doanh nghiệp

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

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

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

Tổ chức thực hiện các kế hoạch, các phương án và các hoạt động SXKD đã đề ra. Đồng thời phải tổ chức kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên. Với chức năng và nhiệm vụ vô cùng quan trọng của bộ máy quản DN ta có thể khẳng định rằng chất lượng của bộ máy quản trị quyết định rất lớn tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp.

1.2.2-2. Lao động tiền lương

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình SXKD của doanh nghiệp. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình SXKD, tác động trực tiếp đến năng suất,

chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD của DN. Ngoài ra công tác tổ chức lao động phải hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong DN, sử dụng người đúng việc sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường của người lao động là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của DN nhằm đưa các hoạt động kinh doanh của DN có hiệu quả cao. Như vậy nếu ta coi chất lượng lao động (con người phù hợp trong kinh doanh) là điều kiện cần để tiến hành sản xuất kinh doanh thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để DN tiến hành SXKD có hiệu quả.

Bên cạnh lao động thì tiền lương và thu nhập của người lao động cũng ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả SXKD của doanh nghiệp vì tiền lương là một bộ phận cấu thành lên chi phí SXKD của doanh nghiệp đồng thời nó còn tác động tới tâm lý người lao động trong doanh nghiệp. Nếu tiền lương cao thì chi phí SXKD sẽ tăng do đó làm giảm hiệu quả, nhưng lại tác động tới tinh thần và trách nhiệm người lao động cao hơn do đó làm tăng năng suất và chất lượng sản phẩm của DN nên làm tăng hiệu quả SXKD. Còn nếu mà mức lương thấp thì ngược lại. Cho nên doanh nghiệp cần chú ý tới các chính sách tiền lương, chính sách phân phối thu nhập, các biện pháp khuyến khích sao cho hợp lý, hài hoà giữa lợi ích của người lao động và lợi ích của doanh nghiệp.

1.2.2-3. Tình hình tài chính của doanh nghiệp

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 và ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ và áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Ngược lại, nếu như khả năng về tài chính của doanh nghiệp yếu kém thì doanh nghiệp không những không đảm bảo được các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn không có khả năng đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất do đó không nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm. Vì vậy tình hình tài chính của doanh nghiệp tác động rất mạnh tới hiệu quả sản xuất kinh doanh

của chính doanh nghiệp đó.

1.2.2-4. Đặc tính của sản phẩm và công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm

➤ Đặc tính của sản phẩm

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

Những đặc tính mang hình thức bên ngoài của sản phẩm như: Mẫu mã, bao bì, nhãn hiệu trước đây không được coi trọng nhưng ngày nay nó đã trở thành những yếu tố cạnh tranh quan trọng không thể thiếu được. Thực tế cho thấy, khách hàng thường lựa chọn các sản phẩm theo trực giác, vì vậy những loại hàng hoá có mẫu mã bao bì nhãn hiệu đẹp...luôn giành được ưu thế hơn so với các hàng hoá khác cùng loại.

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

➤ Công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm

Tiêu thụ sản phẩm là một khâu cuối cùng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó quyết định tới các khâu khác của quá trình sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp sản xuất ra sản phẩm có tiêu thụ được hay không mới là điều quan trọng nhất. Tốc độ tiêu thụ nó quyết định tốc độ sản xuất và nhịp độ cung ứng nguyên vật liệu. Cho nên nếu doanh nghiệp tổ chức được mạng lưới tiêu thụ sản phẩm phù hợp với thị trường và các chính sách tiêu thụ hợp lý khuyến khích người tiêu dùng sẽ giúp cho doanh nghiệp mở rộng và chiếm lĩnh được thị trường, tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ

sản phẩm, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, tăng vòng quay của vốn, góp phần giữ vững và đẩy nhanh nhịp độ sản xuất cũng như cung ứng các yếu tố đầu vào nên góp phần vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2-5. Nguyên vật liệu và công tác tổ chức đảm bảo nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng và không thể thiếu được đối với các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp. Số lượng, chủng loại, cơ cấu, chất lượng, giá cả của nguyên vật liệu và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, ảnh hưởng tới năng suất và chất lượng của sản phẩm do đó ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp công nghiệp thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu đồng nghĩa với việc tạo ra kết quả lớn hơn với cùng một lượng nguyên vật liệu.

Bên cạnh đó, chất lượng của công tác đảm bảo nguyên vật liệu cũng ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu công tác tổ chức đảm bảo nguyên vật liệu được tốt, tức là luôn luôn cung cấp đầy đủ, kịp thời và đồng bộ đúng số lượng, chất lượng, chủng loại các loại nguyên vật liệu cần thiết theo yêu cầu của sản xuất kinh doanh, không để xảy ra tình trạng thiếu hay là ứ đọng nguyên vật liệu, đồng thời thực hiện việc tối thiểu hoá chi phí kinh doanh sử dụng của nguyên vật liệu thì không đảm bảo cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra bình thường mà còn góp phần rất lớn vào việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2-6. Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh

ng nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, nó thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay tăng phí nguyên vật liệu do đó ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất còn có công nghệ sản xuất tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hoặc công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất, chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp rất thấp, sử dụng lãng phí nguyên vật liệu.

1.2.2-7. Môi trường làm việc trong doanh nghiệp

➤ Môi trường văn hoá trong doanh nghiệp

Môi trường văn hoá do doanh nghiệp xác lập và tạo thành sắc thái riêng của từng doanh nghiệp. Đó là bầu không khí, là tình cảm, sự giao lưu, mối quan hệ, ý thức trách nhiệm và tinh thần hiệp tác phối hợp trong thực hiện công việc. Môi trường văn hoá có ý nghĩa đặc biệt và có tác động quyết định đến việc sử dụng đội ngũ lao động và các yếu tố khác của doanh nghiệp. Trong kinh doanh hiện đại, rất nhiều doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp liên doanh rất quan tâm chú ý và đề cao môi trường văn hoá của doanh nghiệp, vì ở đó có sự kết hợp giữa văn hoá các dân tộc và các nước khác nhau. Những doanh nghiệp thành công trong kinh doanh thường là những doanh nghiệp chú trọng xây dựng, tạo ra môi trường văn hoá riêng biệt khác với các doanh nghiệp khác. Văn hoá doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh rất lớn cho các doanh nghiệp, nó ảnh hưởng trực tiếp to lớn đến việc hình thành các mục tiêu chiến lược và các chính sách trong kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời tạo thuận lợi cho việc thực hiện thành công chiến lược kinh doanh đã lựa chọn của doanh nghiệp. Cho nên hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất

lớn vào môi trường văn hoá trong doanh nghiệp.

➤ *Các yếu tố mang tính chất vật lý và hoá học trong doanh nghiệp*

Các yếu tố không khí, không gian, ánh sáng, độ ẩm, độ ồn, các hoá chất gây độc hại là những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới thời gian lao động, tới tinh thần và sức khoẻ của lao động do đó nó ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp, đồng thời nó còn ảnh hưởng tới độ bền của máy móc thiết bị, tới chất lượng sản phẩm. Vì vậy ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ *Môi trường thông tin*

Hệ thống trao đổi các thông tin bên trong doanh nghiệp ngày càng lớn hơn bao gồm tất cả các thông tin có liên quan đến từng bộ phận, từng phòng ban, từng người lao động trong doanh nghiệp và các thông tin khác. Để thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh thì giữa các bộ phận, các phòng ban cũng như những người lao động trong doanh nghiệp luôn có mối quan hệ ràng buộc đòi hỏi phải giao tiếp, phải liên lạc và trao đổi với nhau các thông tin cần thiết. Do đó mà hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn vào hệ thống trao đổi thông tin của doanh nghiệp. Việc hình thành quá trình chuyển thông tin từ người này sang người khác, từ bộ phận này sang bộ phận khác tạo sự phối hợp trong công việc, sự hiểu biết lẫn nhau, bổ sung những kinh nghiệm, những kiến thức và sự am hiểu về mọi mặt cho nhau một cách thuận lợi nhanh chóng và chính xác là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

1.3.2-8. Phương pháp tính toán của doanh nghiệp

Hiệu quả kinh tế được xác định bởi kết quả đầu ra và chi phí sử dụng các yếu tố đầu vào, hai đại lượng này trên thực tế đều rất khó xác định được một cách chính xác, nó phụ thuộc vào hệ thống tính toán và phương pháp tính toán trong doanh nghiệp. Mỗi doanh nghiệp đều có một phương pháp, một cách tính toán khác nhau do đó mà tính hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất của doanh nghiệp cũng phụ thuộc rất nhiều vào phương pháp tính toán trong doanh nghiệp đó.

1.3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả SXKD của các doanh nghiệp

Như vậy, nâng cao hiệu quả kinh doanh là nâng cao khả năng sử dụng các nguồn lực có sẵn của doanh nghiệp để đạt được sự lựa chọn tối ưu. Trong điều kiện khan hiếm nguồn lực thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện sống còn đặt ra đối với doanh nghiệp trong quá trình tiến hành các hoạt động kinh doanh.

Tuy nhiên, sự lựa chọn kinh tế của các doanh nghiệp trong cơ chế kinh tế khác nhau là không giống nhau: Trong cơ chế kinh tế kế hoạch hoá tập trung, việc lựa chọn kinh tế thường không đặt ra cho mọi cấp xí nghiệp mọi quyết định kinh tế sản xuất cái gì? sản xuất như thế nào? sản xuất cho ai? đều được giải quyết ở trung tâm duy nhất. Các đơn vị kinh doanh cơ sở tiến hành các hoạt động của mình theo sự chỉ đạo từ một trung tâm vì vậy mục tiêu cao nhất của các đơn vị này là hoàn thành kế hoạch nhà nước giao. Do hạn chế nhất định của cơ chế kế hoạch hoá tập trung cho nên không những các đơn vị kinh tế cơ sở ít quan tâm đến hiệu quả kinh tế của mình mà trong nhiều trường hợp các đơn vị kinh tế hoàn thành kế hoạch bằng mọi giá.

Hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường, môi trường cạnh tranh gay gắt, nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện tồn tại của doanh nghiệp.

Trong cơ chế thị trường việc giải quyết vấn đề: sản xuất cái gì? sản xuất như thế nào? sản xuất cho ai? được dựa trên cơ sở quan hệ - cung cầu, giá cả thị trường, cạnh tranh và hợp tác... Các doanh nghiệp phải tự đặt ra các quyết định kinh doanh của mình, tự hạch toán lỗ lãi, lãi nhiều hưởng nhiều lãi ít hưởng ít, không có lãi sẽ đi đến phá sản doanh nghiệp. Do đó mục tiêu lợi nhuận trở thành một trong những mục tiêu quan trọng nhất, mang tính sống còn của doanh nghiệp.

Mặt khác trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Môi trường cạnh tranh càng gay gắt, trong cuộc cạnh tranh đó có những doanh nghiệp vẫn đứng vững và phát triển, bên cạnh đó không ít doanh nghiệp bị thua lỗ, giải thể, phá sản. Để đứng vững trên thị trường các doanh nghiệp luôn phải chú ý tìm mọi cách giảm chi phí sản xuất kinh doanh, nâng cao uy tín... của doanh nghiệp trên thị trường nhằm tối đa hoá lợi nhuận. Các doanh nghiệp thu được lợi nhuận càng cao càng tốt. Như vậy, để đạt được hiệu quả kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh doanh luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp và trở thành vấn đề sống còn để doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển.

1.4. Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả SXKD chủ yếu của doanh nghiệp công nghiệp

1.4.1. Điều kiện để tiến hành phân tích

Để phân tích và đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách cụ thể và có hiệu quả thì cần phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tính toán tổng hợp các chỉ tiêu, đánh giá chung và phân tích tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thu nhập đầy đủ: chính xác các thông tin về giá trị sản xuất, giá trị gia tăng, chi phí trung gian, doanh thu, lợi nhuận, lao động bình quân, vốn đầu tư, vốn sản xuất kinh doanh....

Dự báo xu hướng sản xuất kinh doanh trong thời gian tới và đề ra những giải pháp pháp kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.4.2. Hệ thống các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN

Các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh từng bộ phận cho phép ta đánh giá được hiệu quả của từng mặt, từng yếu tố đầu vào của doanh nghiệp.

1.4.2-1. Hiệu quả sử dụng lao động

Lao động là yếu tố đầu vào cơ bản của sản xuất, hiệu quả sử dụng lao động góp phần nâng cao hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng lao động bao gồm :

- Sức sản xuất của lao động

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

Sức sản xuất của lao động cho biết một người lao động có thể làm được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng lao động của Công ty càng tốt.

- Sức sinh lợi của lao động

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

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lợi của đội ngũ lao động trong Công ty hay nói rõ hơn, chỉ tiêu này cho biết trong kỳ mỗi lao động của Công ty có thể làm

ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ tay nghề, trình độ lao động của công ty là tốt

Để đánh giá một cách toàn diện về hiệu quả sử dụng lao động của Công ty thì ngoài hai chỉ tiêu trên ta còn có thể sử dụng các chỉ tiêu khác hiệu suất sử dụng thời gian lao động hay hiệu suất tiền lương của Công ty.

1.4.2-2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

Đối với một DN hoạt động dưới loại hình Công ty cổ phần thì hiệu quả sử dụng đồng vốn nhất là vốn chủ sở hữu luôn được các nhà đầu tư rất quan tâm. Sử dụng vốn có hiệu quả là một yêu cầu tất yếu để đẩy mạnh hiệu quả hoạt động của Công ty. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu có thể được đánh giá qua các chỉ tiêu sau :

- Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu

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

Chỉ tiêu này cho biết sức sản xuất của đồng vốn CSH cũng như hiệu quả việc đầu tư của Công ty. Qua chỉ tiêu này ta có thể biết một đồng vốn CSH đưa vào hoạt động SXKD sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

- Sức sinh lợi của vốn CSH

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

Chỉ tiêu này cho biết với một đồng vốn CSH của DN tham gia vào hoạt động SXKD sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Đây chính là chỉ tiêu ROE một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của một DN.

1.4.2-3 Hiệu quả sử dụng tài sản

Tài sản là một trong những yếu tố quan trọng nhất của DN đặc biệt là đối với một DN sản xuất thì việc quản lý, sử dụng và không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản luôn là nhiệm vụ được đặt lên hàng đầu. Trong một DN thì tài sản được phân loại thành TSNH, TSDH hoặc TSCĐ và TSLĐ. Để đánh giá được hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty ta cần dựa trên nhiều chỉ tiêu khác nhau tuy nhiên chúng ta vẫn thường sử dụng 2 chỉ tiêu đó là sức sản xuất và sức sinh

lợi của mỗi loại tài sản. Như vậy ta có thể đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty qua hệ thống các chỉ tiêu như sau:

❖ Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

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

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

❖ Hiệu quả sử dụng TSNH

$$\text{Sức sản xuất của TSNH} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TSNH bình quân}}$$

$$\text{Sức sinh lợi của TSNH} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{TSNH bình quân}}$$

❖ Hiệu quả sử dụng TSCĐ

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TSCĐ bình quân}}$$

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{TSCĐ bình quân}}$$

Trong đó chỉ tiêu sức sản xuất cho biết một đồng tài sản của Công ty tham gia hoạt động SXKD sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu còn chỉ tiêu sức sinh lợi sẽ cho biết một đồng tài sản tham gia hoạt động SXKD sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Mức độ biến động của các chỉ tiêu này sẽ cho biết tình hình sử dụng cũng như hiệu quả sử dụng tài sản mà Công ty đã đạt được.

1.4.2-4. Hiệu quả sử dụng chi phí của DN

Trong kinh doanh thì chi phí là một phạm trù hết sức quan trọng. Chi phí được hiểu là cái giá mà DN chi trả để có được các mục tiêu kinh tế. Chi phí gắn liền với tất cả mọi công đoạn trong quá trình SXKD của Công ty. Việc sử dụng hiệu quả chi phí cũng đồng nghĩa với việc DN sẽ tiết kiệm được nguồn lực đầu vào mà nâng cao được hiệu quả đầu ra.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí của DN ta dựa vào những chỉ tiêu sau đây.

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

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đồng chi phí mà DN bỏ ra sẽ thu lại được bao nhiêu đồng doanh thu

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

Chỉ tiêu này cho biết mỗi đồng chi phí mà DN bỏ ra sẽ thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Quản lý tốt chi phí bỏ ra cũng đồng nghĩa với việc DN thực hiện tốt công tác nâng cao hiệu quả tài chính của mình từ đó góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động chung của Công ty.

1.5 . Phương pháp sử dụng trong quá trình phân tích.

Để phân tích xu hướng và mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến từng chỉ tiêu hiệu quả cần phân tích. Trong cuốn luận văn này em sử dụng phương pháp so sánh và loại trừ.

1.5.1. Phương pháp so sánh.

Phương pháp này được sử dụng trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của từng chỉ tiêu.

Để sử dụng phương pháp này cần xác định các vấn đề cơ bản sau:

- Khi nghiên cứu nhịp độ biến động của tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu, số gốc để so sánh là chỉ tiêu thời kì trước.
- Khi nghiên cứu nhịp điệu thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng thời gian một năm thường so sánh với cùng kì năm trước.
- Khi đánh giá mức độ biến động so với các chỉ tiêu đã dự kiến, trị số thực tế sẽ so sánh với mục tiêu.

1.5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn để xác định ảnh hưởng của các nhân tố qua thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố để xác định chỉ số của các chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi.

Đặc điểm và điều kiện của phương pháp thay thế liên hoàn:

- Sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng và xác định ảnh hưởng của chúng đến chỉ tiêu phân tích phải theo thứ tự từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng.

- Thay thế giá trị của từng nhân tố ảnh hưởng. Có bao nhiêu nhân tố thì thay thế bấy nhiêu lần. Giá trị của nhân tố đã thay thế giữ nguyên giá trị thời kì phân tích cho đến lần thay thế cuối cùng.

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố và so sánh với biến động tuyệt đối của chỉ tiêu (kì nghiên cứu so với kì gốc).

Chúng ta có thể khái quát mô hình chung của phép thay thế liên hoàn như sau:

Nếu có: $f(x,y,z...) = xyz...$ thì $f(x_0,y_0,z_0...) = x_0 y_0 z_0 ...$

Và: $f(x) = f(x_1,y_0,z_0) - f(x_0,y_0,z_0) = x_1y_0z_0 - x_0y_0z_0$

$f(y) = f(x_1,y_1,z_0) - f(x_1,y_0,z_0) = x_1y_1z_0 - x_1y_0z_0$

$f(z) = f(x_1,y_1,z_1) - f(x_1,y_1,z_0) = x_1y_0z_1 - x_1y_1z_0$

Như vậy điều kiện để áp dụng phương pháp này là:

- Các nhân tố quan hệ với nhau dưới dạng tích.

- Việc sắp xếp và xác định ảnh hưởng của các nhân tố cần tuân theo quy luật "lượng biến dẫn đến chất biến".

Chương II:

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XUÂN MAI – ĐẠO TÚ**

2.1. Một số nét khái quát về Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú

2.1.1. Một số thông tin cơ bản về Công ty

Tên Công ty	: CÔNG TY CỔ PHẦN XUÂN MAI - ĐẠO TÚ
Tên giao dịch quốc tế	: XUANMAI DAOTU JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	: XMD
Loại hình doanh nghiệp	: Công ty cổ phần
Người đại diện	: Ông Nguyễn Tranh - Giám đốc công ty
Địa chỉ trụ sở chính	: Khu phố Bê Tông - Xã Đạo Tú – Huyện Tam Dương - Tỉnh Vĩnh Phúc
Điện thoại / Fax	: 0211.3895575 / 3895574
Mã số thuế	: 2500 302 820
Tài khoản	: 0361001640937 tại Ngân hàng Ngoại thương tỉnh Vĩnh Phúc
Giấy chứng nhận ĐKKD	: Số 2500302820 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Vĩnh Phúc cấp lần đầu ngày 11/06/2008 và đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 03/07/2009

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

Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú tiền thân là Công ty cổ phần Bê tông và Xây dựng Vinaconex Xuân Mai - Chi nhánh Vĩnh Phúc trực thuộc Công ty cổ phần Bê tông và Xây dựng Vinaconex Xuân Mai, hoạt động theo uỷ quyền và phân cấp quản lý của Công ty, Chi nhánh Vĩnh Phúc được thành lập theo Quyết định số 272 QĐ/BTXM-TCHC ngày 29/3/2004 của Hội đồng quản trị Công ty về việc thành lập Chi nhánh tại Vĩnh Phúc.

Cùng với sự lớn mạnh về quy mô và hoạt động của Tổng công ty xuất nhập khẩu và xây dựng Việt Nam; sự phát triển không ngừng của Công ty cổ phần Bê

tông và Xây dựng Vinaconex Xuân Mai, Ngày 13/3/2004 Giám đốc công ty cổ phần bê tông và Xây dựng Vinaconex Xuân Mai ra Quyết định số 194/QĐ/BTXM-TCHC về việc thành lập Ban điều hành Nhà máy bê tông Xuân Mai 2.

Ngày 15/3/2004 Đoàn cán bộ của Công ty cổ phần Bê tông và Xây dựng Vinaconex Xuân Mai có 09 đồng chí thuộc Ban điều hành cải tạo nhà máy lên đường nhận nhiệm vụ cải tạo, đầu tư, khôi phục xây dựng Nhà máy bê tông Đạo Tú thuộc xã Đạo Tú, huyện Tam Dương, tỉnh Vĩnh Phúc.

Một Nhà máy bê tông đúc sẵn công nghệ của Công hoà liên bang Đức xây dựng để phục vụ thành phố Xuân Hoà. Nhà máy sản xuất bê tông tấm lớn không hoạt động và bị bỏ hoang qua nhiều năm, cơ sở vật chất thiếu thốn, ban dự án tiếp quản bắt đầu cho công việc cải tạo mặt bằng nhà xưởng, hướng dẫn kiểm tra các đội thi công san lấp cải tạo theo bản vẽ thi công. Mặt khác người dân quanh khu vực chưa hiểu rõ việc làm của Ban dự án gây nhiều khó khăn trong việc đầu tư khôi phục, xây dựng, cải tạo Nhà máy. Nhà máy Bê Tông Đạo Tú công nghệ bê tông tấm lớn không thích hợp song bằng sự nỗ lực, sáng tạo và sự điều hành , Ban điều hành cùng tập thể cán bộ công nhân viên thực hiện thi công , sửa chữa cải tạo khu nhà ở cũ của nhà máy làm văn phòng điều hành và nhà ở cho cán bộ công nhân viên xây bếp ăn tập thể.

Ngày 29 tháng 03 năm 2004 Hội đồng quản trị Công ty cổ phần bê tông và XD Vinaconex Xuân Mai ra Quyết định số 272/QĐ-TCHC về việc thành lập Chi nhánh trực thuộc Công ty cổ phần bê tông và XD Vinaconex Xuân Mai tại Vĩnh Phúc .

Ban lãnh đạo Chi nhánh đã chỉ đạo các đơn vị thi công dây truyền theo công nghệ bê tông dự ứng lực. Để chuẩn bị cho việc sản xuất của Chi nhánh, Giám đốc Chi nhánh thành lập các phòng ban xây dựng bộ máy hoạt động của chi nhánh. Cơ cấu tổ chức gồm 04 phòng: Phòng Tổ chức – Hành chính, phòng Kế toán – Vật tư, Phòng kỹ thuật – Kinh doanh, Phòng KCS – thí nghiệm và 02 xưởng là xưởng sản xuất chính, xưởng Cơ điện. Chi nhánh còn tổ chức các lớp học nghề Bê tông, cốt thép hàn, nồi hơi, vận hành cầu trục. Chi nhánh còn ký

hợp đồng bảo vệ với Công ty cổ phần Bảo vệ, xây dựng tường bao nhằm đảm bảo an ninh, an toàn cho sản xuất của Công ty.

Trước khó khăn vất vả cơ sở vật chất thiếu thốn, Giám đốc chi nhánh cùng tập thể cán bộ không nản lòng tìm hiểu nguyên nhân và không ngừng cải tiến công nghệ thi công giám sát, đôn đốc hướng dẫn các đội thi công hoàn thành công việc được giao. Sau một thời gian trước sự vất vả lẫn lộn với công việc của đồng chí Giám đốc và tập thể cán bộ công nhân viên. Ngày 02 tháng 10 năm 2004, chi nhánh chính thức đi vào hoạt động và lấy ngày 02/10 là ngày thành lập Công ty.

Ngày 20 tháng 5 năm 2008 Chủ tịch hội đồng quản trị Công ty cổ phần Bê tông và Xây dựng Vinaconex Xuân Mai ra Quyết định số 430QĐ/BTXM-TCHC về việc chuyển Chi nhánh Vĩnh Phúc thành Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú.

Từ tháng 7 năm 2008, Công ty hoạt động theo mô hình cổ phần với gần 500 cán bộ công nhân viên .

Sau hơn 5 năm hình thành và phát triển từ chỗ ban đầu bộ máy hoạt động của Chi nhánh chỉ có 04 phòng và 02 xưởng sản xuất đến nay đã phát triển lên; 07 phòng, 03 xưởng sản xuất, 01 Đội thi công lắp dựng và 01 Chi nhánh tại Tuyên Quang chuyên sản xuất và cung cấp vật liệu xây dựng; Giải quyết công ăn việc làm cho hơn 500 lao động tại địa bàn xã Đạo Tú, huyện Tam Dương.

Cùng với sự quan tâm, giúp đỡ, động viên kịp thời của Ban lãnh đạo Công ty, Tập thể cán bộ công nhân viên Công ty luôn nỗ lực làm việc, không ngừng học hỏi công nghệ để bước đầu hoàn thành nhiệm vụ Công ty giao cho và từng bước khẳng định vị trí của Công ty CP Xuân Mai - Đạo Tú đối với Công ty CP bê tông và XD Vinaconex Xuân Mai và góp phần vào việc khẳng định thương hiệu Xuân Mai - Đạo Tú trên thị trường.

Sản phẩm của công ty được sản xuất trên hệ thống công nghiệp hiện đại và đồng bộ, theo hệ thống tiêu chuẩn ISO 9001-2000, với thương hiệu đó được khẳng định và có uy tín tại các thị trường Hà Nội, Bắc Ninh, Hải Phòng, Bắc Giang, Quảng Ninh ... Các sản phẩm đúc bằng bê tông cốt thép dự ứng lực có chất lượng cao, cung cấp cho nhiều dự án xây dựng trọng điểm trên địa bàn cả

nước và nhiều nhà thầu xây dựng tại các khu công nghiệp và khu đô thị mới như: Khu công nghiệp Bắc Thăng Long- Nội Bài, KCN Quang Minh - Vĩnh Phúc, KĐT Trung Hoà - Nhân Chính, Chung cư Vĩnh Yên, Chung cư thu nhập thấp Xuân Mai...

2.1.3. Chức năng nhiệm vụ của Doanh nghiệp

Theo Giấy chứng nhận ĐKKD số 2500302820 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Vĩnh Phúc cấp lần đầu ngày 11/06/2008 và đăng ký thay đổi lần thứ nhất ngày 03/07/2009, Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú được phép kinh doanh những ngành nghề sau:

Xây dựng công trình dân dụng, công nghiệp;

Xây dựng công trình cầu đường và công trình thủy lợi;

Xây dựng các khu đô thị, khu công nghiệp (như thi công nhà công nghiệp, nhà ở, các hệ thống điện, làm đường, san lấp mặt bằng hạ tầng cơ sở);

Sản xuất, kinh doanh vật liệu xây dựng, các cấu kiện bê tông, các loại ống cống thoát nước;

Vận tải hàng hóa, hàng siêu trường, siêu trọng;

Chế tạo, lắp đặt và sửa chữa, bảo dưỡng các thiết bị, dây truyền công nghệ, thiết bị tự động hóa trong xây dựng, sản xuất vật liệu xây dựng;

Sản xuất đá thành phẩm;

Khai thác đá;

Dịch vụ thí nghiệm các vật liệu xây dựng và kiểm định chất lượng công trình dân dụng, công nghiệp và giao thông đường bộ.

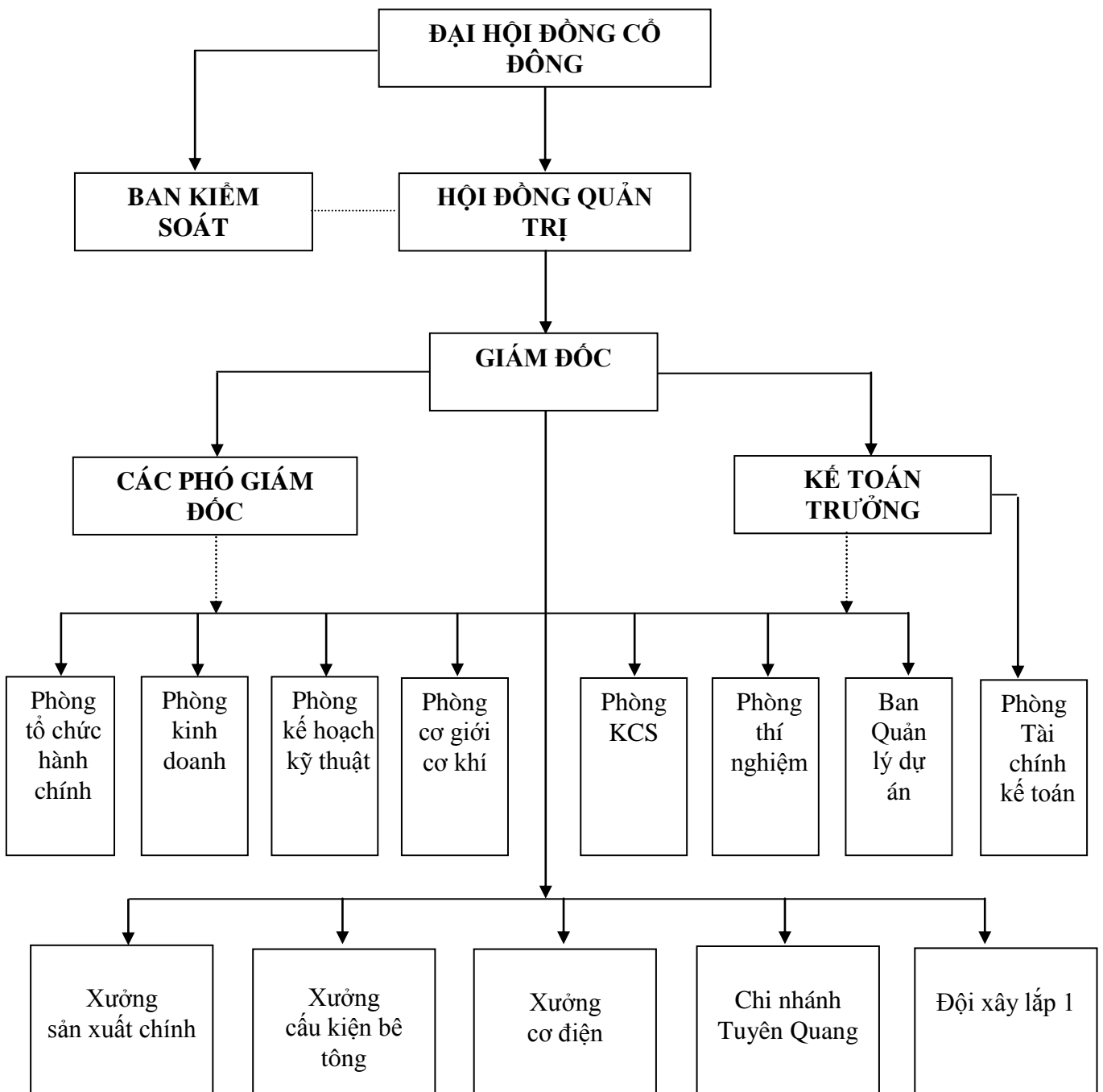
2.1.4. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty.

Tuy đã được cổ phần hóa vào năm 2008 nhưng Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú vẫn thuộc tổng công ty Vinaconex. Vì vậy, bộ máy tổ chức quản lý vẫn được giữ theo phương thức cũ tức là theo phương pháp quản lý trực tuyến – chức năng với sự chỉ đạo từ trên xuống, bao gồm các phòng ban tham mưu với ban giám đốc theo từng chức năng, nhiệm vụ của mình giúp ban giám đốc điều hành và đưa ra những quyết định đúng đắn có lợi cho Công ty.

Bộ máy tổ chức quản lý của Công ty được tổ chức gọn nhẹ, hoạt động có

hiệu quả cao, cung cấp kịp thời mọi thông tin kinh doanh nói chung và của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú nói riêng. Sự công kênh, chông chéo hay đơn giản hóa quá mức bộ máy tổ chức quản lý đều không ít nhiều mang đến những ảnh hưởng tiêu cực tới tình hình sản xuất kinh doanh của bản thân mỗi doanh nghiệp. Vì vậy, trong toàn bộ quá trình hình thành và phát triển của mình, Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú luôn cố gắng hoàn thiện tốt bộ máy tổ chức quản lý của mình nhằm đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cao nhất.

2.1.4-1 . Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty.



2.1.4.2. Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận

➤ *Đại hội đồng cổ đông*

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định các vấn đề liên quan tới phương thức hoạt động, vốn điều lệ, nhân sự Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và những vấn đề khác được quy định trong Điều lệ Công ty.

➤ *Hội đồng quản trị*

Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty giữa hai kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên. Hội đồng quản trị bầu ra Chủ tịch Hội đồng quản trị và bổ nhiệm Giám đốc, người chịu trách nhiệm trước pháp luật và Hội đồng quản trị về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

➤ *Ban kiểm soát*

Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có trách nhiệm kiểm tra báo cáo tài chính hàng kỳ, xem xét báo cáo của Công ty về các hệ thống kiểm soát nội bộ và các nhiệm vụ khác thuộc thẩm quyền được quy định trong Điều lệ Công ty.

➤ *Ban Giám đốc*

✓ *Giám đốc điều hành*

Tổ chức thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị về các kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư, thay mặt Công ty ký kết các hợp đồng kinh tế, tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh thường nhật của Công ty.

Chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị về thực hiện các nhiệm vụ và quyền hạn được giao.

✓ *Các Phó Giám đốc.*

Các Phó Giám đốc là người giúp việc cho Giám đốc trong các lĩnh vực

được phân công, các Phó Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và miễn nhiệm theo đề nghị của Giám đốc Công ty.

✓ Kế toán trưởng.

Kế toán trưởng là người trực tiếp tham mưu cho Giám đốc về công tác quản lý tài chính- kế toán trong Công ty, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về các vấn đề liên quan tới công tác kế toán - tài chính, quyết toán tài chính, thuế và tình hình thực hiện chế độ quản lý tài chính của Công ty với các đơn vị trực thuộc. Kế toán trưởng do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và miễn nhiệm theo đề nghị của Giám đốc Công ty.

➤ *Các phòng ban chức năng của Công ty*

- **Phòng Tổ chức hành chính:** Chức năng chính của phòng là thực hiện công tác tổ chức cán bộ (tuyển dụng, điều động, đánh giá, đề bạt, bổ miễn nhiệm, nâng lương...), xây dựng nội qui, qui chế của Công ty, hàng tháng xây dựng đơn giá, tiền lương, giải quyết các chế độ chính sách cho người lao động, tiến hành công tác kỷ luật, thi đua khen thưởng cho CBCNV lao động toàn Công ty.

- **Phòng Tài chính kế toán:** Chịu trách nhiệm quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động tài chính kế toán của Công ty. Tham mưu cho Hội đồng quản trị, Ban giám đốc về tình hình tài chính và các chiến lược về tài chính.

- **Phòng Kế hoạch - Kỹ thuật:** Thiết kế giám sát thi công một số công trình đầu tư xây dựng cơ bản do Công ty làm chủ đầu tư. Quản lý công tác an toàn và bảo hộ lao động, vệ sinh lao động và bảo vệ môi trường, phòng chống cháy nổ, triển khai kế hoạch hàng năm trên cơ sở phân việc của Công ty mẹ và Công ty tự tìm kiếm. Xây dựng kế hoạch hàng tháng, giao kế hoạch và theo dõi kế hoạch cho các đơn vị trong Công ty, điều độ sản xuất.

- **Phòng Cơ giới - Cơ khí:** Chịu trách nhiệm thiết kế khuôn ván, cải tiến nâng cấp thiết bị công nghệ, quản lý toàn bộ máy móc, thiết bị hiện có của Công ty.

- **Phòng Kinh doanh:** Chịu trách nhiệm chính về công việc tổ chức, thực hiện đấu thầu, chào giá phục vụ cho việc bán hàng, lập kế hoạch bán hàng của Công ty. Phối hợp với các đơn vị trong và ngoài Công ty thực hiện công việc tiếp thị, quảng bá sản phẩm của Công ty. Quản lý công tác thu hồi công nợ từ

việc bán hàng của Công ty và cung ứng các loại vật tư chính.

- **Phòng KCS:** Kiểm tra kiểm nghiệm các sản phẩm đầu ra, làm hồ sơ, chứng chỉ cho các công trình, sản phẩm Công ty sản xuất.

- **Phòng thí nghiệm:** Kiểm tra, kiểm nghiệm vật liệu đầu vào. Quản lý các thiết bị, dụng cụ thí nghiệm và tư vấn lĩnh vực thí nghiệm, kiểm nghiệm vật liệu xây dựng đầu vào.

- **Ban quản lý dự án:** Tổ chức quản lý thi công và thanh quyết toán các công trình Công ty giao phó.

➤ *Chi nhánh tại Tuyên Quang (xã Tuấn Lộ, huyện Sơn Dương, tỉnh Tuyên Quang)*

- Gia công sản xuất đá thành phẩm.
- Xây dựng các công trình dân dụng và công nghiệp, xây dựng công trình cầu đường, công trình thuỷ lợi, các khu đô thị, khu công nghiệp.
- Sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng, các cấu kiện bê tông, các loại ống cống thoát nước.
- Vận tải hàng hoá, vận tải hàng siêu trường, siêu trọng
- Chế tạo, lắp đặt và sửa chữa, bảo dưỡng các thiết bị, dây truyền công nghệ, thiết bị tự động hoá trong xây dựng, sản xuất vật liệu xây dựng.

➤ *Các đơn vị sản xuất*

Xưởng Sản xuất chính: Gia công, lắp đặt toàn bộ các sản phẩm cấu kiện cốt thép thường và cốt thép dự ứng lực trong các sản bê tông đúc sẵn, sản xuất các loại cấu kiện bê tông dự ứng lực kéo trước. Gia công sửa chữa các loại khuôn ván để sản xuất các cấu kiện bê tông dự ứng lực kéo trước.

Xưởng Cơ điện: Cung cấp đầy đủ các dạng năng lượng như điện, nước cho sản xuất, sửa chữa máy móc thiết bị phục vụ sản xuất cho các đơn vị trực thuộc Công ty, gia công cơ khí, cải tạo, lắp đặt các hệ thống điện dân dụng và công nghiệp cho các công trình.

Xưởng Cấu kiện bê tông: Gia công, lắp đặt toàn bộ các sản phẩm cấu kiện cốt thép thường và cốt thép dự ứng lực trong các sản bê tông đúc sẵn. Gia công sửa chữa các loại khuôn ván để sản xuất các cấu kiện bê tông dự ứng lực

kéo trước. Thi công lắp dựng công trình do Công ty giao.

Đội xây lắp số I: Tổ chức thi công các công trình dân dụng, công nghiệp, khu đô thị theo yêu cầu Công ty giao.

2.1.5. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

2.1.5-1. Sản phẩm dịch vụ của Công ty

Sản phẩm của Doanh nghiệp chủ yếu là các công trình xây dựng công nghiệp, công trình dân dụng, cầu đường thủy lợi...Hiện nay nhờ mở rộng mặt hàng kinh doanh nên công ty đã có nhiều đối tác đa dạng trong nhiều lĩnh vực nhưng bán hàng chính vẫn là các đối tác kinh doanh xây dựng công trình và phát triển nhà ở, đô thị. Sản phẩm chính mà công ty hiện nay đang sản xuất là :

- Dầm sàn bê tông dự ứng lực
- Dầm cầu dự ứng lực khẩu độ lớn bằng phương pháp kéo trước
- Các cấu kiện bê tông dự ứng lực khác cho nhà công nghiệp và các công trình công cộng.
- Cọc bê tông cốt thép thông thường và cọc bê tông cốt thép dự ứng lực.
- Tunnel, ống cống va rung li tâm, tấm đan, bó vữa...

Các sản phẩm này đang được sản xuất và cung cấp cho thị trường xây dựng trong nước và đã được cấp 25 huy chương vàng chất lượng. Công ty đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001- 2000. Năm 2005, Công ty đã được trao giải thưởng Nhà nước về khoa học công nghệ cho sản phẩm bê tông dự ứng lực.

2.1.5-2. Thiết bị sản xuất

Để phục vụ tốt cho quá trình sản xuất và công tác kiểm tra đo lường chất lượng sản phẩm cũng như việc đảm bảo quyền lợi người mua hàng, công ty đã trang bị một hệ thống đầy đủ các trang thiết bị theo qui định của Bộ bao gồm:

Bảng 2.1: Thiết bị phục vụ thi công công trình

STT	Tên thiết bị	Đơn vị	Số lượng
1	Thiết bị thi công cơ giới	cái	4
2	Thiết bị bốc dỡ	cái	15
3	Thiết bị năng lượng	cái	9
4	Thiết bị gia công cơ khí	cái	53
5	Thiết bị gia công cốt thép	cái	49
6	Thiết bị bê tông	cái	75
7	Thiết bị thí nghiệm	cái	13
8	Phương tiện vận tải	cái	13
9	Khuôn ván cốt pha	Bộ	52
10	Khuôn dầm sàn các loại	m	1500
11	Giàn giáo	m ²	3250

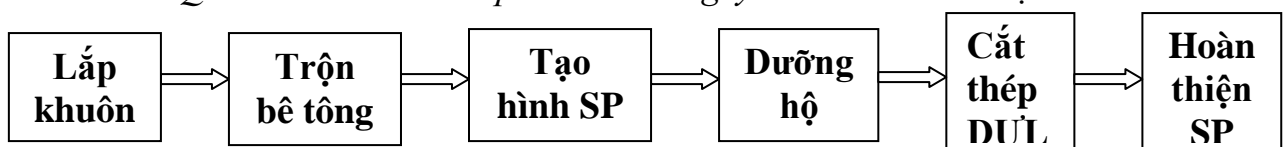
(Nguồn: Phòng Kinh doanh – Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú)

Ngoài ra Công ty còn trang bị đầy đủ các thiết bị phục vụ công tác văn phòng và các bộ phận khác của Công ty bao gồm hệ thống máy tính, máy photocopy, máy in, máy chiếu....

2.1.5-3. Đặc điểm về qui trình sản xuất sản phẩm

Các sản phẩm của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú được sản xuất theo phương pháp *căng trước* – một trong những công nghệ của Vương quốc Bỉ dùng để sản xuất các cấu kiện bê tông vượt khẩu độ lớn. Mỗi một công đoạn của quá trình sản xuất đều có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng của sản phẩm. Vì vậy Công ty luôn tiến hành giám sát rất chặt chẽ từng công đoạn của qui trình sản xuất. Tùy theo đặc điểm của từng sản phẩm mà quá trình sản xuất có sự khác nhau tuy nhiên tất cả đều phải tuân thủ đúng các giai đoạn như sau:

Sơ đồ 2.2: Qui trình sản xuất sản phẩm của Công ty CP Xuân Mai – Đạo Tú



(Nguồn: Phòng Kinh doanh – Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú)

2.1.5-4. Đặc điểm về thị trường

Với những ưu điểm vượt trội như tiết kiệm nguyên liệu, khả năng chịu lực tốt, độ bền cao, thời gian thi công nhanh, chi phí rẻ... Các sản phẩm của Công ty hiện nay đang dần đáp ứng rất tốt những yêu cầu của người sử dụng. Tuy thời gian gia nhập ngành của Công ty chưa nhiều song hiện nay Công ty đã xây dựng được cho mình một mạng lưới khách hàng khá rộng, thường xuyên liên tục.

Dưới đây là một số hợp đồng lớn đang được Công ty thực hiện hoặc đã được ký kết trong những năm gần đây cho thấy rõ thị trường tiêu thụ của Công ty ngày càng được mở rộng, sản phẩm của Công ty đang dần khẳng định được chỗ đứng trên thị trường. Đây là nhân tố hàng đầu tạo nên sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp.

Bảng 2.3: Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết trong giai đoạn 2008-2009.

Giá trị hợp đồng	Tên hợp đồng	Ngày ký hợp đồng
< 10 tỷ	- Toyota Pháp Vân	Quý IV 2009
	- TT TM Chợ Mơ	Quý IV 2009
	- Xưởng SX lắp ráp đồ gỗ	Quý III 2009
	- Siêu thị Primemart	Quý II 2009
	- Cầu Vật Cách, Cầu Mùi	Quý IV 2008
	- Bảo tàng Hà Nội	Quý III 2009
Từ 10-20 tỷ	- TT TM Vĩnh Yên	Quý IV 2009
	- Nhà máy SX thiết bị cơ điện Việt Pháp	Quý III 2009
	- Nhà Máy Compal VN	Quý I 2009
>20 tỷ	- Chung cư Hamisco Hà Đông	Quý IV 2009
	- Khu đô thị Trần Duy Hưng Hà Nội	Quý I 2009
	- Chung cư Ngô Thị Nhậm	Quý IV 2008
	- Chung cư Vĩnh Phúc	Quý II 2008

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú)

Tuy nhiên do đặc điểm của sản phẩm và yếu tố địa lý mà hệ thống khách hàng của Công ty chủ yếu tập trung ở một số tỉnh thành lân cận như Hà Nội, Việt Trì, Nam Định, Tuyên Quang... Điều này làm ảnh hưởng khá nhiều đến doanh số tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

2.1.5-5. Tình hình hoạt động SXKD của Công ty giai đoạn 2007-2009.

Để tiến hành phân tích hiệu quả SXKD của Công ty, trước hết ta cần xem xét kết quả kinh doanh mà Công ty đã đạt được trong những năm gần đây.

Bảng 2.4: Một số chỉ tiêu chủ yếu về hoạt động SXKD của Công ty trong giai đoạn 2007 – 2009.

Các chỉ tiêu chủ yếu	Đơn vị	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
I. Tổng giá trị sản lượng	Tr.đồng	78.000	109.000	140.000
- Xây lắp	Tr.đồng	6.830	9.000	11.000
- SXCN	Tr.đồng	71.170	100.000	129.000
II. Tổng doanh thu	Tr.đồng	60.679	96.689	124.441
Tốc độ phát triển	%		159,4	128,7
Trong đó - Doanh thu xây lắp	Tr.đồng	4.832	6.017	9.027
- Doanh thu SXCN	Tr.đồng	55.847	90.672	115.414
Tỷ trọng tổng doanh thu/giá trị SL	%	77,79	88,71	88,9
III. Chi phí sản xuất	Tr.đồng	57.384	92.220	117.571
Tốc độ phát triển	%		160,7	127,5
IV. Lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	3.295	4.469	6.870
Tốc độ phát triển	%		135,6	153,7
Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu	%	5,43	4,62	5,5
V. Đầu tư xây dựng cơ bản	Tr.đồng	3.225	2.246	7.318
- Đầu tư mở rộng sản xuất	Tr.đồng	3.174	2.152	2.000
- Đầu tư thiết bị	Tr.đồng	51	94	5.318
VI. Lao động và tiền lương				
- Tổng số lao động (31/12/09)	Người	430	478	575
- Thu nhập bình quân người/tháng	Tr.đồng	1,85	2,3	2,6
- Tổng quỹ lương thực hiện	Tr.đồng	11.382	13,945	17,726

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Theo số liệu từ bảng 2.4 ở trên cho thấy hoạt động SXKD của Công ty trong giai đoạn 2007 – 2009 phát triển khá ổn định và có hiệu quả. Thể hiện qua sự gia tăng đồng đều của các chỉ tiêu qua các năm.

- Tổng giá trị sản lượng của Công ty tăng $140.000 - 109.000 = 31.000$ tr.đ.
- Tổng doanh thu:
 - + Năm 2008, tổng doanh thu tăng lên $96.689 - 60.679 = 36.010$ tr.đ, tương ứng với 59,4% so với năm 2007
 - + Năm 2009, tổng doanh thu tăng lên $124.441 - 96.689 = 27.752$ tr.đ, tương ứng với 28,7% so với năm 2008
- Tổng chi phí
 - + Năm 2008, chi phí sản xuất tăng lên $92.220 - 57.384 = 34.836$ tr.đ, tương ứng với 60,7% so với năm 2007
 - + Năm 2009, chi phí sản xuất tăng lên $117.571 - 92.220 = 25.351$ tr.đ, tương ứng với 27,5% so với năm 2008
- Lợi nhuận trước thuế
 - + Năm 2008, lợi nhuận trước thuế tăng lên $4.469 - 3.295 = 1.174$ tr.đ, tương ứng với 35,6% so với năm 2007
 - + Năm 2009, lợi nhuận trước thuế tăng lên $6.870 - 4.469 = 2.401$ tr.đ, tương ứng với 53,7% so với năm 2008

Sự gia tăng của các chỉ tiêu qua 3 năm là tương đối đồng đều, tuy nhiên ở thời điểm năm 2008 tốc độ gia tăng của lợi nhuận thấp hơn so với tốc độ tăng của chi phí. Thực tế, năm 2008 là một năm đầy biến động với nền kinh tế, giá cả hàng hóa tăng vọt, chi phí nguyên vật liệu của Công ty cũng tăng khá nhanh. Điều này đã làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của Công ty, đồng thời cho thấy năng lực hoạt động của Công ty không hề bị giảm sút. Biểu hiện cụ thể qua những thành quả của Công ty được phản ánh ở bảng 2.5.

Bảng cân đối kế toán năm 2009

Bảng 2.5: Bảng cân đối kế toán năm 2009 của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

Tài sản và nguồn vốn	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Tài sản				
A. Tài sản ngắn hạn	58.145	92.164	34.019	58,51
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.500	1.467	(33)	(2,22)
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.881	19.409	14.527	297,60
III. Hàng tồn kho	50.751	68.467	17.716	34,91
IV. Tài sản ngắn hạn khác	1.013	2.820	1.808	178,70
B. Tài sản dài hạn	18.093	37.501	19.408	107,27
I. Tài sản cố định	17.119	33.942	16.822	98,26
II. Tài sản dài hạn khác	972	3.558	2.585	265,80
Tổng cộng tài sản	76.237	129.665	53.428	70,08
Nguồn vốn				
A. Nợ phải trả	53.979	102.195	48.216	89,32
I. Nợ ngắn hạn	53.959	100.283	46.324	85,85
II. Nợ dài hạn		1.911	1.911	
B. Vốn chủ sở hữu	22.278	27.469	5.191	23,30
I. Vốn chủ sở hữu	22.263	27.173	4.910	22,05
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	14	296	281	2007,1
Tổng cộng nguồn vốn	76.237	129.665	5.427	70,08

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Nhân xét:

Qua bảng Cân đối kế toán của Công ty năm 2009 ta nhận thấy:

Về tổng tài sản:

Tổng tài sản của Công ty cuối kỳ tăng so với đầu kỳ:

$$129.665 - 76.37 = 53.428 \text{ Tr.đồng}$$

Tổng tài sản năm 2009 tăng thêm 53.28 tr.đồng tương ứng với 70,08% so với năm 2008, điều này cho thấy Công ty đã huy động thêm vốn, tăng cường đầu tư mở rộng quy mô sản xuất. Tổng tài sản của Công ty tăng mạnh chủ yếu là do những nguyên nhân sau:

Do sự gia tăng mạnh mẽ của tài sản ngắn hạn. Tài sản ngắn hạn của Công ty tăng 34.019 đồng tương ứng với 58,51% so với năm 2008. Trong đó:

+ Các khoản phải thu ngắn hạn tăng:

$$19.409 - 4.882 = 14.527 \text{ tr.đồng}$$

+ Hàng tồn kho tăng:

$$68.467 - 50.750 = 17.717 \text{ tr.đồng}$$

+ Tài sản ngắn hạn khác tăng:

$$2.820 - 1.012 = 1.808 \text{ tr.đồng}$$

Do sự gia tăng của tài sản dài hạn: Tài sản dài hạn tăng 19.408 tr.đồng, tương ứng với 107,27% so với năm 2008. Trong đó:

+ Tài sản cố định tăng:

$$33.942 - 17.119 = 16.823 \text{ tr.đồng}$$

+ Tài sản dài hạn khác tăng:

$$3.558 - 972 = 2.585 \text{ tr.đồng}$$

Như vậy, trong năm 2009 tổng tài sản của Công ty tăng mạnh so với năm 2008, trong đó sự gia tăng của TSNH chiếm 63,67% trong tổng số 53.427 tr.đồng tổng tài sản tăng thêm.

Tuy nhiên chủ yếu là do sự tăng lên của các khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho trong khi tiền và các khoản tương đương tiền lại giảm. Điều này chứng tỏ công tác thu hồi nợ của Công ty chưa tốt. Bên cạnh đó giá trị hàng tồn kho còn lớn làm cho khả năng thanh toán nhanh của Công ty giảm xuống. Do

vậy Công ty cần chú ý hơn nữa tới khâu bán hàng và thu hồi vốn. Ngoài ra cũng phải kể đến sự gia tăng của TSCĐ với tổng giá trị gấp 2 lần so với năm 2008. Đây là một tín hiệu đáng mừng cho thấy những năm gần đây hoạt động của Công ty khá tốt, vốn đầu tư không ngừng tăng lên nhất là sau khi Công ty đã tiến hành cổ phần hóa.

Về tổng nguồn vốn:

Tổng nguồn vốn của Công ty cũng có cùng tốc độ gia tăng với tổng tài sản là 70,08% tương ứng với 53.427 tr.đồng ($129.665 - 76.237 = 53.428$ tr.đồng) so với mức năm 2008. Trong đó, nợ phải trả của Công ty chiếm tỷ trọng khá cao bằng 90% số lượng vốn tăng lên còn lại chưa đến 10% là sự gia tăng của phần vốn chủ sở hữu. Điều này cho thấy trong những năm gần đây uy tín của công ty trên thị trường ngày càng tăng, khả năng huy động vốn ngày càng lớn. Tuy nhiên với cơ cấu vốn như trên đòi hỏi Công ty phải rất chú trọng đến vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và chi phí lãi vay. Hệ số nợ cao cũng đồng nghĩa với áp lực về tài chính của Công ty là không nhỏ. Vì vậy trong quá trình hoạt động Công ty phải đưa ra những biện pháp quản lý và sử dụng một cách hợp lý để có được hiệu quả cao nhất.

2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Xuân Mai – Đạo Tú giai đoạn 2007-2009

Để có thể hiểu rõ hơn về tình hình hoạt động cũng như hiệu quả SXKD của Công ty trong giai đoạn này chúng ta cần phải phân tích dựa trên các chỉ tiêu cụ thể như sau:

2.2.1. Xét hiệu quả sử dụng lao động của Công ty.

Đối với bất cứ một DN nào dù quy mô lớn hay nhỏ thì lao động cũng luôn là một nhân tố đặc biệt quan trọng có ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của DN. Ngay từ những năm đầu đi vào hoạt động sản xuất, Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú đã đặc biệt chú trọng đến vai trò của người lao động trong hoạt động SXKD. Điều này được thể hiện rất rõ ở cơ cấu lao động của Công ty và những chế độ đãi ngộ, sự quan tâm của ban lãnh đạo của Công ty dành cho đội ngũ cán bộ công nhân viên trong Công ty.

2.2.1-1 . Xét tình hình lao động của Công ty trong những năm gần đây.

Cơ cấu lao động và tình hình chất lượng đội ngũ lao động của công ty trong giai đoạn 2007-2009 được thể hiện qua bảng sau:

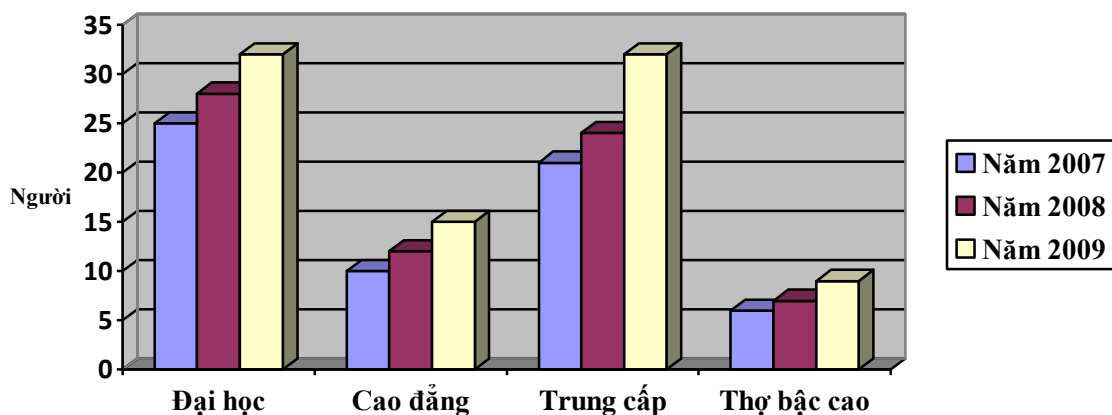
Bảng 2.6: Tình hình chất lượng lao động của công ty giai đoạn 2007-2009
Đơn vị: người

Năm	Tổng số lao động	Lao động gián tiếp	Công nhân trực tiếp	Trình độ			
				Đại học	Cao đẳng	Trung cấp	Thợ bậc cao
2007	430	53	377	25	10	21	6
2008	478	62	416	28	12	24	7
2009	575	79	496	32	15	32	9

(Nguồn: Phòng Tổ chức – hành chính của Công ty)

Qua bảng số liệu về tình hình lao động kết hợp với biểu đồ trên ta có thể nhận thấy trong giai đoạn 2007-2009 đội ngũ lao động của Công ty không ngừng gia tăng cả về số lượng và chất lượng. Thể hiện qua cơ cấu lao động và số lượng lao động có trình độ đại học, cao đẳng, trung cấp và số thợ có tay nghề cao tăng đều qua các năm. Tốc độ gia tăng của lao động được thể hiện qua biểu đồ 2.7 dưới đây.

Biểu đồ 2.7: Tình hình chất lượng lao động của Công ty giai đoạn 2007-2009



(Nguồn: Phòng Tổ chức - Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú)

Quan sát biểu đồ trên ta có thể thấy tốc độ gia tăng của tổng số lao động năm 2009 là 20.3% cao hơn so với tốc độ gia tăng của năm 2008 (11%). Điều này cho thấy trong những năm gần đây, qui mô SXKD của Công ty không ngừng được mở rộng, nhu cầu lao động liên tục tăng. Tuy nhiên để thấy được hiệu quả sử dụng lao động của Công ty cần phải đánh giá thông qua các chỉ tiêu cụ thể phản ánh năng suất lao động và khả năng sinh lời của lao động.

2.2.1-2. Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty

Có rất nhiều các chỉ tiêu có thể phản ánh hiệu quả sử dụng lao động của một Công ty, tuy nhiên để có thể thấy rõ được năng suất lao động và khả năng sinh lời của lao động có thể sử dụng 2 chỉ tiêu SSX và SSL của lao động.

Tình hình hiệu quả sử dụng lao động của Công ty được phản ánh qua bảng sau đây:

Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				số tuyệt đối	%
Doanh thu (TR)	Tr.đ	96.689	124.441	27.752	28,70
Lợi nhuận (II)	Tr.đ	4.469	6.870	2.401	53,73
Tổng số lao động bq (L)	Người	478	575	97	20,29
SSX của LĐ (W)	Lần	202,28	216,42	14,14	7
SSL của LĐ (II ^{LD})	Lần	9,35	11,95	2,6	27,81

(Nguồn: Phòng Tổ chức - Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú)

Nhận xét

Như vậy, ta thấy SSX và SSL của lao động của Công ty năm 2009 đều tăng lên so với năm 2008. Tuy nhiên giai đoạn này số lượng lao động của Công ty cũng biến động lớn, điều này có ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng lao động của Công ty. Vì vậy, cần phải tiến hành phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố tới chỉ tiêu SSX và SSL của lao động để có thể đánh giá được hiệu quả sử dụng lao động của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú trong những năm qua.

Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất của lao động

- Xét sự biến động của chỉ tiêu sức sản xuất của lao động. Ta có:

$$\Delta = {}_{(2009)} - {}_{(2008)} = 216,42 - 202,28 = +14,14$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố số lượng lao động bình quân trong kỳ

$$\Delta_{(L)} = \frac{TR_{2008}}{L_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{L_{2008}} = \frac{96.689}{575} - \frac{96.689}{478} = -34,13$$

Năm 2009, do số lượng lao động của Công ty tăng lên 97 người đã làm cho SSX của lao động giảm xuống 34,13 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu tới NSLĐ của Công ty

$$\Delta_{(TR)} = \frac{TR_{2009}}{L_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{L_{2009}} = \frac{124.441}{575} - \frac{96.689}{575} = +48,27$$

Doanh thu năm 2009 tăng 27.752 tr.đ đã làm cho SSX của lao động tăng lên 48,27 đồng so với năm 2008.

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

$$\Delta W_{(TR)} + \Delta W_{(L)} = (-34,13) + (+48,27) = +14,14$$

Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sinh lợi của lao động

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSL của lao động qua 2 năm 2008-2009, ta có:

$$\Delta \Pi^{lđ} = \Pi_{2009}^{lđ} - \Pi_{2008}^{lđ} = 11,95 - 9,35 = 2,6$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố tổng số lao động bình quân trong kỳ tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của lao động.

$$\Delta \Pi_{(L)}^{lđ} = \frac{\Pi_{2008}^{lđ}}{L_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}^{lđ}}{L_{2008}} = \frac{4.469}{575} - \frac{4.469}{478} = -1,6$$

Do tổng số lao động bình quân trong kỳ tăng lên đã làm cho SSL của lao động giảm 1,6 đồng.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của lao động.

$$\Delta \Pi_{(LN)}^{lđ} = \frac{\Pi_{2009}^{lđ}}{L_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}^{lđ}}{L_{2009}} = \frac{6.870}{575} - \frac{4.469}{575} = +4,2$$

Do lợi nhuận của Công ty tăng 2.401 tr.đ đã làm cho SSL của lao động tăng thêm 4,2 đồng so với năm 2008.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của lao động.

$$\Delta\Pi_{(LN)}^{ld} + \Delta\Pi_{(L)}^{ld} = (+4,2) + (-1,6) = +2,6$$

Kết luận:

Như vậy trong năm vừa qua SSX của lao động của Công ty tăng 14,14 đồng và SSL của lao động tăng lên 2,6 đồng so với năm 2008. Tức là, năm 2009, trung bình 1 lao động của Công ty tham gia vào hoạt động SXKD sẽ tạo thêm cho Công ty 14,14 đồng doanh thu và qua đó làm tăng lợi nhuận của Công ty thêm 2,6 đồng so với năm 2008.

2.2.2. Xét hiệu quả sử dụng vốn của Công ty

Khi đánh giá tỷ lệ đóng góp của hiệu quả bộ phận vào hiệu quả SXKD chung của toàn DN thì hiệu quả sử dụng vốn luôn giữ một vị trí rất quan trọng và có ảnh hưởng rõ nét tới hiệu quả hoạt động chung của toàn DN. Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của các DN nói chung trước hết ta phải nắm bắt được tình hình nguồn vốn của Công ty.

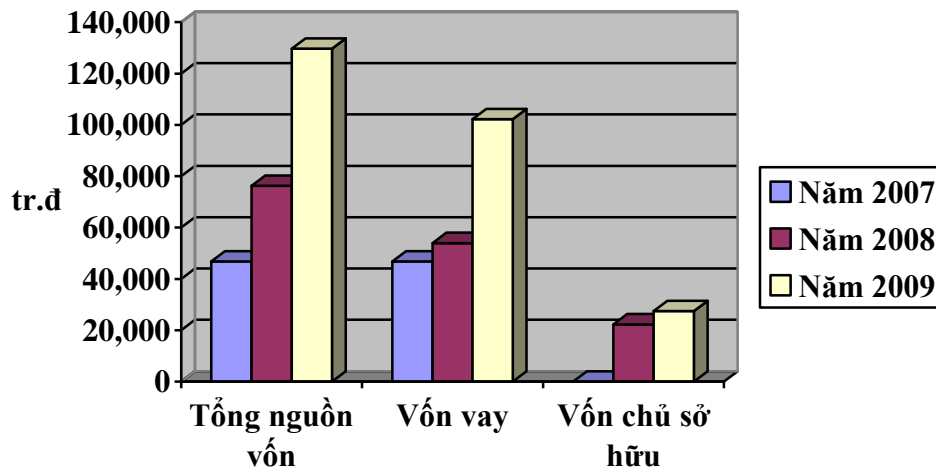
2.2.2-1. Tình hình cơ cấu nguồn vốn của Công ty trong giai đoạn 2007 -2009.

Bảng 2.9: Cơ cấu nguồn vốn của công ty trong giai đoạn 2007-2009

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Tổng nguồn vốn (Tr.đ)	46.809	76.237	129.665
<i>Tốc độ phát triển (%)</i>		162,87	170,08
Vốn cố định (Tr.đ)	19.401	18.093	37.501
Tỷ trọng (%)	41.45	23.73	28.92
<i>Tốc độ phát triển (%)</i>		93,26	207,27
Vốn lưu động (Tr.đ)	27.408	58.144	92.164
Tỷ trọng (%)	58,55	76,27	71,08
<i>Tốc độ phát triển (%)</i>		212,14	158,51
Vốn vay (Tr.đ)	46.800	53.959	102.196
Tỷ trọng (%)	99,98	70,78	78,82
<i>Tốc độ phát triển (%)</i>		115,3	185,85
Vốn chủ sở hữu (Tr.đ)	9	22.278	27.469
Tỷ trọng (%)	0,02	29,22	21,18
<i>Tốc độ phát triển (%)</i>			123,3

(Nguồn: Phòng Tài chính – kế toán của Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Biểu đồ 2.10: Cơ cấu nguồn vốn của Công ty giai đoạn 2007-2009



Trong những năm gần đây nguồn vốn của Công ty không ngừng biến động về số lượng và cơ cấu. Quan sát tình hình biến động nguồn vốn của Công ty trong giai đoạn 2007-2009 có thể nhận thấy tổng nguồn vốn của Công ty liên tục gia tăng mạnh mẽ, trong đó vốn vay chiếm tỷ trọng khá cao, vốn chủ sở hữu lại thấp. Điều đó cho thấy quy mô hoạt động của Công ty ngày càng lớn, nhu cầu về vốn liên tục tăng tuy nhiên nguồn huy động lại chủ yếu từ bên ngoài. Hệ số nợ của Công ty khá cao đồng nghĩa với việc rủi ro tài chính của công ty cũng lớn. Vì vậy trong những năm tới Công ty nên chú ý đến việc nâng cao tỷ trọng vốn chủ sở hữu cũng như các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

2.2.2-2. Xét hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty

Để đánh giá về hiệu quả sử dụng vốn của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú ta có thể đánh giá dựa trên trên 2 khía cạnh đó là: khả năng sản xuất và khả năng sinh lời của vốn thông qua các chỉ tiêu cụ thể như sau.

Bảng 2.11: Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty.

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				số tuyệt đối	%
Doanh thu (TR)	Tr.đ	96.689	124.441	27.752	28,70
Lợi nhuận (Π)	Tr.đ	4.469	6.870	2.401	53,73
Vốn chủ sở hữu (VCSH)	Tr.đ	22.278	27.469	5.191	23,3
SSX của VCSH (W^{VCSH})	Lần	4,34	4,53	0,19	4,37
SSL của VCSH (Π^{VCSH})	Lần	0,2	0,25	0,05	25

(Nguồn: Phòng Kế toán – tài chính của Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Nhận xét:

Qua bảng hiệu quả sử dụng vốn CSH của Công ty có những nhận xét như sau:

- Phần vốn CSH của Công ty năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là $27.469 - 22.278 = 5.191$ tr.đ, tương ứng với 23,3%.

-SSX và SSL của vốn CSH năm 2009 đều tăng lên so với năm 2008.

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu SSX của vốn CSH.

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSX vốn CSH của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta W^{VCSH} = W_{2009}^{VCSH} - W_{2008}^{VCSH} = 4,53 - 4,34 = 0,19$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu tới sự biến động của SSX vốn CSH của Công ty.

$$\Delta W_{TR}^{VCSH} = \frac{TR_{2009}}{VCSH_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{VCSH_{2009}} = \frac{124.441}{27.469} - \frac{96.689}{27.469} = +1,01$$

Năm 2009, doanh thu của Công ty tăng đã làm cho SSX của vốn CSH tăng lên 1,01 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố vốn CSH tới sự biến động của SSX vốn CSH của Công ty.

$$\Delta W_{VCSH}^{VCSH} = \frac{TR_{2008}}{VCSH_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{VCSH_{2008}} = \frac{96.689}{27.469} - \frac{96.689}{22.278} = -0,82$$

Do sự gia tăng của vốn CSH của Công ty năm 2009 so với năm 2008 đã làm cho SSX của đồng vốn CSH bị giảm xuống 0,82 đồng.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cổ phần.

$$\Delta W_{(TR)}^{VCSH} + \Delta W_{(VCSH)}^{VCSH} = 1,01 + (-0,82) = +0,19$$

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của vốn CSH

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSL vốn CSH của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta \Pi^{VCSH} = \Pi_{2009}^{VCSH} - \Pi_{2008}^{VCSH} = 0,25 - 0,2 = 0,05$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố vốn CSH bình quân trong kỳ tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của vốn CSH.

$$\Delta \Pi_{(VCSH)}^{VCSH} = \frac{\Pi_{2008}}{VCSH_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{VCSH_{2008}} = \frac{4.469}{27.469} - \frac{4.469}{22.278} = -0,2$$

Do vốn CSH của Công ty tăng đã làm cho SSL của đồng vốn CSH giảm đi 0,2 đồng.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của vốn CSH.

$$\Delta \Pi_{(TI)}^{VCSH} = \frac{\Pi_{2009}}{VCSH_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{VCSH_{2009}} = \frac{6.870}{27.469} - \frac{4.469}{27.469} = +0,25$$

Lợi nhuận của Công ty tăng lên làm cho SSL của vốn CSH tăng thêm 0,25 đồng so với năm 2008.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của vốn CSH của Công ty.

$$\Delta \Pi_{(VCSH)}^{VCSH} + \Delta \Pi_{(TI)}^{VCSH} = (-0,2) + (+0,25) = +0,05$$

Kết luận

Như vậy qua phép phân tích trên ta có thể nhận thấy hiệu quả sử dụng vốn CSH của Công ty năm 2009 cao hơn so với năm 2008, biểu hiện qua sự gia tăng của các chỉ tiêu SSX và SSL của đồng vốn CSH. Năm 2009, cứ một đồng vốn CSH được đưa vào hoạt động SXKD sẽ tạo thêm cho Công ty 0,19 đồng doanh thu và qua đó làm cho khả năng sinh lợi của đồng vốn CSH tăng thêm 0,05 đồng lợi nhuận so với năm 2008.

2.2.3. Xét chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty.

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam số 01 “Chuẩn mực chung”. Tài sản là nguồn lực do DN kiểm soát và có thể thu được lợi ích kinh tế trong tương lai. Cơ cấu tài sản tại thời điểm cuối năm 2008 và 2009 của Công ty như sau:

Bảng 2.12: Tình hình tài sản của Công ty năm 2008-2009

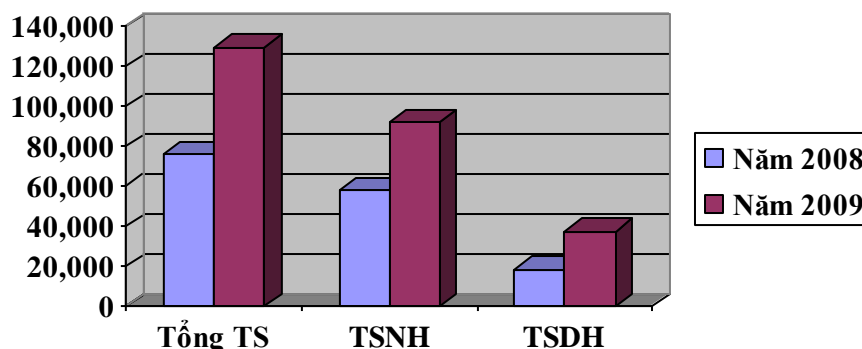
Đơn vị tính: Triệu đồng

Tài sản và nguồn vốn	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Số tiền	%
Tài sản				
A. Tài sản ngắn hạn	58.144	92.164	34.019	58,51
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.500	1.467	(33)	(2,22)
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.881	19.409	14.527	297,60
III. Hàng tồn kho	50.750	68.467	17.716	34,91
IV. Tài sản ngắn hạn khác	1.012	2.820	1.808	178,70
B. Tài sản dài hạn	18.092	37.501	19.408	107,27
I. Tài sản cố định	17.119	33.942	16.822	98,26
II. Tài sản dài hạn khác	972.837	3.558	2.585	265,80
Tổng cộng tài sản	76.237	129.665	53.427	70,08

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Qua biểu đồ trên ta có thể nhận thấy tình hình tài sản của Công ty trong năm vừa qua không ngừng biến động, tổng TS của Công ty tăng 54,427 tr.đ, tương ứng với 70.08%. Trong đó chủ yếu là sự gia tăng của TSNH là 34,019 tr.đ chiếm 62.5% (=34,019/54,427) trong phần gia tăng của tổng tài sản. Còn lại 27.5% là sự gia tăng của TSDH. Có thể nói trong năm vừa qua, Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú đã có sự gia tăng mạnh mẽ về tài sản của Công ty, điều này cho thấy quy mô sản xuất của Công ty không ngừng được mở rộng. Tốc độ gia tăng tài sản của Công ty được thể hiện rõ qua biểu đồ 2.13.

Biểu đồ 2.13: Tình hình tài sản của Công ty giai đoạn 2008-2009



(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Tuy nhiên, sự gia tăng này của Công ty có hợp lý có đạt được hiệu quả hay không thì cần phải xem xét qua các chỉ tiêu tài chính cụ thể như SSX và SSL của tài sản.

2.2.3-1. Xét hiệu quả sử dụng tổng tài sản của Công ty.

Tính hiệu quả trong công tác sử dụng vốn của Công ty CP Xuân Mai – Đạo Tú trước hết được thể hiện qua hiệu quả sử dụng TTS của Công ty trong những năm gần đây.

Bảng 2.14: Hiệu quả sử dụng tổng tài sản của Công ty.

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				số tuyệt đối	%
Doanh thu (TR)	Tr.đ	96.689	124.441	27.752	28,7
Lợi nhuận (II)	Tr.đ	4.469	6.870	2.401	53,73
Tổng tài sản (TTS)	Tr.đ	76.237	129.665	53.427	70,08
SSX của TTS (W^{TTS})	Lần	1,27	0,96	(0,31)	(24,33)
SSL của TTS (Π^{TTS})	Lần	0,06	0,05	(0,01)	(9,62)

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Nhận xét:

Qua bảng trên ta nhận thấy năm 2009, các chỉ tiêu SSX và SSL của TTS của Công ty đều giảm so với năm 2008

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu SSX của TTS.

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSX của TTS của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta W^{TTS} = W_{2009}^{TTS} - W_{2008}^{TTS} = 0,96 - 1,27 = -0,31$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố vốn CSH tới sự biến động của SSL vốn CSH của Công ty.

$$\Delta W_{(TTS)}^{TTS} = \frac{TR_{2008}}{TTS_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{TTS_{2008}} = \frac{96.689}{129.665} - \frac{96.689}{76.237} = -0,52$$

Năm 2009, sự biến động của TTS làm cho SSX của TTS giảm đi 0,52 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu tới sự biến động của SSX vốn CSH của Công ty.

$$\Delta W_{TR}^{TTS} = \frac{TR_{2009}}{TTS_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{TTS_{2009}} = \frac{124.441}{129.665} - \frac{96.689}{129.665} = +0,21$$

Doanh thu của Công ty tăng đã làm cho SSX của TTS tăng lên 0,21 đồng.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cổ phần.

$$\Delta W_{(TR)}^{TTS} + \Delta W_{(TTS)}^{TTS} = (+0,21) + (-0,52) = -0,31$$

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của TTS

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSL của TTS của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta \Pi^{TTS} = \Pi_{2009}^{TTS} - \Pi_{2008}^{TTS} = 0,05 - 0,06 = -0,01$$

- Xét mức độ ảnh hưởng sự gia tăng của TTS tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của TTS.

$$\Delta \Pi_{TTS}^{TTS} = \frac{\Pi_{2008}}{TTS_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{TTS_{2008}} = \frac{4.469}{129.665} - \frac{4.469}{76.237} = -0,03$$

Sự biến động của TTS đã làm cho SSL của TTS giảm đi 0,03 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của vốn CSH.

$$\Delta \Pi_{(II)}^{TTS} = \frac{\Pi_{2009}}{TTS_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{TTS_{2008}} = \frac{6.870}{129.665} - \frac{4.469}{129.665} = +0,02$$

Sự gia tăng của lợi nhuận đã làm cho SSL của TTS tăng lên 0,02 đồng so với năm 2008.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của vốn CSH của Công ty.

$$\Delta \Pi_{(TTS)}^{TTS} + \Delta \Pi_{(II)}^{TTS} = (-0,03) + (+0,02) = -0,01$$

Nhận xét:

Qua phép phân tích trên có thể thấy được do tốc độ tăng của TTS của năm 2009 cao hơn so với tốc độ tăng của doanh thu và lợi nhuận đã làm cho SSX và SSL của Công ty giảm đi so với năm 2008.

2.2.3-2. Xét hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty.

Qua bảng 2.14, ta có thể thấy trong sự biến động của TTS thì chủ yếu là sự gia tăng của TSNH. Vì vậy, khi đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cần phải chú ý đến hiệu quả sử dụng của TSNH. Hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty CP Xuân Mai – Đạo Tú được thể hiện trong bảng hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty dưới đây (Bảng 2.15).

Bảng 2.15: Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của Công ty.

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				số tuyệt đối	%
Doanh thu (TR)	Tr.đ	96.689	124.441	27.752	28,7
Lợi nhuận (II)	Tr.đ	4.469	6.870	2.401	53,73
Tài sản ngắn hạn (TSNH)	Tr.đ	5.144	92.164	34.019	58,51
SSX của TSNH (W^{TSNH})	Lần	1,66	1,35	(0,31)	(18,80)
SSL của TSNH (Π^{TSNH})	Lần	0,08	0,07	(0,01)	(3,02)

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Nhân xét:

Qua bảng trên ta thấy SSX và SSL của TSNH năm 2009 của Công ty đều giảm hơn so với năm 2008.

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu SSX của TTS.

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSX của TSNH của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta W^{TSNH} = W_{2009}^{TSNH} - W_{2008}^{TSNH} = 1,35 - 1,66 = -0,31$$

Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố TSNH tới sự biến động của SSX của TSNH

Do sự biến động của TSNH đã làm cho SSX của TSNH giảm đi 0,61 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu tới sự biến động của SSX vốn CSH của Công ty.

$$\Delta W_{(TR)}^{TSNH} = \frac{TR_{2009}}{TSNH_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{TSNH_{2008}} = \frac{124.441}{92.164} - \frac{96.689}{92.164} = +0,3$$

Do doanh thu của Công ty tăng đã làm cho SSX của TSNH tăng lên 0,3 đồng so với năm 2008.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cổ phần.

$$\Delta W_{(TR)}^{TSNH} + \Delta W_{(TSNH)}^{TSNH} = (+0,3) + (-0,61) = -0,31$$

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của TSNH

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSL của TSNH của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta \Pi^{TTS} = \Pi_{2009}^{TTS} - \Pi_{2008}^{TTS} = 0,07 - 0,08 = -0,01$$

- Xét mức độ ảnh hưởng sự gia tăng của TTS tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của TTS.

$$\Delta \Pi_{TSNH}^{TSNH} = \frac{\Pi_{2008}}{TSNH_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{TSNH_{2008}} = \frac{4.469}{92.164} - \frac{4.469}{58.144} = -0,03$$

Do sự biến động của TSNH đã làm cho SSL của TSNH giảm 0,05 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của TSNH.

$$\Delta\Pi_{(II)}^{TSNH} = \frac{\Pi_{2009}}{TSNH_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{TSNH_{2008}} = \frac{6.870}{92.164} - \frac{4.469}{92.164} = +0,02$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của vốn CSH của Công ty.

$$\Delta\Pi_{(TSNH)}^{TSNH} + \Delta\Pi_{(II)}^{TSNH} = (-0,03) + (+0,02) = -0,01$$

Nhận xét:

Trong năm vừa qua do sự gia tăng của TSNH đã làm cho SSX và SSL của TSNH giảm đi so với năm 2008.

Qua bảng phân tích cơ cấu TTS của Công ty ta nhận thấy sự gia tăng của TSNH chủ yếu là do sự tăng lên của chỉ tiêu hàng tồn kho (HTK) và các khoản phải thu. Vì vậy để thấy rõ hơn sự tác động của chỉ tiêu TSNH tới hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty phải tiến hành phân tích các chỉ tiêu về HTK và các khoản phải thu của Công ty trong những năm vừa qua.

❖ Các chỉ tiêu về hàng tồn kho

Bảng 2.16: Các chỉ tiêu về HTK của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú

Chỉ tiêu	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch
Số vòng quay HTK	$\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{HTK bình quân}}$	0,54	0,417	(0,123)
Số ngày một vòng quay HTK	$\frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số vòng quay HTK}}$	676	876	200

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty)

Nhận xét:

số vòng quay HTK năm 2009 là 0,417 vòng. Chứng tỏ trong năm 2009 Công ty có 0,417 lần xuất hoặc nhập kho, giảm 0,123 lần so với năm 2008. Do đó mà số ngày một vòng quay HTK của năm 2009 cao hơn so với năm 2008 là 200 ngày.

Như vậy năm vừa qua do Công ty gặp khó khăn trong công tác bán hàng và tiêu thụ sản phẩm, chỉ tiêu HTK tăng cao làm ảnh hưởng đến sự biến động của chỉ tiêu TSNH của Công ty.

❖ *Tình hình các khoản phải thu của Công ty trong những năm gần đây*

Các khoản phải thu cũng là một trong những chỉ tiêu chiếm tỷ trọng lớn và có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sử dụng TSNH của Công ty. Tình hình các khoản phải thu của Công ty được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.17: Các chỉ tiêu về khoản phải thu của Công ty.

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	chênh lệch
1. Phải thu của khách hàng	1.279	17.684	16.405
2. Trả trước cho người bán	3.497	1.974	(1.523)
3. Các khoản phải thu khác	0,271		(0,271)
Tổng cộng nợ phải thu	4.776	19.658	14.882

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Nhận xét:

Trong năm vừa qua các khoản phải thu của Công ty tăng mạnh so với năm 2008, trong đó khoản phải thu của khách hàng tăng 16.405 tr.đ so với năm 2008 (khoản phải thu năm 2008 của Công ty là 1.279 tr.đ). Như vậy, năm 2009 Công ty chưa làm tốt công tác thu hồi nợ dẫn đến tình trạng vốn lưu động bị tồn đọng. Đây là nguyên nhân đẩy tốc độ tăng TSNH của Công ty cao hơn so với tốc độ tăng của doanh thu.

Vì vậy trong những năm tới muốn nâng cao được hiệu quả sử dụng TSNH Công ty phải có những biện pháp nâng cao số vòng quay HTK và giải quyết tốt công tác thu hồi vốn lưu động qua việc thu hồi các khoản nợ từ phía khách hàng.

2.2.3-3. Xét hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty.

Ngoài TSNH của Công ty thì TSCĐ cũng luôn giữ một vai trò rất quan trọng, có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động của Công ty. Đối với một DN

sản xuất thì công tác nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ lại càng được chú trọng hơn nữa. Trong những năm gần đây, việc quản lý và sử dụng TSCĐ của Công ty CP Xuân Mai – Đạo Tú đã đạt được những hiệu quả nhất định và được thể hiện rõ qua bảng sau:

Bảng 2.18: Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Công ty.

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				số tuyệt đối	%
Doanh thu (TR)	Tr.đ	96.689	124.441	27.752	28,7
Lợi nhuận (II)	Tr.đ	4.469	6.870	2.401	53,73
Tài sản cố định (TSCĐ)	Tr.đ	17.119	33.942	16.822	98.26
SSX của TSCĐ ($W^{TSCĐ}$)	Lần	5,65	3,67	(1,98)	(35,09)
SSL của TSCĐ ($\Pi^{TSCĐ}$)	Lần	0,26	0,20	(0,06)	(22,47)

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Nhận xét:

Nhìn chung, chỉ tiêu SSX và SSL của TSCĐ của Công ty năm 2009 thấp hơn so với năm 2008.

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu SSX của TSCĐ.

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSX của TSCĐ của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta W^{TSCĐ} = W_{2009}^{TSCĐ} - W_{2008}^{TSCĐ} = 3,67 - 5,65 = -1,98$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố TSCĐ tới sự biến động của SSX của TSCĐ của Công ty.

$$\Delta W_{(TSCĐ)}^{TSCĐ} = \frac{TR_{2008}}{TSCĐ_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{TSCĐ_{2008}} = \frac{96.689}{33.942} - \frac{96.689}{17.119} = -2,8$$

Do tốc độ gia tăng của TSCĐ năm 2009 là quá lớn làm cho SSX của TSCĐ bị giảm đi 2,8 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu tới sự biến động của SSX của TSCĐ của Công ty.

$$\Delta W_{(TR)}^{TSCD} = \frac{TR_{2009}}{TSCD_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{TSCD_{2008}} = \frac{124.441}{33.942} - \frac{96.689}{33.942} = +0,82$$

Doanh thu của năm 2009 tăng lên so với năm 2008 đã làm cho SSX của TSCD tăng lên 0,82 đồng.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSX của TSCĐ.

$$\Delta W_{(TR)}^{TSCD} + \Delta W_{(TSCD)}^{TSCD} = (+0,82) + (-2,8) = -1,98$$

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của TSCĐ

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSL của TSCĐ của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta \Pi^{TSCD} = \Pi_{2009}^{TSCD} - \Pi_{2008}^{TSCD} = 0,2 - 0,26 = -0,06$$

- Xét mức độ ảnh hưởng sự gia tăng của TSCĐ tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của TSCĐ.

$$\Delta \Pi_{TSCD}^{TSCD} = \frac{\Pi_{2008}}{TSCD_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{TSCD_{2008}} = \frac{4.469}{33.942} - \frac{4.469}{17.119} = -0,13$$

Do TSCĐ của Công ty tăng nhanh ở năm 2009 đã làm cho SSL của TSCĐ giảm đi 0,13 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của TSCĐ.

$$\Delta \Pi_{(II)}^{TSCD} = \frac{\Pi_{2009}}{TSCD_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{TSCD_{2009}} = \frac{6.870}{33.942} - \frac{4.469}{33.942} = +0,07$$

Do lợi nhuận của Công ty tăng đã làm cho SSL của TSCĐ tăng 0.07 đồng so với năm 2008.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của vốn CSH của Công ty.

$$\Delta \Pi_{(TSCD)}^{TSCD} + \Delta \Pi_{(II)}^{TSCD} = (-0,13) + (+0,07) = -0,06$$

Kết luận:

Tổng hợp các chỉ tiêu đã phân tích được ở trên có thể thấy trong năm 2009 vừa qua hiệu quả sử dụng tài sản ở Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú là chưa cao. Biểu hiện qua các chỉ tiêu SSX và SSL của TTS, TSNH và TSCĐ của Công ty đều giảm. Điều đó cho thấy các biện pháp quản lý và sử dụng tài sản của Công ty là chưa hợp lý. Trong những năm tới Công ty cần chú ý hơn nữa đến các công tác chọn mua, quản lý và sử dụng tài sản, tránh làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động chung của toàn DN.

2.2.4. Xét chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty.

Chi phí là toàn bộ những khoản chi mà DN phải bỏ ra để phục vụ cho hoạt động SXKD của mình. Việc phân tích các khoản mục chi phí nhằm giúp xác định khoản chi nào của DN là chủ yếu, khoản nào là thứ yếu, khoản chi nào hợp lý và khoản nào cần điều chỉnh lại. Từ đó giúp DN đưa ra những biện pháp sử dụng chi phí hợp lý hơn qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của DN.

Xét mối quan hệ giữa SSX và SSL của chi phí (CP)

Ta có:

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

$$SSL_{CP} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Chi phí}} = \frac{\text{doanh thu} - \text{chi phí}}{\text{Chi phí}} = SSX_{CP} - 1$$

Như vậy ta thấy SSX và SSL của CP có quan hệ chặt chẽ với nhau. Tác động làm ảnh hưởng đến chỉ tiêu này cũng sẽ ảnh hưởng đến chỉ tiêu kia.

Trong những năm gần đây Công ty luôn rất chú trọng đến công tác tiết kiệm, tránh lãng phí và nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí. Tình hình sử dụng CP của Công ty được thể hiện trong bảng 2.19 dưới đây:

Bảng 2.19: tình hình sử dụng chi phí của Công ty năm 2008-2009

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				số tuyệt đối	%
Doanh thu (TR)	Tr.đ	96.689	124.441	27.752	28,7
Lợi nhuận (II)	Tr.đ	4.469	6.870	2.401	53,73
Tổng chi phí (CP)	Tr.đ	92.220	117.571	25.351	27,49
Giá vốn hàng bán (GVHB)	Tr.đ	75.102	99.584	24.482	32,60
Chi phí bán hàng (CPBH)	Tr.đ	8.376	8.860	484	5,78
Chi phí QLDN (CPBLDN)	Tr.đ	4.291	6.103	1.812	42,23
Chi phí tài chính (CPTC)	Tr.đ	4.451	3.024	(1.427)	(32,06)
SSX của CP (W^{CP})	Lần	1,05	1,06	0,01	0,95
SSL của CP (Π^{CP})	Lần	0,05	0,06	0,01	20,58

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

Nhận xét:

Qua bảng tổng hợp trên ta nhận thấy qua 2 năm hoạt động SXKD của Công ty đã có những biến động đáng kể. Biểu hiện qua sự biến động của các khoản CP của Công ty. Hầu hết các khoản CP của Công ty đều tăng. Cụ thể như sau:

- Tổng CP của Công ty năm 2009 tăng 25.352 tr.đ, tương ứng với 27,49% so với năm 2008. Trong đó chủ yếu là sự gia tăng của chỉ tiêu GVHB (tăng 24.482 tr.đ so với năm 2008). Điều này là hợp lý với thực tế hoạt động của Công ty. Vì giai đoạn 2008-2009 là khoảng thời gian Công ty không ngừng mở rộng quy mô sản xuất, sản lượng sản xuất liên tục tăng. Đồng thời đây cũng là giai đoạn giá cả vật liệu xây dựng liên tục biến động do chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới vào năm 2008.

- Tuy nhiên cũng có thể thấy chỉ tiêu SSX và SSL của CP trong năm vừa qua đều tăng so với năm 2008. Trong đó chỉ tiêu SSX_{CP} của Công ty qua 2 năm luôn lớn hơn 1. Điều này đảm bảo cho SSL_{CP} lớn hơn 0 cũng có nghĩa là Công

ty làm ăn có lãi.

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu SSX của CP.

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSX của CP của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta W^{CP} = W_{2009}^{CP} - W_{2008}^{CP} = 1,06 - 1,05 = +0,01$$

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố CP tới sự biến động của SSX của CP của Công ty.

$$\Delta W_{(CP)}^{CP} = \frac{TR_{2008}}{CP_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{CP_{2008}} = \frac{96.689}{117.571} - \frac{96.689}{92.220} = -0,23$$

Như vậy, do tổng CP của năm 2009 tăng lên so với năm 2008 đã làm cho SSX của CP giảm đi 0,23 đồng.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố doanh thu tới sự biến động của CP của Công ty.

$$\Delta W_{(TR)}^{CP} = \frac{TR_{2009}}{CP_{2009}} - \frac{TR_{2008}}{CP_{2009}} = \frac{124.441}{117.571} - \frac{96.689}{117.571} = +0,24$$

Do doanh thu của Công ty tăng lên làm cho SSX của CP tăng lên 0,24 đồng so với năm 2008.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSX của CP.

$$\Delta W_{(TR)}^{CP} + \Delta W_{(CP)}^{CP} = (+0,24) + (-0,23) = +0,01$$

Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của CP

- Xét sự biến động của chỉ tiêu SSL của CP của Công ty năm 2009 so với năm 2008. Ta có:

$$\Delta \Pi^{CP} = \Pi_{2009}^{CP} - \Pi_{2008}^{CP} = 0,06 - 0,05 = +0,01$$

- Xét mức độ ảnh hưởng sự gia tăng của CP tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của CP.

$$\Delta \Pi_{(CP)}^{CP} = \frac{\Pi_{2008}}{CP_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{CP_{2008}} = \frac{4.469}{117.571} - \frac{4.469}{92.220} = -0,01$$

Do CP của Công ty bỏ ra năm 2009 tăng lên so với năm 2008 đã làm cho SSL của CP giảm đi 0,01 đồng so với năm 2008.

- Xét mức độ ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của CP.

$$\Delta\Pi_{(IT)}^{CP} = \frac{\Pi_{2009}}{CP_{2009}} - \frac{\Pi_{2008}}{CP_{2009}} = \frac{6.870}{117.571} - \frac{4.469}{117.571} = +0,02$$

Do lợi nhuận thu được của Công ty năm 2009 cao hơn so với năm 2008 đã làm cho SSL của CP tăng lên 0,02 đồng so với năm 2008.

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới sự biến động của chỉ tiêu SSL của CP của Công ty.

$$\Delta\Pi_{(CP)}^{CP} + \Delta\Pi_{(IT)}^{CP} = (-0,01) + (+0,02) = +0,01$$

Nhận xét:

Trong năm vừa qua do có kế hoạch sử dụng CP một cách hợp lý mà hiệu quả của Công ty đều tăng so với năm 2008. Năm 2009, cứ một đồng chi phí của Công ty đưa vào quá trình SXKD sẽ tạo thêm cho Công ty 0,01 đồng doanh thu và 0,01 đồng lợi nhuận. Điều này cho thấy hiệu quả sử dụng CP của Công ty là khá cao.

2.3. Đánh giá tổng hợp về tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty CP Xuân Mai - Đạo Tú.

2.3.1. Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả SXKD của Công ty.

Từ việc phân tích kết quả sản xuất kinh doanh theo các góc độ ở trên, ta có thể tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động của Công ty ở bảng tổng hợp dưới đây (Bảng 2.20).

Bảng 2.20: Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả SXKD của Công ty.

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				số tuyệt đối	%
Doanh thu (TR)	Tr.đ	96.689	124.441	27.752	28,7
Lợi nhuận (Π)	Tr.đ	4.469	6.870	2.401	53,73
Tổng số lao động bq (L)	Người	478	575	97	20,29
<i>SSX của LD (W)</i>	Lần	202,28	216,42	14,14	7
<i>SSL của LD (Π^{LD})</i>	Lần	9,35	11,95	2,6	27,81
Vốn chủ sở hữu (VCSH)	Tr.đ	22.278	27.469	5.191	23,3
<i>SSX của VCSH (W^{VCSH})</i>	Lần	4,34	4,53	0,19	4,37
<i>SSL của VCSH (Π^{VCSH})</i>	Lần	0,2	0,25	0,05	25
Tổng tài sản (TTS)	Tr.đ	76.237	129.665	53.427	70,08
<i>SSX của TTS (W^{TTS})</i>	Lần	1,27	0,96	(0,31)	(24,33)
<i>SSL của TTS (Π^{TTS})</i>	Lần	0,06	0,05	(0,01)	(9,62)
<i>SSX của TSNH (W^{TSNH})</i>	Lần	1,66	1,35	(0,31)	(18,80)
<i>SSL của TSNH (Π^{TSNH})</i>	Lần	0,08	0,07	(0,01)	(3,02)
<i>SSX của TSCĐ (W^{TSCĐ})</i>	Lần	5,65	3,67	(1,98)	(35,09)
<i>SSL của TSCĐ (Π^{TSCĐ})</i>	Lần	0,26	0,20	(0,06)	(22,47)
Tổng chi phí (CP)	Tr.đ	92.220	117.571	25.351	27,49
<i>SSX của CP (W^{CP})</i>	Lần	1,05	1,06	0,01	0,95
<i>SSL của CP (Π^{CP})</i>	Lần	0,05	0,06	0,01	20,58

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công ty cổ phần Xuân Mai - Đạo Tú)

2.3.2. Đánh giá chung hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú.

Qua quá trình nghiên cứu phân tích các chỉ tiêu đánh giá hoạt động của Công ty, kết hợp với quan sát thực tế hoạt động của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú có thể nhận thấy Công ty đã làm tương đối tốt các hoạt động SXKD và hầu như đều hoàn thành tốt các ,mục tiêu hoạt động đã đề ra. Tuy nhiên, bên cạnh đó cũng còn tồn tại một số vấn đề cần được khắc phục và làm tốt hơn để những năm tới có được những hiệu quả cao nhất.

2.3.2-1. Những kết quả đạt được

Thứ nhất: Khắc phục được hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ trong khu vực và châu Á, để tiếp tục tồn tại và phát triển. Có thể nói, đây là sự thử thách lớn đồng thời thể hiện sự vững chắc của ban lãnh đạo Công ty vì đây là công ty liên doanh nên nó chịu ảnh hưởng lớn bởi các cuộc khủng hoảng kinh tế như năm 2008.

Thứ hai: Khối lượng sản phẩm sản xuất ra không ngừng tăng lên. Điều này thể hiện tính tích cực đối với bất kỳ một doanh nghiệp công nghiệp nào, đặc biệt là trong bối cảnh khó khăn chung mà công ty đã và đang nỗ lực duy trì và mở rộng quy mô nhằm đáp ứng thoả mãn nhu cầu của khách hàng trên thị trường như hiện nay.

Thứ ba: Cơ sở vật chất - kỹ thuật và trình độ công nhân viên ngày càng được nâng cao.

Thứ tư: Sau 6 năm đi vào hoạt động Công ty đã có trong tay một đội ngũ lao động trẻ, nhiệt tình, sáng tạo và đầy tinh thần trách nhiệm. Có được như vậy là nhờ vào sự quan tâm chu đáo của ban lãnh đạo Công ty tới đội ngũ nhân viên, công nhân lao động của mình. Thu nhập và đời sống của cán bộ công nhân viên được bảo đảm, môi trường làm việc thuận lợi, luôn có chế độ ưu đãi chiêu dụng người tài.

2.3.2-2. Những tồn tại và khó khăn chủ yếu

Thứ nhất: Do đặc thù công việc thi công xây lắp kéo dài thủ tục phục vụ cho công tác thanh, quyết toán công trình còn phức tạp dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn phần nào đã ảnh hưởng đến kết quả hoạt động SXKD.

Thứ hai: Công tác marketing của Công ty chưa đủ mạnh để tạo dấu ấn sản phẩm trên thị trường và trong tiềm thức của khách hàng.

Thứ ba: Trình độ lao động chưa đồng đều. Sự trưởng thành của đội ngũ cán bộ công nhân viên chưa theo kịp tốc độ phát triển của Công ty.

Thứ tư: Mặc dù được đầu tư mới sau 6 năm đi vào hoạt động hệ thống thiết bị của Công ty hầu hết đã đến giai đoạn phải sửa chữa, thay mới. Đồng thời sự tăng trưởng không ngừng của Công ty đã dẫn đến tình trạng thiếu hụt thiết bị hoặc phải làm việc quá tải do đó đã ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của Công ty.

Chương III:

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO HIỆU QUẢ
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN
XUÂN MAI - ĐẠO TÚ**

3.1. Mục tiêu và phương hướng nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty.

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt như hiện nay, để đứng vững và phát triển mỗi doanh nghiệp phải tự tìm cho mình một hướng đi phù hợp trong từng giai đoạn, trên cơ sở thực tế của từng đơn vị, từng doanh nghiệp. Với chiến lược đúng đắn, xây dựng cho mình những mục tiêu, kế hoạch và biện pháp cụ thể mang tính khả thi đảm bảo mang lại kết quả và hiệu quả kinh doanh cao nhất.

3.1.1 Mục tiêu và kế hoạch của Công ty trong thời gian tới.

Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú là một đơn vị sản xuất kinh doanh do đó Công ty hoạt động luân hướng tới lợi nhuận. Muốn vậy Công ty phải quan tâm đến điều hoà vốn và thời gia hoàn vốn, từ đó xác định được doanh số bán hàng, thời gian cho lãi và các nhân tố chủ quan, khách quan ảnh hưởng tới lợi nhuận. Để mục tiêu của Công ty đạt hiệu quả cao nhất trên cơ sở vật chất kỹ thuật, công nghệ, tiền vốn, vật tư lao động của mình cần phải xác định phương hướng và biện pháp đầu tư, biện pháp sử dụng điều kiện sẵn có làm sao có hiệu quả tối ưu nhất.

3.1.1-1. Mục tiêu

Trong quá trình hoạt động, Công ty đã xây dựng cho mình những mục tiêu chiến lược cụ thể, phù hợp với từng giai đoạn phát triển và tận dụng tốt nhất nguồn lực hiện có.

- Tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất, tăng lợi nhuận, tăng thu cho ngân sách nhà nước, ổn định và nâng cao mức sống cho người lao động.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tăng năng suất lao động, đảm bảo nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm thoả mãn nhu cầu của khách hàng.
- Nâng cao sức cạnh tranh hướng tới mục tiêu mở rộng thị trường và khẳng định vị thế của DN.

Kế hoạch cụ thể:

Năm 2010 mới là năm thứ 3 Công ty đi vào hoạt động sản xuất dưới loại hình công ty cổ phần, tuy còn nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất nhưng với những gì đã đạt được thì cán bộ công nhân viên trong công ty hoàn toàn có quyền tự hào và tin tưởng vào ban lãnh đạo của họ. Có thể nói đây là nguồn động viên lớn nhất dành cho ban lãnh đạo nhưng đồng thời cũng đặt ra những nhiệm vụ khó khăn hơn trong những năm sắp tới. Làm sao để Công ty ngày càng phát triển, đời sống của cán bộ công nhân viên ngày càng được nâng cao, đóng góp cho xã hội ngày càng lớn. Vì vậy, ngay từ năm 2009 ban lãnh đạo Công ty đã kế hoạch rõ ràng cho năm 2010 như sau:

Bảng 2.21: Bảng dự kiến kế hoạch năm 2010 của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2010	% Tăng trưởng
1. Tổng giá trị SXKD	Tr.đ	170.000	121,43
2. Tổng doanh thu	Tr.đ	155.000	124,56
3. Tổng lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	10.540	153,43
4. Tỷ suất cổ tức	%	16	100
5. Đầu tư XDCB	Tr.đ	18.000	245,97
6. Tổng số lao động	Người	610	106,09
7. Tiền lương	Tr.đ	23.250	131,16
8. Thu nhập bình quân người/tháng	Tr.đ	2,8	107,69

(Nguồn: phòng kế hoạch – Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú)

Theo như kế hoạch mà Công ty đã đặt ra cho năm 2010, ta nhận thấy dự kiến của Công ty về các chỉ tiêu như sau:

Tổng giá trị SXKD dự kiến tăng $170.000 - 140.000 = 30.000$, tương ứng với 21,43% so với năm 2009.

Tổng doanh thu dự kiến mà Công ty đã đặt ra cho năm 2010 tăng $155.000 - 124.441 = 30.559$ tr.đ, tương ứng với 24,56% so với tổng doanh thu của năm 2009

Tổng lợi nhuận trước thuế dự kiến của Công ty năm 2010 tăng $10.540 - 6.870 = 3.670$ tr.đ, dự kiến tăng 53,43% so với lợi nhuận mà Công ty đã đạt được ở năm 2009.

Tổng số lao động dự kiến năm 2010 của Công ty tăng $610 - 575 = 35$

Người, tương ứng tăng 6,1% so với tổng số lao động của năm 2009.

Như vậy, qua bảng dự kiến kế hoạch năm 2010 của Công ty có thể nhận thấy hầu hết các chỉ tiêu dự kiến do Công ty đặt ra đều tăng so với năm 2009 đồng thời những số liệu dự kiến được Công ty đưa ra đã cho thấy phần nào xu hướng phát triển của Công ty. Trong những năm tới, xu hướng phát triển của Công ty là tiếp tục mở rộng qui mô sản xuất, đặc biệt quan tâm đến gia tăng đầu tư XDCB từ hơn 7.000 tr.đ (Năm 2009) lên 18.000 tr.đ (dự kiến năm 2010), tiếp tục tuyển dụng gia tăng số lượng lao động. Tuy nhiên, để có thể hoàn thành những dự kiến đề ra, đảm bảo cho hoạt động SXKD được diễn ra thường xuyên liên tục, có hiệu quả đòi hỏi ban lãnh đạo của Công ty phải có phương hướng phát triển và khắc phục những mặt còn hạn chế, đồng thời sử dụng các biện pháp nâng cao hiệu quả một cách cụ thể.

3.1.2 Phương hướng phát triển của Công ty

Phương hướng phát triển thị trường tiêu thụ

Những năm gần đây cùng với sự hội nhập và phát triển của nền kinh tế nước ta, đầu tư xã hội vào xây dựng cơ bản và cơ sở hạ tầng gia tăng mạnh mẽ, vật liệu xây dựng cùng với những sản phẩm trong ngành công nghiệp lắp dựng của Công ty đang rất được chú ý. Đây là cơ hội để Công ty phát triển, mở rộng thị phần cũng như mở rộng quy mô sản xuất. Trước những cơ hội và thách thức đặt ra Công ty luôn xác định rõ hướng đi cho mình trong công tác mở rộng thị trường là đẩy mạnh công tác tiếp thị quảng bá sản phẩm, chủ động tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường tiêu thụ.

Phương hướng phát triển sản phẩm

Sản phẩm luôn là nhân tố có ảnh hưởng lớn dẫn tới chiến thắng trong cuộc cạnh tranh trên thị trường. Đặc biệt trong những năm gần đây khi ngành xây dựng nước ta đang dần có những bước tiến rất lớn về công nghệ sản xuất vật liệu cũng như kỹ thuật lắp dựng công trình. Nhằm được điều đó Công ty đã xác định

các mục tiêu về chính sách sản phẩm của mình như sau:

- Các sản phẩm bê tông cốt thép và bê tông dự lực đang giữ vai trò chủ đạo trên thị trường vật liệu xây dựng hiện nay. Với những ưu điểm vượt trội về tính năng, độ bền, tiết kiệm vật liệu, tiết kiệm thời gian và đặc biệt là giá cả hợp lý đã giúp cho các sản phẩm của Công ty đang dần thay thế các loại vật liệu truyền thống trước đây.

- Do đặc điểm của ngành mà các sản phẩm của Công ty không quá coi trọng về mẫu mã hình thức. Vì vậy Công ty luôn xác định nâng cao chất lượng, đa dạng hóa về tính năng cho sản phẩm là những giải pháp mang tính sống còn để tồn tại và phát triển.

- Trong những năm tới Công ty luôn xác định tính cạnh tranh trên thị trường càng cao thì yêu cầu đối với các sản phẩm của công ty càng lớn. Vì vậy để nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm thì đòi hỏi ban lãnh đạo của Công ty phải sử dụng những công cụ cạnh tranh hợp lý như chính sách giá cả, gia tăng các dịch vụ trong và sau bán hàng. Ngoài ra việc kiện toàn bộ máy tổ chức cũng như nâng cao tay nghề công nhân để luôn đảm bảo cho các sản phẩm của Công ty sản xuất ra đáp ứng được yêu cầu thiết kế, tiết kiệm vật liệu và giao hàng đúng thời gian, đảm bảo tiến độ thi công và độ bền tiêu chuẩn cũng góp phần nâng cao uy tín và thương hiệu cho Công ty trên thị trường.

3.2. Một số biện pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty.

Trên cơ sở phân tích những nguyên nhân tạo nên những thuận lợi, khó khăn và những tồn tại. Từ đó có những biện pháp hạn chế những tồn tại, tháo gỡ khó khăn, khai thác triệt để các thuận lợi. Có thể đưa ra một số biện pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú.

3.2.1. Biện pháp nâng cao hiệu quả Marketing.

3.2.1-1. Cơ sở thực hiện biện pháp.

Hiện nay, Công ty chưa có một phòng riêng biệt nào đứng ra đảm trách, về công tác marketing. Các hoạt động marketing của Công ty chủ yếu do việc phối hợp giữa phòng kế hoạch - Kinh doanh cùng với ban giám đốc xúc tiến và đảm

niệm. Công tác nghiên cứu thị trường còn manh mún, chưa mang tính hệ thống. Chính vì vậy biện pháp thành lập và đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường là vấn đề cấp thiết. Biện pháp này có ý nghĩa quan trọng để tăng cường nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

3.2.1-2. Mục tiêu của biện pháp

Kinh tế càng phát triển, quy mô của DN càng lớn thì công tác nghiên cứu thị trường càng có vai trò quan trọng trong sự thành công hay thất của DN trên thị trường. Nhằm mục tiêu mở rộng thị trường, hoàn thiện sản phẩm và chủ động hơn trong việc tìm kiếm khách hàng thì biện pháp nâng cao hiệu quả Marketing sẽ góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

3.2.1-3. Nội dung của biện pháp

Với đặc điểm của ngành và sản phẩm của Công ty như hiện nay thì việc xây dựng và thực hiện một chiến lược Marketing hỗn hợp sẽ mang lại cho Công ty những hiệu quả cao nhất.

Xây dựng chính sách giá cả hợp lý.

Xây dựng chính sách giá cả hợp lý là một trong những nhiệm vụ hàng đầu trong việc nâng cao sức cạnh tranh sản phẩm của Công ty trên thị trường. Bên cạnh việc xác định giá cả căn cứ vào giá thành sản xuất, mức thuế nhà nước quy định và quan hệ cung cầu trên thị trường như hiện nay thì Công ty nên điều chỉnh mức giá theo từng thời điểm, mục tiêu của chiến lược kinh doanh, từng khu vực thị trường, từng đối tượng khách hàng. Ngoài ra chính sách giá cũng không được tách rời với chính sách sản phẩm của công ty. Cụ thể là:

- Công ty nên áp dụng một mức giá cao hơn khi sản phẩm có vị trí đứng chắc trên thị trường hay sản phẩm có chất lượng cao, mức giá thấp hơn khi sản phẩm đang ở giai đoạn suy thoái hay khi công ty đang có ý định xâm nhập thị trường, theo đuổi mục tiêu doanh số.

- Áp dụng mức giá thấp hơn 2% đến 3% đối với những khách hàng thanh toán ngay nhằm thu hồi nhanh vốn lưu động tránh tình trạng ứ đọng vốn.

- Đối với các sản phẩm tồn kho lâu ngày Công ty nên thực hiện giảm giá chào bán công khai và hướng tới bộ phận khách hàng ở khu vực nông thôn.

Xây dựng chính sách sản phẩm.

Xác định sản phẩm có ảnh hưởng lớn đến khả năng tiêu thụ và sự phát triển cũng như vị thế của DN trong ngành. Vì vậy bên cạnh một chính sách giá cả hợp lý Công ty cần nghiên cứu và đưa ra nhiều sản phẩm tốt về chất lượng, đa dạng về chủng loại và đặc biệt là tính hữu dụng cao.

Hiện nay thế mạnh của công ty nằm ở các sản phẩm bê tông chịu lực và bê tông tươi. Nhưng hiện tại giá cả của những sản phẩm này còn khá cao và chủ yếu được sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu của những thị trường lớn, những khách hàng lớn hay những công trình lớn. Như vậy phạm vi phân bố các sản phẩm của Công ty còn khá hẹp.

Trong thời gian tới bên cạnh việc nâng cao chất lượng và doanh số của các sản phẩm thế mạnh thì Công ty nên chú ý hơn tới việc nghiên cứu và sản xuất những sản phẩm hướng tới mục tiêu mở rộng thị trường. Cụ thể là:

+ Cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, bổ sung thêm những tính chất mới cho sản phẩm.

+ Công ty bổ sung những khuôn ván mới để tạo thêm được nhiều sản phẩm khác nhau như (tấm sàn, dầm, cọc, cột....)

❖ Xây dựng kênh phân phối.

Khách hàng không chỉ cần sản phẩm tốt và giá cả hợp lý mà còn rất chú ý đến cách giao nhận hàng của công ty. Một hệ thống phân phối hợp lý, nhanh và luôn sẵn sàng đáp ứng yêu cầu của khách hàng sẽ giúp cho “quãng đường từ xưởng sản xuất của công ty đến chân công trình của người sử dụng là ngắn nhất”.

Có 2 kênh phân phối mà Công ty có thể sử dụng và phát triển tốt nhất đó là kênh phân phối trực tiếp và kênh phân phối gián tiếp.

Kênh phân phối trực tiếp: Công ty luôn xác định phân phối trực tiếp là kênh phân phối chủ yếu cho các sản phẩm của Công ty. Qua kênh bán hàng này khách hàng có thể chủ động tìm hiểu và trực tiếp đến mua hàng ngay tại Công ty mà không phải thông qua bất cứ một trung gian bán hàng nào cả. Nhờ vậy quyền lợi của khách hàng sẽ được đảm bảo hơn, họ sẽ nhận được các dịch vụ tư vấn

miễn phí, được trực tiếp tham quan tìm hiểu về các sản phẩm của Công ty từ đó đưa ra quyết định lựa chọn mặt hàng phù hợp nhất cho công trình của mình. Ngoài ra, những khách hàng trực tiếp đến mua sản phẩm ngay tại Công ty còn được nhận những ưu đãi đặc biệt từ chính sách giảm giá và hỗ trợ chi phí vận chuyển đến chân công trình từ phía Công ty.

Kênh phân phối gián tiếp: Công ty không trực tiếp bán hàng cho người sử dụng sản phẩm hàng hoá mà thông qua người mua trung gian. Với đặc điểm như vậy sẽ rất bất lợi cho khách hàng của công ty vì họ sẽ phải chấp nhận mua với mức giá cao hơn so với mua tại nơi sản xuất. Vì vậy, nhiệm vụ đặt ra cho Công ty đó là phải xây dựng hệ thống nhà phân phối trung gian dựa trên những cam kết có lợi cho khách hàng và việc xây dựng uy tín, thương hiệu của Công ty.

❖ Xúc tiến thương mại

Hoạt động xúc tiến thương mại sẽ giúp cho Công ty có cơ hội phát triển các mối quan hệ thương mại với các bạn hàng trong nước cũng như các bạn hàng nước ngoài. Nhờ có hoạt động xúc tiến thương mại, các doanh nghiệp có thông tin tốt về khách hàng cũng như đối thủ cạnh tranh. Chính vì vậy, Công ty nên tham gia các hoạt động xúc tiến bán hàng, nhằm đưa tên tuổi của Công ty trở thành một công ty xây dựng có uy tín, chất lượng và được mọi người biết đến. Ngoài những phương tiện quảng cáo mà hiện nay Công ty đang sử dụng như: Báo chí, Tivi, internet ... Thì Công ty nên chú ý hơn đến việc tham gia tài trợ các hoạt động của địa phương hay tham gia các hội chợ triển lãm của ngành. Đây là những hoạt động không những giúp Công ty có cơ hội giới thiệu sản phẩm – dịch vụ của mình, tạo niềm tin và rút ngắn được khoảng cách với khách hàng. Đây cũng là cơ hội để cán bộ, nhân viên, công nhân của Công ty học hỏi kinh nghiệm, giao lưu và lắng nghe ý kiến của khách hàng, qua đó nắm bắt được những thông tin về thị trường, đối thủ cạnh tranh cũng như việc nắm bắt các cơ hội hợp tác đầu tư với các Công ty khác.

3.2.1-4. Trách nhiệm thực hiện biện pháp.

Để thực hiện biện pháp nâng cao hiệu quả Marketing, Công ty nên có kế hoạch cụ thể, phân công trách nhiệm thực hiện đến từng phòng ban.

Phòng Kinh doanh chịu trách nhiệm chung, nhận chỉ đạo của ban giám đốc và lên kế hoạch thực hiện chiến lược cụ thể, phân công nhóm tiến hành nghiên cứu thị trường, chủ động tìm kiếm khách hàng và tổ chức cũng như tham gia các hoạt động cần thiết.

Phòng Kế hoạch kỹ thuật kết hợp với phòng KCS và các xưởng sản xuất nhằm đẩy mạnh công tác nghiên cứu sản phẩm, hoàn thiện nâng cao chất lượng sản phẩm, tìm kiếm sản phẩm mới, tiết kiệm nguyên vật liệu, hạ giá thành sản phẩm để nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Hiệu quả của chiến lược Marketing có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả chung của toàn DN. Vì vậy, trong quá trình tiến hành đòi hỏi phải có sự giám sát thường xuyên của ban giám đốc, sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban cũng như các cá nhân trực tiếp nhận trách nhiệm. Mỗi chiến lược Marketing được thực hiện cần đến một lượng chi phí không hề nhỏ. Vì vậy, khi lên kế hoạch phải chỉ định rõ người chịu trách nhiệm chung, phân công công việc cụ thể đến từng cá nhân tránh việc thực hiện hời hợt, không đạt được kết quả, giảm tối thiểu những chi phí không cần thiết. Tuy nhiên, để giảm áp lực công việc cho nhân viên cần tạo điều kiện thực hiện và có những phần thưởng xứng đáng cho những người hoàn thành tốt công việc

3.2.2. Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng lao động

3.2.2-1. Cơ sở thực hiện biện pháp

Con người luôn là yếu tố quan trọng nhất để quyết định tới sự thành công hay thất bại của bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào. Con người tác động đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm Chính vì vậy, trong bất kỳ chiến lược phát triển của bất kỳ Công ty nào cũng không thể thiếu con người. Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú cũng luôn xác định con người là yếu tố cơ bản, là cốt lõi của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực là một trong những biện pháp

cần thiết để nâng cao hiệu quả SXKD.

3.2.2-2. *Mục tiêu của biện pháp.*

Mục tiêu thực hiện của biện pháp là nâng cao năng suất và khả năng sinh lời của lao động, tiết kiệm thời gian hoạt động và nâng cao hiệu suất tiền lương của cán bộ công nhân viên qua đó nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân lực của Công ty.

3.2.2-3. *Nội dung thực hiện*

Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú có rất nhiều người quản lý giàu kinh nghiệm và những người thợ giỏi, tay nghề cao. Song cùng với thời đại kỹ thuật khoa học công nghệ cao thì dần dần Công ty sẽ phải sử dụng những máy móc thiết bị hiện đại đòi hỏi người công nhân phải có trình độ, hiểu biết để có thể làm chủ và vận hành được các trang thiết bị công nghệ mới. Hoặc do Công ty liên tục mở rộng quy mô hoạt động SXKD làm cho nhu cầu lao động bị thiếu hụt. Vì vậy để công tác quản lý nhân sự mang lại hiệu quả cao nhất đòi hỏi Công ty phải làm tốt ở tất cả các khâu như tuyển dụng, đào tạo, quản lý và phân bổ nguồn lao động.

❖ Khâu tuyển dụng

Điều kiện trước nhất để Công ty đạt được hiệu quả của công tác tuyển dụng đó là việc Công ty phải tiến nghiên cứu nhu cầu lao động trước tuyển dụng. Đây là một nhiệm vụ không thể thiếu khi tiến hành tuyển dụng của bất cứ một DN nào. Tuy nhiên trên thực tế do đặc điểm của lĩnh vực hoạt động mà Công ty chưa chú ý đến vấn đề này. Điều đó làm nảy sinh ra tình trạng Công ty tuyển dụng thừa về số lượng, những người được tuyển chưa đáp ứng được chất lượng và yêu cầu công việc. Do đó làm giảm năng suất lao động và hiệu quả sử dụng đồng lương của Công ty. Để tiến hành tốt khâu tuyển dụng, Công ty cần thực hiện những hoạt động sau:

- Hàng năm hàng quý hay ứng với mỗi giai đoạn phát triển của Công ty cần phải có sự tính toán cụ thể nhằm xác định rõ nhu cầu lao động. Nếu phát hiện thiếu hụt lao động cần xây dựng kế hoạch tuyển dụng, nếu phát hiện thừa lao động cần phải tiến hành sắp xếp nhân sự, tinh giảm biên chế hợp lý

- Khi có kế hoạch tuyển dụng cần tiến hành nghiên cứu rõ nhu cầu tuyển

dụng cả về số lượng và chất lượng. từ đó đưa ra những chỉ tiêu cụ thể số lượng cũng như trình độ của đối tượng cần tuyển.

- Nên công khai thông tin tuyển dụng và tiến hành giao chỉ tiêu, nhiệm vụ tuyển dụng về từng phòng ban, tổ, đội khi mục tiêu tuyển dụng nhằm mở rộng quy mô sản xuất. Hoạt động này giúp giảm áp lực công việc cho phòng Tổ chức đồng thời giảm những tiêu cực không đáng có.

- Đối với những vị trí quan trọng cần tiến hành tuyển dụng bằng hình thức thi tuyển công khai. Không nên giới hạn phạm vi tuyển dụng.

- Đối với công nhân, lao động phổ thông cần tiến hành kiểm tra một cách toàn diện về tay nghề, đạo đức nghề nghiệp, và sức khỏe bản thân. Nên sử dụng các bộ phận, phòng ban của Công ty tiến hành các hoạt động này.

❖ Khâu đào tạo.

- Trong quá trình hoạt động hay sau hoạt động tuyển dụng Công ty nên tiến hành các hoạt động kiểm tra tay nghề, trình độ chuyên môn của người lao động để có kế hoạch đào tạo và phân bổ lao động một cách hợp lý.

- Đối với nhân viên thuộc bộ phận kỹ thuật và các phòng ban cần có kế hoạch học tập nâng cao tay nghề, nắm bắt công nghệ kỹ thuật mới.

- Đối với công nhân trực tiếp sản xuất và lao động phổ thông ban lãnh đạo Công ty cần tiến hành thường xuyên hoạt động kiểm tra tay nghề để bầu chọn đội trưởng, nhóm trưởng, đốc công... Những trường hợp chưa đáp ứng được yêu cầu công việc cần tiến hành đào tạo lại hoặc đào tạo nâng cao đối với những công nhân lành nghề.

- Công tác đào tạo tay nghề có thể được tiến hành theo nhiều cách.

+ Mời các chuyên gia trong ngành về Công ty giảng dạy theo lớp

+ Sử dụng công nhân bậc cao, lành nghề kèm dạy công nhân bậc thấp, chưa có tay nghề, công nhân mới vào. Phân công công việc cụ thể kèm kế hoạch lương thưởng nếu làm tốt công tác đào tạo.

+ Gửi cán bộ công nhân viên lao động lên các phòng ban, phân xưởng của công ty mẹ để học hỏi kinh nghiệm hoặc cho đi đào tạo ngắn hạn tại các trung tâm hoặc tại các Công ty cung cấp may móc, thiết bị công nghệ mới.

- Đào tạo cán bộ chủ chốt của Công ty bằng chương trình ngắn hạn và dài hạn do các trường đại học tổ chức. Cử cán bộ tham gia vào cuộc hội thảo trong và ngoài nước để học tập những kinh nghiệm quản lý tiên tiến của nước ngoài.

- Tổ chức học tập trong nội bộ: về nội qui lao động hay công tác an toàn lao động và nghiệp vụ phòng cháy chữa cháy.

❖ Khâu quản lý và sử dụng lao động

Quản lý và tổ chức sử dụng lao động là khâu quan trọng nhất và quyết định tính hiệu quả sử dụng lao động của một DN. Ngược lại, hiệu quả sử dụng lao động phản ánh trình độ quan điểm của các nhà quản lý.

Để làm tốt khâu quản lý, ban lãnh đạo Công ty cần xác định rõ quan điểm quản lý và có kế hoạch quản lý sử dụng cụ thể. Đối với kế hoạch sử dụng lao động phải được nghiên cứu và thay đổi thường xuyên cho phù hợp với mục tiêu và từng giai đoạn phát triển của Công ty.

Công ty có thể sử dụng rất nhiều các công cụ quản lý khác nhau như sử dụng các trường phòng, trường bộ phận làm người giám sát đôn đốc thực hiện công việc, hay các hệ thống máy móc thiết bị quan sát theo dõi được lắp đặt tại các phòng ban, xưởng trạm... Nhưng dù sử dụng công cụ nào, biện pháp nào thì điều quan trọng là Công ty phải đảm bảo giao nhiệm vụ đúng người, đúng việc, điều kiện làm việc cho phép người lao động phát huy tính sáng tạo, cạnh tranh lành mạnh và quan trọng là thành quả nhận được phải xứng với công sức họ bỏ ra.

Để làm được điều này Công ty cần có những chế độ đãi ngộ, chính sách thưởng phạt hợp lý thông qua bảng lương, bảng chấm công và các biên bản xử phạt nếu có.

Công ty cần chú ý hơn nữa tới chế độ cho những người làm việc trong môi trường độc hại, chế độ cho lao động nữ và những người có nhiều cống hiến cho Công ty mà không phân biệt thâm niên công tác.

Cần xây dựng kế hoạch khám chữa bệnh cho đội ngũ lao động trong Công ty. Tổ chức tốt các kỳ nghỉ ngơi, tham quan, du lịch và các hoạt động thể thao rèn luyện sức khỏe, những ngày lễ hội đặc biệt.

Ngoài ra, Công ty cũng nên chú ý hơn nữa đến con em cán bộ công nhân

viên. Cần có các hoạt động khuyến khích dành cho con trẻ trong công việc học hành để các bậc cha mẹ yên tâm công tác.

3.2.2-4. Trách nhiệm thực hiện biện pháp.

Công ty luôn xác định con người là nguồn lực quan trọng nhất để tiến hành hoạt động SXKD. Con người tham gia vào mọi hoạt động, mọi khâu trong quy trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Chính vì vậy, công tác nâng cao hiệu quả sử dụng lao động là nhiệm vụ của toàn Công ty, của tất cả các phòng ban, xưởng, đội. Hiệu quả của biện pháp phụ thuộc vào từng người lao động dù họ công tác ở phòng ban nào, vị trí nào thì ý thức trách nhiệm cộng với tình yêu nghề nghiệp sẽ cùng nhau làm lên hiệu quả trong công việc của mỗi người nói riêng và của toàn Công ty nói chung.

3.2.3. Biện pháp nâng cao hiệu quả công tác huy động và thu hồi vốn

3.2.3-1. Cơ sở thực hiện

Hiện nay, giải quyết vấn đề thiếu vốn không chỉ là vấn đề riêng của một DN nào mà đó còn là vấn đề chung của các DN Việt Nam. Là một DN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất bê tông, vật liệu xây dựng thì nhu cầu vốn của Công ty là tương đối lớn. Thêm vào đó, khâu hoàn thiện hồ sơ, thủ tục để tiến hành thanh quyết toán của Công ty lại làm chưa tốt nên dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn. Vì vậy, biện pháp nâng cao hiệu quả huy động và thu hồi vốn lúc này là một trong những biện pháp mà Công ty nên thực hiện.

3.2.3-2. Mục tiêu thực hiện biện pháp

Đối với tình hình hoạt động của Công ty như hiện nay thì mục tiêu trước nhất khi thực hiện biện pháp này đó là cải thiện tình hình tài chính, đa dạng hóa nguồn vốn, tận dụng nhiều phương thức huy động khác nhau để tăng tổng vốn có thể tăng vốn mà rủi ro tài chính phải được giảm xuống.

3.2.3-3. Nội dung thực hiện

❖ Đối với công tác huy động vốn

Để có thể huy động vốn tăng cường hoạt động tạo nguồn vốn thì trước hết Công ty cần phải dự báo nhu cầu nguồn vốn. Theo nguyên tắc nhu cầu về vốn sẽ bằng tổng tài sản cần có để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhưng thực tế trong nền sản xuất biến động đòi hỏi Doanh nghiệp phải hết sức nhanh nhạy

trong việc tìm hiểu và nắm bắt thị trường. Do vậy đòi hỏi Công ty phải dự báo được nhu cầu về vốn để huy động kịp thời.

Sau khi dự báo được nhu cầu về vốn, Công ty có thể thực hiện các giải pháp sau để giải quyết khó khăn về huy động vốn.

- Duy trì tốt các mối quan hệ với Ngân hàng và các tổ chức tín dụng để có sự hỗ trợ về vốn và sự bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho công ty trong quá trình tham gia đấu thầu, mua thiết bị trả chậm với lãi suất ưu đãi.

- Huy động nguồn vốn nhân rỗi từ cán bộ công nhân viên và ngoài xã hội theo hình thức phát hành cổ phiếu

❖ Công tác thu hồi vốn

Các khoản nợ khó đòi từ phía người tiêu thụ kéo theo các khoản lãi vay phải trả đã làm ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả SXKD của Công ty. Vì vậy để giải quyết vấn đề trên công ty có thể sử dụng các biện pháp sau:

- Thực hiện chính sách chiết khấu thanh toán để khuyến khích người mua trả tiền ngay tránh tình trạng vô bị ứ đọng.

- Cần có sự phối hợp giữa các phòng ban, bộ phận để vừa đảm bảo tiến độ sản xuất, lắp dựng vừa làm tốt công tác xác định giá trị thực hiện và đẩy nhanh tiến độ hoàn tất thủ tục thanh quyết toán và gửi tới khách hàng.

- Đề nghị phía người mua phải chịu chi phí lãi vay ngân hàng do việc chậm thanh toán gây ra.

3.2.3-4. Trách nhiệm thực hiện biện pháp

Để tiến hành biện pháp nâng cao hiệu quả công tác huy động và thu hồi vốn thì ngoài bộ phận Tài chính – kế toán của Công ty có trách nhiệm thực hiện thì cần có sự phối hợp giữa các phòng ban khác để tiến độ thực hiện luôn được đảm bảo.

3.3. Một số kiến nghị với nhà nước.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú không những chịu ảnh hưởng của nhân tố bên trong thuộc phạm vi giải quyết của Công ty, mà còn phải chịu những nhân tố bên ngoài. Có những nhân tố ảnh hưởng mà chỉ có nhà nước mới có thể giải quyết được. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú, Công ty có

một số kiến nghị với nhà nước như sau:

Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú cũng như nhiều doanh nghiệp khác hiện nay đang thiếu vốn kinh doanh. Vì vậy để có thể nâng cao được hiệu quả sử dụng vốn và huy động tốt các nguồn phục vụ sản xuất, nhà nước cần phải có chính sách hỗ trợ về vốn như:

- Có một môi trường pháp lý ổn định, lành mạnh và hợp lý để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động kinh doanh của mình.
Cụ thể:

+ Cải tiến, đơn giản hoá thủ tục vay vốn, tăng số tiền vay và thời hạn cho vay cho phù hợp với tiêu chuẩn kinh doanh, tránh tình trạng chỉ cho các doanh nghiệp vay vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn.

+ Thành lập hệ thống tín dụng có tính chất hỗ trợ của nhà nước như ngân hàng đầu tư phát triển cho vay vốn với lãi suất ưu đãi.

+ Thực hiện các dịch vụ thanh toán các khoản nợ của các doanh nghiệp.

+ Là một doanh nghiệp sản xuất có qui mô nên điện sản xuất là một yếu tố rất quan trọng đảm bảo cho việc sản xuất của Công ty được diễn ra thường xuyên liên tục. Nhưng trong tình trạng thiếu điện như hiện nay Công ty vẫn phải chịu cắt điện luân phiên. Điều này làm ảnh hưởng rất lớn đến tình hình hoạt động SXKD của Công ty. Đề nghị nhà nước phải có những biện pháp hỗ trợ nhằm đảm bảo nguồn điện sản xuất được ổn định.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường nói riêng, nâng cao hiệu quả kinh tế xã hội nói chung luôn là vấn đề mang tính lâu dài và cấp bách của mọi chế độ xã hội, mọi doanh nghiệp. Do đó, việc phân tích và tìm biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh luôn là vấn đề cần được quan tâm một cách đúng mức.

Sau khi áp dụng cơ sở lý luận vào phân tích cụ thể hoạt động SXKD tại Công ty CP Xuân Mai – Đạo Tú có thể thấy rằng trong những năm qua hoạt động của Công ty đã đạt được những hiệu quả khá tốt. Tuy nhiên vẫn còn có những chỉ tiêu phản ánh kết quả kém hơn năm trước. Những điểm này nếu được cải thiện sẽ mang lại cho Công ty hiệu quả cao hơn nữa. Sau khi phân tích tìm hiểu em đã đề xuất một số ý kiến nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty. Rất mong những giải pháp mà đề tài đưa ra sẽ phần nào khắc phục được những điểm còn hạn chế của Công ty từ đó sẽ có những đóng góp nhất định vào công tác nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty trong thời gian tới.

Tuy nhiên, do những hạn chế về kiến thức và năng lực bản thân cũng như những khía cạnh được đề cập đến trong quá trình phân tích chưa thực sự phản ánh hết được mọi khía cạnh của Công ty nên những đề xuất được đưa ra chỉ có ý nghĩa ở mức độ nhất định và đề tài còn có nhiều điểm thiếu sót. Em rất mong nhận được sự góp ý và thông cảm của các thầy cô.

Sinh viên

Nguyễn Thị Phương

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....1

1. Tính cấp thiết của đề tài.....1

2. Các nghiên cứu liên quan đến đề tài..... 2

3. Mục tiêu nghiên cứu 2

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu 3

5. Phương pháp nghiên cứu 3

6. Nguồn số liệu nghiên cứu 3

7. Kết cấu của Luận văn..... 3

Chương I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP4

1.1 Khái niệm, bản chất, vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh. 4

 1.1.1 Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh4

 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 đối với với doanh nghiệp .6

 1.1.4 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh..... 7

1.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp 8

 1.2.1.Các nhân tố khách quan..... 8

 1.2.2 Các nhân tố bên trong doanh nghiệp..... 12

1.3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả SXKD của các doanh nghiệp..... 18

1.4. Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả SXKD chủ yếu của doanh nghiệp công nghiệp 19

 1.4.1. Điều kiện để tiến hành phân tích..... 19

 1.4.2. Hệ thống các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN..... 19

1.5 . Phương pháp sử dụng trong quá trình phân tích..... 22

 1.5.1. Phương pháp so sánh. 22

 1.5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn 22

Chương II: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XUÂN MAI – ĐẠO TÚ 24

2.1. Một số nét khái quát về Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú..... 24

 2.1.1. Một số thông tin cơ bản về Công ty 24

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty.....	24
2.1.3. Chức năng nhiệm vụ của Doanh nghiệp.....	27
2.1.4. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty.	27
2.1.5. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.....	32
2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty CP Xuân Mai – Đạo Tú giai đoạn 2007-2009.....	39
2.2.1. Xét hiệu quả sử dụng lao động của Công ty.	39
2.2.2. Xét hiệu quả sử dụng vốn của Công ty.....	43
2.2.3. Xét chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty.....	47
2.2.4. Xét chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí của Công ty.	56
2.3. Đánh giá tổng hợp về tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty CP Xuân Mai - Đạo Tú.....	59
2.3.1. Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả SXKD của Công ty.	59
2.3.2. Đánh giá chung hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty cổ phần Xuân Mai – Đạo Tú.....	61
Chương III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XUÂN MAI - ĐẠO TÚ.....	63
3.1. Mục tiêu và phương hướng nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty.....	63
3.1.1 Mục tiêu và kế hoạch của Công ty trong thời gian tới.....	63
3.1.2 Phương hướng phát triển của Công ty.....	65
3.2. Một số biện pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty. 66	
3.2.1. Biện pháp nâng cao hiệu quả Marketing.	66
3.2.2. Biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng lao động.....	70
3.2.3. Biện pháp nâng cao hiệu quả công tác huy động và thu hồi vốn	74
3.3. Một số kiến nghị với nhà nước.	75
KẾT LUẬN.....	77