

LỜI MỞ ĐẦU

Sự chuyển đổi cơ chế quản lý từ tập trung quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường đã làm cho không ít doanh nghiệp bị thua lỗ hoặc đứng trước nguy cơ bị phá sản. Nguyên nhân chính của tình trạng này, phần lớn là bắt nguồn từ hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Dưới cơ chế tập trung quan liêu bao cấp của các doanh nghiệp này hoạt động chỉ quan tâm đến kết quả đạt được chỉ tiêu nhà nước giao mà không quan tâm đến hiệu quả sản xuất- kinh doanh như thế nào tốt hay xấu, chi phí như thế nào... Vì vậy, có thể nói hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là thước đo chất lượng, trình độ quản lý của doanh nghiệp và là một trong những điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sự thành công của doanh nghiệp.

Trong xu thế toàn cầu hóa, hội nhập hóa Việt Nam đứng trước rất nhiều cơ hội phát triển cũng như thách thức. Để có thể đứng vững trên thị trường trong điều kiện cạnh tranh gay gắt này các doanh nghiệp phải đưa ra được những phương án kinh doanh có hiệu quả, do đó các nhà quản lý cần phải thường xuyên phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là một việc làm hết sức cần thiết giúp các nhà quản lý có thể nắm rõ tình hình hiện tại của doanh nghiệp và định hướng những bước phát triển tiếp theo. Chính vì vậy việc nghiên cứu và xem xét vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu của từng doanh nghiệp trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh hiện nay. Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một bài toán khó mà doanh nghiệp cần phải quan tâm đến – nó quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Nhận thấy được tầm quan trọng đó trên thực tế và lý thuyết, bằng những kiến thức đã học và thời gian thực tập tại Công ty cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng em đã chọn thực hiện khóa luận với đề tài: ***”Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng”***.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

NỘI DUNG KHÓA LUẬN GỒM CÁC PHẦN SAU:

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

Chương II: Thực trạng về hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng.

Chương III: Phương hướng và một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng.

Bài khóa luận này của em được hoàn thành là nhờ sự giúp đỡ, tạo điều kiện của Ban lãnh đạo cũng như các cô, chú, anh, chị trong Công ty, đặc biệt là sự chỉ bảo tận tình của Thầy giáo Lã Văn Bạt và bằng những kiến thức đã học em đã có những đánh giá ở một số mặt của công ty.

Tuy nhiên do còn hạn chế về trình độ và thời gian nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự chỉ bảo của các thầy cô giáo và góp ý của các bạn để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày tháng năm 2010

Sinh viên

Đặng Huyền Trang

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Khái niệm, bản chất và vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Để hiểu được hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trước hết ta phải hiểu một số khái niệm sau:

- Khái niệm doanh nghiệp:

Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo qui định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Doanh nghiệp là một hệ thống mở có quan hệ khăng khít với môi trường sản xuất, kinh doanh. Mỗi một doanh nghiệp là một khâu trong hệ thống phân công xã hội của nền kinh tế. Doanh nghiệp là đơn vị tiêu thụ đồng thời cũng là đơn vị cung cấp trên thị trường mua và bán.

- Khái niệm sản xuất:

Sản xuất là hoạt động có ích của con người trên cơ sở sử dụng có hiệu quả đất đai, vốn, thiết bị máy móc, phương pháp quản lý và công cụ lao động khác tác động lên các yếu tố như: nguyên vật liệu, bán thành phẩm; và biến các yếu tố đầu vào thành các sản phẩm hoặc dịch vụ phù hợp với nhu cầu xã hội.

- Khái niệm kinh doanh:

Kinh doanh là việc thực hiện một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình từ đầu tư sản xuất đến tiêu thụ hay thực hiện dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi.

- Các khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

Từ trước đến nay mỗi khi đề cập đến hiệu quả sản xuất kinh doanh người ta vẫn chưa có được quan niệm thống nhất. Mỗi lĩnh vực, mỗi giác độ lại có một quan niệm.

Do sự phát triển của hình thái xã hội có quan hệ sản xuất khác nhau trong

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

lich sử và do các góc độ nhìn nhận khác nhau mà hình thành các quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Quan điểm 1: Trong xã hội tư bản việc phấn đấu tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh thực chất là đem lại nhiều lợi nhuận hơn nữa cho các nhà tư bản, cho những người nắm quyền sở hữu về tư liệu sản xuất qua đó phục vụ cho lợi ích của nhà tư bản. Adam Smith cho rằng: “hiệu quả kinh doanh là kết quả đạt được từ hoạt động kinh tế, là doanh nghiệp tiêu thụ được hàng hoá”. Với quan điểm này ông đồng nhất hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh, nhiều người đánh giá đây là quan điểm phản ánh tư tưởng trọng thương của ông.

Quan điểm 2 cho rằng: “hiệu quả kinh doanh là quan hệ tỷ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí”. Quan điểm này biểu hiện được mối quan hệ so sánh tương đối giữa kết quả đạt được với chi phí tiêu hao nhưng mới chỉ tính đến hiệu quả kinh doanh trên phần chi phí bổ sung và hiệu quả bổ sung.

Quan điểm 3 cho rằng: “hiệu quả sản xuất kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó”. Quan điểm này phản ánh được mối quan hệ bản chất của hiệu quả kinh tế, đã gắn kết quả với toàn bộ chi phí, coi hiệu quả kinh doanh là sự phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố của quá trình kinh doanh. Tuy nhiên thì quan điểm này vẫn chưa biểu hiện được mối tương quan giữa chất và lượng của kết quả và mức độ chặt chẽ của mối liên hệ này.

Trong xã hội XHCN phạm trù hiệu quả vẫn tồn tại vì sản phẩm xã hội vẫn được sản xuất ra từ tài sản thuộc quyền sở hữu Nhà nước, toàn dân và tập thể nhưng mục đích của nền sản xuất XHCN khác với nền sản xuất TBCN ở chỗ hàng hoá được sản xuất ra là để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của tất cả mọi người do đó hiệu quả sản xuất kinh doanh được quan niệm là mức độ thoả mãn yêu cầu của quy luật kinh tế cơ bản của xã hội XHCN. Quy luật này cho rằng tiêu dùng là chỉ tiêu đại diện cho mức sống của xã hội. Tuy nhiên khó khăn ở đây là phương tiện để đo lường thể hiện tư tưởng định hướng đó bởi đời sống nhân dân nói chung và mức sống nói riêng là đa dạng và phong phú.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Như vậy ta thấy các quan điểm trên là không thống nhất với nhau và đều còn có những hạn chế chưa thể hiện được hết bản chất cũng như các mối liên quan trong quan điểm về hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tuy vậy chúng đều giống nhau ở một điểm là cho rằng hiệu quả sản xuất kinh doanh phản ánh mặt chất lượng của hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy một quan điểm về hiệu quả sản xuất kinh doanh được coi là tương đối đầy đủ và hoàn thiện đã được phát biểu như sau:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực, và chi phí các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của tăng trưởng kinh tế đồng thời nó cũng là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong mỗi thời kỳ.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế nó gắn liền với sản xuất hàng hoá, nó phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để hoạt động sản xuất, kinh doanh đạt kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất. Hiệu quả phải gắn liền với việc thực hiện những mục tiêu của doanh nghiệp và được thể hiện qua công thức sau:

Kết quả SXKD đã đạt được

Hiệu quả sản xuất kinh doanh = $\frac{\text{Kết quả SXKD đã đạt được}}{\text{Chi phí để đạt được hiệu quả đó}}$

Chi phí để đạt được hiệu quả đó

Với quan niệm trên, hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ là sự so sánh giữa chi phí cho đầu vào và kết quả nhận được ở đầu ra; hiệu quả sản xuất kinh doanh được hiểu trước tiên đó là việc hoàn thành mục tiêu, nếu không đạt được mục tiêu thì không thể có hiệu quả và để hoàn thành mục tiêu ta cần phải sử dụng các nguồn lực như thế nào? Điều này thể hiện một quan điểm mới là không phải lúc nào để đạt hiệu quả cũng là giảm chi phí mà là sử dụng những chi phí đó như thế nào, có những chi phí không cần thiết ta phải giảm đi, nhưng lại có những chi phí ta cần phải tăng lên vì chính việc tăng chi phí này sẽ giúp cho

doanh nghiệp hoàn thành mục tiêu tốt hơn, giúp cho doanh nghiệp ngày càng giữ vững được vị trí trên thương trường.

Vì vậy muốn đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp không những chỉ có những biện pháp sử dụng nguồn lực bên trong hiệu quả mà còn phải thường xuyên phân tích sự biến động của môi trường kinh doanh của doanh nghiệp từ đó phát hiện và tìm kiếm các cơ hội trong kinh doanh của mình.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả kinh doanh được xét ở hai mặt:

Mặt định lượng: Hiệu quả kinh doanh trong việc thực hiện nhiệm vụ kinh tế - xã hội biểu hiện mối quan hệ tương quan giữa kết quả thu về và chi phí bỏ ra. Người ta chỉ thu được hiệu quả kinh tế khi nào mà kết quả thu về lớn hơn chi phí bỏ ra, chênh lệch càng lớn và hiệu quả càng cao và ngược lại.

Mặt định tính: Hiệu quả kinh doanh phản ánh sự cố gắng nỗ lực, trình độ quản lý của mỗi khâu, mỗi cấp trong hệ thống và sự gắn bó trong việc giải quyết những yêu cầu và mục tiêu chính trị - xã hội. Trường hợp cần phải định tính thành mức độ quan trọng hoặc có vai trò nhiệm vụ, công tác trong quá trình sản xuất.

Ta thấy hai mặt định lượng và định tính của phạm trù hiệu quả kinh doanh có quan hệ chặt chẽ với nhau. Bản chất của phạm trù hiệu quả kinh doanh cũng không cho phép đồng nhất hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh về mặt hình thức. Hiệu quả kinh doanh luôn là phạm trù so sánh, thể hiện mối tương quan giữa cái bỏ ra và cái thu về được.

Còn kết quả chỉ là yếu tố cần thiết để tính toán và phân tích hiệu quả. Tự bản thân kết quả chưa thể hiện được bản thân nó tạo ra ở mức nào, với chi phí nào nghĩa là riêng kết quả không thể hiện được chất lượng tạo ra nó.

Chính vì vậy, bản chất của hiệu quả kinh doanh chính là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội một cách hợp lý. Chính sự khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính chất cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội đã đặt ra yêu cầu

phải khai thác, tận dụng triệt để tiết kiệm nguồn lực. Ngoài ra, để đạt được mục tiêu kinh doanh, các DN buộc phải coi trọng điều kiện có của mình, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm chi phí.

1.1.3. Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp:

Vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm nguồn lực lao động xã hội. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết với nhau của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng là có tính cạnh tranh nhằm thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng lên của xã hội, nên đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh các doanh nghiệp buộc phải chú trọng đến các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu quả sử dụng của các yếu tố sản xuất một cách tốt nhất và tiết kiệm mọi chi phí sao cho nó thấp nhất nhưng vẫn đảm bảo yêu cầu.

Để hiểu rõ hơn về vai trò của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ta cần phân biệt hai khái niệm hiệu quả và kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình sản xuất kinh doanh nhất định, kết quả cần đạt được bao giờ cũng là mục tiêu cần thiết mà doanh nghiệp hướng đến. Trong khi đó thì khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh, người ta sử dụng cả hai chỉ tiêu kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh và chi phí cho hoạt động này để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Chính vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt được kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay nói chính xác hơn là đạt được kết quả tối đa với một chi phí nhất định hay ngược lại là đạt kết quả nhất định với một chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu là chi phí để tạo ra nguồn lực và sử dụng nguồn lực, đồng thời bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của sự hy sinh công việc sản xuất kinh doanh khác để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh này. Chi phí cơ hội được bổ sung vào chi phí kế toán nhưng

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

không được tính vào lợi nhuận kế toán để thấy rõ lợi ích kinh tế thật sự. Cách tính đó sẽ khuyến khích các nhà kinh doanh trong việc lựa chọn phương án kinh doanh tốt nhất, và các mặt hàng sản xuất có hiệu quả cao.

Trong điều kiện ngày nay nền kinh tế của nước ta đang chuyển sang nền kinh tế thị trường, do đó các hoạt động sản xuất kinh doanh của mọi doanh nghiệp đều chịu sự chi phối của các qui luật giá trị, qui luật cung cầu. Đặc biệt sự cạnh tranh trong kinh tế thị trường vô cùng gay gắt và quyết liệt, vì vậy doanh nghiệp cần phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, có như vậy mới đem lại nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp để góp phần tái đầu tư mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh, giữ vững thị phần và mở rộng thị trường hơn nữa. Đồng thời nâng cao đời sống cho cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp, đóng góp xây dựng xã hội.

Một doanh nghiệp để tồn tại cần phải tạo ra kết quả bù đắp được chi phí bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên trong thực tế không có doanh nghiệp nào chỉ muốn tồn tại mà họ luôn muốn phát triển và mở rộng. Vì vậy kết quả thu về không những bù đắp được chi phí mà còn phải có tích lũy để tái sản xuất và mở rộng phạm vi kinh doanh, đó chính là nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Đứng trên góc độ của doanh nghiệp mà xét thì việc không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của quá trình sản xuất kinh doanh được bắt nguồn từ những nguyên nhân chủ yếu sau:

- *Môi trường kinh doanh có nhiều thay đổi đòi hỏi phải không ngừng nỗ lực để tồn tại và phát triển*

Trong cơ chế kinh tế bao cấp trước đây thì doanh nghiệp chỉ có trách nhiệm hoàn thành các chỉ tiêu mà nhà nước giao bằng mọi cách, vì vậy tính chủ quan duy ý chí hình thành trong phần lớn các cán bộ quản lý doanh nghiệp. Cơ chế kinh tế thị trường ra đời buộc các doanh nghiệp phải vươn lên bằng năng lực thực sự và sự năng động, sáng tạo của mình. Doanh nghiệp hoạt động mà không hiệu quả sẽ tự động bị đào thải ra khỏi thị trường. Chính vì vậy việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một tất yếu khách quan.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

- *Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh và sự tiến bộ trong kinh doanh*

Chấp nhận cơ chế thị trường là chấp nhận sự cạnh tranh. Thị trường ngày càng phát triển thì cạnh tranh ngày càng trở nên khốc liệt hơn, gay gắt hơn không chỉ về mặt hàng mà cả về chất lượng, giá cả. Cạnh tranh một mặt có thể làm cho doanh nghiệp phát triển mạnh lên, nhưng mặt khác nó cũng có thể bóp chết doanh nghiệp trên thị trường. Để chiến thắng và đứng vững trên thị trường doanh nghiệp phải có hàng hoá – dịch vụ có chất lượng tốt, giá cả hợp lý, điều này đồng nghĩa với việc tăng khối lượng hàng hoá, không ngừng cải thiện chất lượng hàng hoá, giảm giá thành, và chấp nhận đổi mới kỹ thuật công nghệ... Như vậy việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là hạt nhân cơ bản đảm bảo cho sự thắng lợi trong cạnh tranh, hay nói cách khác các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau tức là không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình.

- *Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống cho người lao động – đây là yêu cầu cơ bản của doanh nghiệp.*

- *Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở đảm bảo cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.*

Sự tồn tại của doanh nghiệp được xác định bởi sự có mặt của doanh nghiệp trên thị trường, mà hiệu quả sản xuất kinh doanh lại là nhân tố trực tiếp đảm bảo cho sự tồn tại đó.

Hơn nữa với bất cứ doanh nghiệp nào cũng vậy mục tiêu của họ luôn luôn là tồn tại và phát triển một cách vững chắc trên thị trường. Do đó việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu khách quan đối với tất cả các doanh nghiệp. Do yêu cầu của sự tồn tại và phát triển của mỗi một doanh nghiệp nên nó đòi hỏi nguồn thu nhập của doanh nghiệp phải không ngừng tăng lên. Nhưng trong điều kiện nguồn vốn và các yếu tố kỹ thuật cũng như các yếu tố khác của quá trình sản xuất chỉ thay đổi được trong một khuôn khổ nhất định, thì để lợi nhuận của công ty tăng lên đòi hỏi các doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình. Như vậy nâng hiệu quả sản xuất kinh doanh là điều hết sức quan

trọng trong việc đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Một cách nhìn khác sự tồn tại của doanh nghiệp được xác định bởi sự tạo ra của cải vật chất, sản phẩm và dịch vụ để phục vụ cho nhu cầu của xã hội, đồng thời tạo ra sự tích lũy cho xã hội. Để thực hiện được như vậy thì mỗi một doanh nghiệp đều phải vươn lên và đứng vững trên thị trường để đảm bảo thu đủ bù đắp các khoản chi phí bỏ ra và có lợi nhuận trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Có như vậy mới đáp ứng được nhu cầu tái sản xuất của doanh nghiệp trong nền kinh tế. Như vậy chúng ta buộc phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh một cách liên tục trong mọi khâu của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên thì sự tồn tại mới chỉ là yêu cầu mang tính chất tái sản xuất giản đơn, còn sự phát triển của doanh nghiệp mới là yêu cầu quan trọng. Bởi vì sự tồn tại của doanh nghiệp luôn luôn phải đi kèm với sự phát triển và mở rộng của doanh nghiệp, do đó nó đòi hỏi doanh nghiệp phải có sự tích lũy để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh mở rộng theo đúng quy luật phát triển.

1.2. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

1.2.1. Nhóm chỉ tiêu tổng hợp

Nhóm chỉ tiêu tổng hợp phản ánh hiệu quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là các chỉ tiêu phản ánh một cách chính xác tình hình của doanh nghiệp nên hay được dùng để so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau. Nhóm chỉ tiêu tổng hợp bao gồm:

- Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu;
- Sức sinh lợi của tổng tài sản;
- Lợi nhuận;
- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu;
- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn;
- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí.

1.2.1.1. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu

Lợi nhuận sau thuế

$$\text{Sức sinh lợi của VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy hiệu quả của việc sử dụng vốn của doanh nghiệp. Nó cho biết cứ một đồng vốn chủ sở hữu thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

1.2.1.2 Sức sinh lợi của tổng tài sản (ROA)

Lợi nhuận sau thuế + lãi vay phải trả

$$\text{Sức sinh lợi của tổng tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} + \text{lãi vay phải trả}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng tài sản bỏ ra thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế trong kỳ.

1.2.1.3 Lợi nhuận

Lợi nhuận = Doanh thu – chi phí

Lợi nhuận là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh trong kỳ, là nguồn gốc của tái sản xuất mở rộng kinh doanh của doanh nghiệp và là đòn bẩy kinh tế quan trọng có tác dụng khuyến khích người lao động nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trên cơ sở của chính sách phân phối hợp lý và đúng đắn.

1.2.1.4 Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Lợi nhuận sau thuế

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng doanh thu bán hàng. Tỷ số này mang giá trị dương nghĩa là công ty kinh doanh có lãi; tỷ số càng lớn nghĩa là lãi càng lớn. Tỷ số mang giá trị âm nghĩa là công ty kinh doanh thua lỗ. Nó có ý nghĩa khuyến khích các doanh nghiệp tăng doanh thu giảm chi phí, tuy nhiên để đảm bảo có hiệu quả thì tốc độ tăng doanh thu phải lớn hơn tốc độ tăng của chi phí.

1.2.1.5. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn

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

Chỉ tiêu này cho ta biết hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp cứ một đồng vốn bỏ ra thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, nó phản ánh trình độ tận dụng yếu tố vốn của doanh nghiệp.

1.2.1.6. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí sản xuất và tiêu thụ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết cứ một đồng chi phí sản xuất và tiêu thụ trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ.

1.2.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào cơ bản của doanh nghiệp

1.2.2.1. Hiệu quả của việc sử dụng lao động

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

- Sức sản xuất của lao động:

$$W = \frac{DTT}{LĐ}$$

Trong đó:

W : Sức sản xuất của lao động

DTT: Doanh thu thuần đạt được trong kỳ

LĐ : Tổng số lao động sử dụng trong kỳ.

Chỉ tiêu này cho ta biết một công nhân viên trong doanh nghiệp thì sẽ làm ra

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

- Sức sinh lợi của lao động

Lợi nhuận sau thuế

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

Chỉ tiêu này cho ta biết bình quân một lao động trong kỳ thì làm ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ đó.

- Hệ số sử dụng lao động

Tổng số lao động trong sử dụng

$$\text{Hệ số sử dụng lao động} = \frac{\text{Tổng số lao động trong sử dụng}}{\text{Tổng số lao động hiện có}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh trình độ sử dụng lao động của một doanh nghiệp. Nó cho ta biết số lao động của doanh nghiệp đã được sử dụng hết năng lực hay chưa hay nói cách khác là trong tổng số lao động hiện có thì doanh nghiệp đã thực sự sử dụng bao nhiêu lao động.

1.2.2.2. Hiệu quả của việc sử dụng vốn

a, Hiệu quả sử dụng vốn cố định:

Vốn cố định là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp.

- Khái niệm tài sản cố định: Tài sản cố định là những tư liệu lao động đáp ứng hai tiêu chuẩn sau:

- Thời gian sử dụng: Từ một năm trở lên

- Tiêu chuẩn về giá trị: Phải có giá trị tối thiểu ở một mức nhất định do Nhà nước quy định phù hợp với tình hình kinh tế của từng thời kỳ (theo chế độ kế toán ban hành theo quyết định 15/2006/BTC thì TSCĐ có giá từ 10.000.000 trở lên)

- Sức sản xuất của vốn cố định:

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

Chỉ tiêu này cho ta biết một đồng vốn cố định trong kỳ thì sẽ tạo ra được bao

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

nhiều đồng doanh thu thuần trong kỳ đó. Sức sản xuất của vốn cố định tính ra càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định càng cao, ngược lại nếu sức sản xuất của vốn cố định thấp thì hiệu quả không cao.

- Sức sinh lợi của vốn cố định:

$$\text{Sức sinh lợi của vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết cứ một đồng vốn cố định trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ đó. Trị số của chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả sử dụng vốn cố định càng cao và ngược lại.

- Hệ số đảm nhiệm vốn cố định:

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

Là nghịch đảo của hệ số hiệu suất sử dụng vốn cố định. Chỉ tiêu này phản ánh để tạo ra 1 đồng doanh thu thuần thì cần bao nhiêu đồng vốn cố định.

b, Hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản lưu động của doanh nghiệp.

Tài sản lưu động của doanh nghiệp thường gồm 2 bộ phận: Tài sản lưu động trong sản xuất và tài sản lưu động trong lưu thông.

Tài sản lưu động trong sản xuất là những vật tư dự trữ như nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu ... và sản phẩm dở dang trong quá trình sản xuất.

Tài sản lưu động trong lưu thông bao gồm: Sản phẩm hàng hóa chờ tiêu thụ, các loại vốn bằng tiền, vốn trong thanh toán, các khoản phí chờ kết chuyển, chi phí trả trước ...

- Sức sản xuất của vốn lưu động:

$$\text{Sức sản xuất của vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết cứ một đồng vốn lưu động thì sẽ tạo ra bao nhiêu

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

đồng vốn doanh thu

- Sức sinh lợi của vốn lưu động:

$$\text{Sức sinh lợi của vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết cứ một đồng vốn lưu động trong kỳ thì sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- Hệ số đảm nhiệm của vốn lưu động:

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

Chỉ tiêu này cho ta biết để có 100 đồng doanh thu thuần phải cần bao nhiêu đồng vốn lưu động.

- Số vòng quay của vốn lưu động:

$$\text{Số vòng quay của vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết vốn lưu động quay vòng được bao nhiêu vòng trong kỳ. Số vòng quay nhiều chứng tỏ việc sử dụng vốn lưu động có hiệu quả và ngược lại số vòng quay mà ít thì việc sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp chưa tốt.

- Thời gian của một vòng quay:

$$\text{Thời gian của một vòng quay} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay của vốn lưu động}}$$

Chỉ tiêu này cho ta biết doanh nghiệp cần bao nhiêu ngày cho một vòng quay của vốn. Thời gian của một vòng quay càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng càng cao và ngược lại thời gian của một vòng quay mà lớn thì hiệu quả sử dụng không được cao

1.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí

a, Sức sản xuất của chi phí:

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

b, Sức sinh lợi của chi phí:

$$\text{Sức sinh lợi của chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí bình quân trong kỳ}}$$

Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp thường dùng. Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.2.2.4. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

$$\text{Sức sản xuất của VCSH} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn chủ sở hữu bq}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra kinh doanh thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

1.2.3. Nhóm chỉ tiêu tài chính

Các số liệu báo cáo tài chính chưa lột tả được hết thực trạng tài chính của doanh nghiệp, do vậy các nhà tài chính còn dùng các hệ số tài chính để giải thích thêm các mối quan hệ tài chính. Mỗi doanh nghiệp khác nhau có các hệ số khác nhau, thậm chí 1 doanh nghiệp ở những thời điểm khác nhau cũng có các hệ số tài chính không giống nhau. Do đó người ta coi các hệ số tài chính là những biểu hiện đặc trưng nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

1.2.3.1 Nhóm tỷ số khả năng thanh toán

➤ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (H1)

Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa tài sản mà doanh nghiệp hiện đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả. Nó cho biết cứ trong một đồng nợ phải trả có bao nhiêu đồng tài sản đảm bảo.

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

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

Nếu $H1 < 1$ và tiến đến 0 báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp giảm và mất dần, tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

➤ *Hệ số khả năng thanh toán hiện hành*

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành phản ánh mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của TSLĐ với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Do đó hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định bởi công thức:

$$\text{Hệ số thanh toán hiện hành (H2)} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

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

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

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

Như vậy, hệ số này duy trì ở mức cao hay thấp là phụ thuộc vào lĩnh vực ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp và kỳ hạn thanh toán của các khoản nợ phải thu, phải trả trong kỳ,

➤ *Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3)*

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

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

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

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

H3 < 1: Cho thấy doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán nợ

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

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

➤ *Hệ số khả năng thanh toán lãi vay*

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay (EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận gộp sau khi đã trừ đi chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào. Hệ số này để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi vay cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã được sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả hay không.

1.2.3.2 Nhóm tỷ số phản ánh cơ cấu sản và nguồn vốn

➤ *Hệ số nợ*

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

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

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

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

Hệ số nợ < 1 quá nhiều tức là doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

➤ *Hệ số vốn chủ sở hữu (tỷ suất tự tài trợ)*

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

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

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

➤ *Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn*

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

Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn là tỷ lệ giữa tài sản ngắn hạn với tổng tài sản của doanh nghiệp.

➤ *Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn*

Tỷ suất đầu tư là tỷ lệ giữa giá trị còn lại của TSCĐ và DDTDH với tổng tài sản của doanh nghiệp

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

1.2.3.3 Nhóm tỷ số về hoạt động

➤ *Số vòng quay hàng tồn kho*

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

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

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao. Muốn làm được như vậy thì cần phải rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ hàng hóa.

➤ *Số ngày một vòng quay hàng tồn kho*

Chỉ tiêu này phản ánh số ngày trung bình của một vòng quay hàng tồn kho.

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

Các doanh nghiệp đều muốn số ngày của một vòng quay hàng tồn kho càng ngắn càng tốt vì khi đó hàng tồn kho không bị ứ đọng.

➤ *Vòng quay các khoản phải thu*

Vòng quay các khoản phải thu phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp nhanh hay chậm và được xác định như sau:

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

Số vòng quay lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, đó là dấu hiệu tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu.

➤ *Kỳ thu tiền bình quân*

Kỳ thu tiền trung bình phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi các khoản phải thu. Vòng quay các khoản phải thu càng lớn thì kỳ thu tiền trung bình càng nhỏ và ngược lại.

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

Tuy nhiên kỳ thu tiền trung bình cao hay thấp trong nhiều trường hợp chưa thể kết luận chắc mà còn phải xem xét lại các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách tín dụng doanh nghiệp.

1.2.3.4 Nhóm tỷ số về sinh lời

➤ **Tỷ suất doanh lợi doanh thu**

Tỷ suất này thể hiện trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thu được trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất LNST/DT} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

➤ **Tỷ suất sinh lời của tài sản**

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bq}}$$

Tỷ suất này cho biết cứ 1 đồng đầu tư vào tài sản sẽ tạo ra bao nhiêu lợi nhuận.

➤ **Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận/ vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bq}}$$

Tỷ suất này cho biết cứ 1 đồng vốn kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế

1.3. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.3.1. Khái niệm, mục đích và đối tượng phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh:

➤ Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh là việc phân chia các hiện tượng, các quá trình và các kết quả kinh doanh thành nhiều bộ phận. Trên cơ sở đó đi sâu nghiên cứu nội dung kết cấu và mối quan hệ qua lại giữa các số liệu biểu hiện hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng những phương pháp khoa học. Từ các phương pháp liên hệ, so sánh, đối chiếu và tổng hợp lại nhằm rút ra tính quy luật, thấy được chất lượng hoạt động, nguồn năng lực sản xuất tiềm tàng mới của doanh nghiệp, thấy được những thiếu sót trong công tác quản lý, tìm ra các nguyên nhân khách quan, chủ quan, ảnh hưởng đến hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, từ đó đề ra những phương án mới và biện pháp khai thác có hiệu quả.

➤ *Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh:*

- Là công cụ cung cấp thông tin cho các nhà quản trị doanh nghiệp để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Từ việc phân tích đó để có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh, khắc phục những mặt yếu, đề ra những phương án sản xuất kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

➤ *Đối tượng phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh:* Phân tích kinh doanh có đối tượng nghiên cứu riêng. Nói chung lĩnh vực nghiên cứu của phân tích kinh doanh không ngoài các hoạt động sản xuất kinh doanh như là một hiện tượng kinh tế xã hội đặc biệt. Để phân chia, tổng hợp và đánh giá các hiện tượng của hoạt động kinh doanh, đối tượng nghiên cứu của phân tích kinh doanh là những kết quả kinh doanh cụ thể được biểu hiện bằng các chỉ tiêu kinh tế, với sự tác động của các nhân tố kinh tế. Kết quả kinh doanh thuộc đối tượng phân tích có thể là kết quả riêng biệt của từng khâu, từng giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh như: Mua hàng, bán hàng, sản xuất ra hàng hóa hoặc có thể là kết quả tổng hợp của cả một quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là tài chính cuối cùng của doanh nghiệp.

1.3.2. Phương pháp phân tích

1.3.2.1 Phương pháp so sánh

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

a. Mục đích, điều kiện áp dụng:

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

➤ *Điều kiện áp dụng:*

- Phải tồn tại ít nhất 2 đại lượng hoặc 2 chỉ tiêu so sánh

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

- Đảm bảo tính thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu
- Bảo đảm tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu
- Bảo đảm tính thống nhất về đơn vị các chỉ tiêu.

Trong phương pháp so sánh, có thể so sánh số tuyệt đối và số tương đối.

• *So sánh số tuyệt đối*: Là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc, kết quả so sánh này biểu hiện khối lượng, quy mô của các hiện tượng kinh tế.

• *So sánh số tương đối*: Là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc. Kết quả so sánh này biểu hiện tốc độ phát triển, mức độ phổ biến của các chỉ tiêu kinh tế.

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{Gi}{G0} \times 100\%$$

Trong đó:

Gi: Trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

G0: Trị số chỉ tiêu kỳ gốc.

1.3.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn:

Được sử dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tạo ra kết quả kinh tế khi các nhân tố ảnh hưởng này có quan hệ chặt chẽ tích số, thương số hoặc cả tích số và thương số với kết quả kinh tế.

Bước 1: Phải biết được số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối quan hệ của chúng với chỉ tiêu phân tích từ đó xác định công thức tính các chỉ tiêu.

Bước 2: Cần sắp xếp thứ tự các nhân tố theo 1 trình tự nhất định. Nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Trường hợp có nhiều nhân tố số lượng cùng ảnh hưởng thì nhân tố chủ yếu xếp trước, nhân tố thứ yếu xếp sau.

Bước 3: Tiến hành lần lượt thay thế từng nhân tố một theo thứ tự nói trên. Nhân tố nào được thay thế, nó sẽ lấy giá trị thực tế, còn các nhân tố chưa được thay thế phải giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc hoặc kỳ kế hoạch.

Bước 4: Có bao nhiêu nhân tố phải thay thế bấy nhiêu lần và tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng với đối tượng cụ thể của phân tích(chính là chênh lệch giữa thực tế với kế hoạch kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích)

1.3.2.3. Phương pháp cân đối:

a, Mục đích, điều kiện áp dụng:

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

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

➤ Nội dung phương pháp:

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

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

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

1.3.2.4. Phương pháp tương quan: Là phương pháp quan sát mối liên hệ giữa 1 tiêu thức kết quả với 1 hay nhiều tiêu thức nguyên nhân nhưng dưới dạng hệ thức.

a, Mục đích, điều kiện áp dụng:

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

➤ Điều kiện áp dụng: Phải thiết lập mối quan hệ tương quan giữa các hiện tượng, quá trình và kết quả kinh tế thông qua 1 hàm mục tiêu nào đó cùng với các điều kiện ràng buộc của nó.

➤ Nội dung phân tích:

Bước 1: Xác định hàm mục tiêu dựa vào mối quan hệ vốn có của các hiện

tượng, quá trình và kết quả kinh tế với hàm mục tiêu phân tích đề ra.

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

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

1.3.3 Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

Phân tích hiệu quả SXKD là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp, nhưng thông tin này thường không có sẵn trong báo cáo tài chính hoặc bất kỳ tài liệu nào của doanh nghiệp. Để có được thông tin này ta phải thông qua quá trình phân tích.

Nội dung chủ yếu của phân tích là:

- Xác định mức độ hiệu quả SXKD của doanh nghiệp: Phân tích so sánh các chỉ tiêu về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp như số lượng sản phẩm, doanh thu bán hàng, giá thành, lợi nhuận...
- Đánh giá hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào và ảnh hưởng của việc sử dụng đó đến hiệu quả SXKD, chỉ ra những nhược điểm cần khắc phục, những tiềm năng có thể khai thác...
- Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp cũng như những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả tài sản và vốn chủ sở hữu.
- Xác định những nhân tố ảnh hưởng, mức độ ảnh hưởng của những nhân tố đó đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.4. Phương hướng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là mục tiêu cơ bản và là hàng đầu của doanh nghiệp.

Kinh doanh là một hoạt động từ nghiên cứu, khảo sát nắm bắt nhu cầu thị trường để quyết định sản xuất, chuẩn bị điều kiện và tổ chức quá trình sản xuất

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

hàng hóa theo nhu cầu thị trường, chuẩn bị cho việc tiêu thụ những hàng hóa của doanh nghiệp làm ra. Vì vậy, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh rất cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Để doanh nghiệp tồn tại và phát triển trong điều kiện bình thường, đòi hỏi các hoạt động sản xuất kinh doanh phải tạo ra thu nhập về tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, bù đắp các khoản chi phí để sản xuất mở rộng. Sự phát triển tất yếu đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng phấn đấu để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phải được thực hiện trong tất cả các trường hợp.

- Kết quả tăng – chi phí giảm;
- Chi phí giữ nguyên – tăng hiệu quả.

Việc xem xét hiệu quả là xem xét mối quan hệ giữa hai yếu tố cơ bản nói trên, do vậy muốn xác định đúng hiệu quả thì cần xác định đúng chi phí. Muốn đánh giá và phân tích đúng hiệu quả cần phải thực hiện chức năng:

- Xác định mục tiêu của dự án hay công việc (Nhiệm vụ của doanh nghiệp)
- So sánh hiệu quả các phương án, lựa chọn phương án hợp lý theo tiêu chuẩn hiệu quả

Kết quả SXKD đã đạt được

Hiệu quả sản xuất kinh doanh = $\frac{\text{Kết quả SXKD đã đạt được}}{\text{Chi phí để đạt được hiệu quả đó}}$

Chi phí để đạt được hiệu quả đó

Phương hướng tốt nhất của doanh nghiệp là phải:

- Tăng kết quả sản xuất kinh doanh;
- Giảm chi phí;
- Giảm độ dài thời gian trong việc đạt được những kết quả sản xuất kinh doanh trong cùng một đơn vị chi phí;
- Kiểm tra mức đạt hiệu quả của các phương án đã và đang thực hiện.

Xác định mức độ hiệu quả đạt được so với định mức kế hoạch dự kiến. Phân tích các nguyên nhân chưa đạt được các chỉ tiêu hiệu quả và rút ra những

kết luận, phát huy hơn nữa những hiệu quả đạt được đồng thời có biện pháp thiết thực giảm chi phí, khắc phục những tồn tại.

Song song với việc phân tích các nguyên nhân doanh nghiệp cần phân tích kết quả về tài chính thể hiện qua chỉ tiêu lợi nhuận bao gồm phần để lại và phần nộp cho Nhà nước. Lợi nhuận càng cao chứng tỏ hiệu quả sản xuất kinh doanh càng lớn và ngược lại. Lợi nhuận là chỉ tiêu tổng hợp nhất phản ánh đầy đủ hiệu quả sản xuất kinh doanh, phản ánh hiệu quả của việc sử dụng nguồn lực sản xuất, phản ánh sự phát triển của năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, trình độ sử dụng vốn và tính chất kinh doanh của doanh nghiệp. Ta có thể tính mức lợi nhuận tuyệt đối và tỷ suất doanh lợi. Tỷ suất doanh lợi càng cao, khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp càng được phát huy và lợi ích người lao động càng cao. Doanh lợi chính là tỷ số giữa lợi nhuận giá thành toàn bộ của sản lượng hàng hóa, nó phản ánh chi phí sản xuất và tiêu thụ hàng hóa cho ta bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.4. Những nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Việc xác định các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chính là việc nhận thức, vạch ra một cách đúng đắn các yếu tố tác động đến kết quả nhất định trong việc phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó việc xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả sản xuất kinh doanh không những cần phải chính xác mà còn phải kịp thời, xác định các nhân tố đối với hiện tượng kinh tế và phải xác định được sự tác động qua lại giữa các nhân tố đó.

1.4.1. Nhân tố chủ quan

Nhân tố chủ quan là nhóm yếu tố mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được cũng như có thể điều chỉnh ảnh hưởng của chúng đến hoạt động của doanh nghiệp. Nó gồm các nhân tố sau: Vốn, trình độ đội ngũ lao động, cơ sở vật chất kỹ thuật, mạng lưới kinh doanh, hệ thống trao đổi và xử lý thông tin của doanh nghiệp... Mỗi một nhân tố thì có những ảnh hưởng nhất định tùy theo từng

doanh nghiệp cũng như loại hình kinh doanh của doanh nghiệp.

- **Vốn của doanh nghiệp**

Vốn là điều kiện tiên quyết không thể thiếu được để cho doanh nghiệp được thành lập và tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Vốn giúp cho doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục và đảm bảo các mục tiêu đã đề ra. Và là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô của doanh nghiệp cũng như quy mô cơ hội có thể khai thác được. Do đó ta có thể thấy được vốn là nhân tố ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả của việc sản xuất kinh doanh. Vì vậy việc sử dụng và quản lý vốn hiệu quả có ý nghĩa rất quan trọng đối với doanh nghiệp.

- **Trình độ đội ngũ lao động trong doanh nghiệp**

Lực lượng lao động có vai trò then chốt trong sản xuất kinh doanh do đó trình độ và năng lực của người lao động là nhân tố tác động trực tiếp tới kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó thì việc tổ chức phân công lực lượng lao động hợp lý giữa các bộ phận, các phòng ban trong doanh nghiệp và việc sử dụng đúng người vào đúng việc sao cho tận dụng được tốt nhất năng lực, sở trường của từng người lao động là yêu cầu không thể thiếu của các doanh nghiệp nhằm đạt được các mục tiêu kinh doanh với hiệu quả cao nhất. Nếu nói rằng: “con người phù hợp” là điều kiện cần để sản xuất kinh doanh thì “tổ chức lao động hợp lý” là điều kiện đủ để sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

Việc bố trí lực lượng lao động trong mỗi doanh nghiệp phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh cũng như chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Việc tổ chức và quản lý lực lượng lao động càng chặt chẽ (chuyên môn hoá cao) sẽ làm giảm tính độc lập sáng tạo của người lao động, nhưng nếu tổ chức lỏng lẻo thì nó lại là nguyên nhân gây nên sự lộn xộn, khó quản lý và tập trung sức mạnh vào các mục tiêu nhất định.

Vì vậy việc tổ chức lực lượng lao động luôn luôn phải đảm bảo nguyên tắc chung: đúng người đúng việc, quyền lợi và trách nhiệm phải rõ ràng để có thể thực hiện được một cách nhanh nhất, đồng bộ nhất mệnh lệnh của cấp trên đồng thời khuyến khích được tính độc lập sáng tạo của người lao động.

- Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp

Cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố vật chất hữu hình rất quan trọng nó phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản, và đặc biệt đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực lưu thông thương mại. Cơ sở vật chất kỹ thuật thể hiện bộ mặt của doanh nghiệp bao gồm: nhà cửa, máy móc thiết bị, kho bãi,... nó góp phần đáng kể vào việc thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong nền sản xuất công nghiệp thì trình độ khoa học kỹ thuật là một nhân tố quyết định đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trình độ khoa học kỹ thuật càng cao khả năng nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm càng lớn và ngược lại trình độ khoa học kỹ thuật mà thấp khả năng nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm sẽ thấp.

Việc áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất cho phép doanh nghiệp tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao, đây cũng chính là một trong những nhân tố giúp doanh nghiệp giảm được các tiêu hao về nguyên vật liệu từ đó tiết kiệm được chi phí sản xuất làm giảm giá thành, giúp doanh nghiệp nâng cao được năng lực cạnh tranh so với đối thủ cạnh tranh.

Việc phân tích yếu tố cơ sở vật chất kỹ thuật trên các góc độ khác nhau cho phép khẳng định sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tuy nhiên cũng cần phải nhấn mạnh rằng khoa học kỹ thuật chỉ phát huy được hiệu quả cao nhất với điều kiện sử dụng nó một cách đồng bộ và hợp lý.

Cơ sở vật chất kỹ thuật mà càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng mang lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Hệ thống bố trí cơ sở vật chất kỹ thuật tạo thành mạng lưới kinh doanh của doanh nghiệp nó có vai trò rất lớn giúp doanh nghiệp chiếm lĩnh và mở rộng thị trường, nâng cao sức cạnh tranh, ổn định tình hình kinh doanh cho doanh nghiệp nhằm đạt được hiệu quả cao. Mạng lưới kinh doanh của mỗi doanh nghiệp phải phù hợp với đặc điểm của từng doanh nghiệp,

từng thị trường, và đảm bảo tính hợp lý tiết kiệm cũng như thuận lợi trong việc kiểm soát các mắt xích trong mạng lưới kinh doanh.

- **Trình độ tổ chức quản lý của doanh nghiệp**

Hoạt động tổ chức và quản lý đóng vai trò quan trọng trong mọi thành công cũng như thất bại của doanh nghiệp vì vậy nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhân tố tổ chức quản lý bao gồm các hoạt động: Lập kế hoạch kinh doanh, tổ chức thực hiện kế hoạch, giám sát quá trình thực hiện kế hoạch kinh doanh hay nói một cách khác là nó liên quan tới tất cả các khâu của quá trình sản xuất, kinh doanh. Một doanh nghiệp mà năng lực tổ chức quản lý còn non kém sẽ không thể đứng vững được trước sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường đặc biệt là ngày nay thì sự cạnh tranh lại ngày càng gay gắt hơn, khốc liệt hơn. Do đó muốn quá trình quản trị đạt được hiệu quả cao, nguyên tắc chung là đảm bảo tính thống nhất, gọn nhẹ tránh chồng chéo có như vậy thì hoạt động tổ chức quản lý của doanh nghiệp mới hiệu quả và linh hoạt trong các tình huống xảy ra, chi phí hành chính mới được giảm nhẹ đồng thời tránh được sự chồng chéo trách nhiệm lên nhau gây nên sức ỳ trong quản trị.

Công tác quản lý tốt sẽ tạo ra tác động tốt đến sản xuất kinh doanh. Do đó, có thể nói trình độ quản lý là một nhân tố tổng hợp có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển của doanh nghiệp. Quản lý sản xuất suy cho cùng là quản lý con người, và khuyến khích các hoạt động của con người để tác động đến các yếu tố sản xuất nhằm mang lại được kết quả lợi nhuận cao nhất. Trình độ quản lý của doanh nghiệp được thể hiện ở trình độ kế hoạch hoá, tổ chức điều hành kiểm tra.

- **Mối quan hệ và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường**

Tác động của nhân tố này là tác động phi lượng hoá do doanh nghiệp không thể tính toán và đo đạc nó cụ thể bằng các phương pháp thông thường được. Các mối quan hệ rộng và uy tín sẽ giúp cho doanh nghiệp có nhiều cơ hội lựa chọn các nguồn lực có lợi nhất cho mình cũng như đem lại ưu thế trong tiêu thụ.

1.4.2. Nhân tố khách quan

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Nhóm nhân tố khách quan là nhóm nhân tố nằm ngoài sự kiểm soát của doanh nghiệp tác động đến quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp một cách ngoài ý muốn mà doanh nghiệp buộc phải tìm biện pháp thích ứng.

Bao gồm: Đối thủ cạnh tranh, thị trường, phong tục tập quán, vị trí địa lý, môi trường luật pháp, ...

1.4.2.1. Môi trường kinh doanh

Môi trường kinh doanh là môi trường bao trùm lên toàn bộ hoạt động của các doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường kinh doanh có tác dụng thay đổi cục diện của thị trường cũng như các yếu tố nội bộ của doanh nghiệp. Việc phân tích môi trường kinh doanh tập trung chủ yếu trong phân tích: đối thủ cạnh tranh, thị trường, phong tục tập quán, mức thu nhập của dân cư, mối quan hệ và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

- **Đối thủ cạnh tranh**

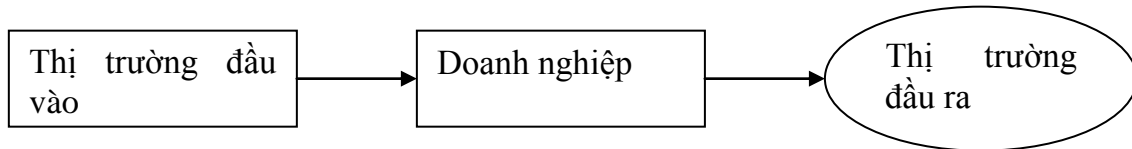
Bất cứ một doanh nghiệp nào để tham gia vào thị trường kinh doanh một sản phẩm hàng hóa và dịch vụ nào đó đều cần phải có sự hiểu biết và tính đến các đối thủ cạnh tranh. Số lượng đối thủ cạnh tranh càng nhiều thì mức độ cạnh tranh sẽ càng gay gắt. Các đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đặc biệt là các đối thủ cạnh tranh mạnh. Để có thể đứng vững trên thị trường doanh nghiệp phải nâng cao chất lượng của sản phẩm, tìm những nguồn cung ứng nguyên vật liệu với giá cả hợp lý nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng, hạ giá thành để đẩy mạnh công tác tiêu thụ, và tổ chức bộ máy sản xuất kinh doanh cho phù hợp để bù đắp những thiệt hại do cạnh tranh về giá, chất lượng và mẫu mã. Điều này cho thấy đối thủ cạnh tranh vừa là nhân tố mang lại khó khăn trở ngại cho doanh nghiệp vừa là động lực thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp. Nhưng nhìn chung thì sự xuất hiện của đối thủ cạnh tranh làm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp giảm đi tương đối.

- **Thị trường**

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Thị trường của doanh nghiệp gồm thị trường đầu vào (nguồn cung cấp) và thị trường đầu ra (nguồn tiêu thụ).

Sơ đồ 1.1: Mối liên hệ doanh nghiệp – thị trường của doanh nghiệp

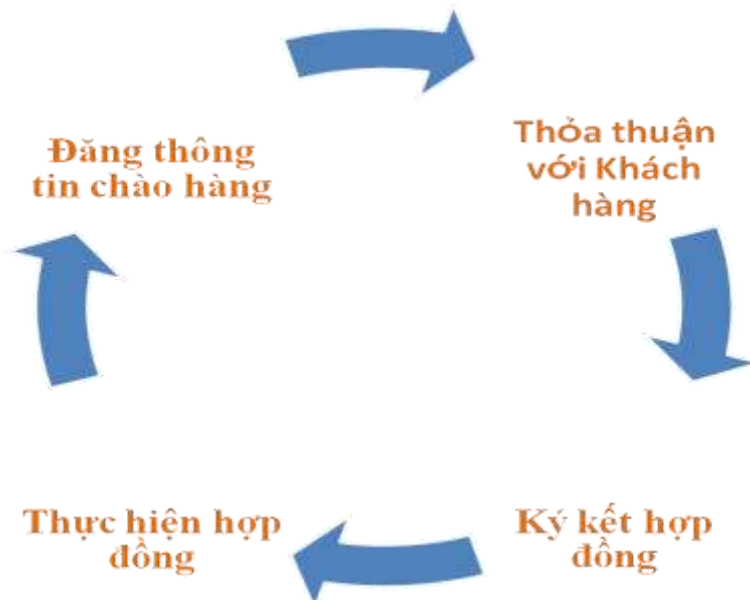


Thị trường đầu vào liên quan đến các yếu tố ảnh hưởng đến nguồn cung cấp các yếu tố kinh doanh của doanh nghiệp. Thị trường đầu vào ảnh hưởng đến sự ổn định và hiệu quả của nguồn cung cấp hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp cũng như khả năng hạ giá thành sản phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Thị trường đầu ra liên quan đến vấn đề tiêu thụ của doanh nghiệp, nó quyết định doanh thu của doanh nghiệp. Bất cứ yếu tố nào của thị trường này cũng đều ảnh hưởng đến khả năng thành công hay thất bại trong việc tiêu thụ.

Thị trường là nhân tố có ảnh hưởng toàn diện đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua việc xác định thị trường, doanh nghiệp sẽ tiến hành bố trí sản xuất và tiêu thụ để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Quy trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được mô tả bởi sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.2: Quy trình hoạt động kinh doanh



- Phong tục tập quán

Phong tục tập quán khác nhau sẽ hình thành nên các quan điểm khác nhau về các giá trị cũng như cách tiêu dùng. Từ đó ảnh hưởng đến việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Phong tục tập quán cũng là nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Mức thu nhập của dân cư

Trong điều kiện nguồn lực có hạn thì thu nhập sẽ được trang trải cho nhiều nhu cầu với những tỷ lệ và mức độ ưu tiên khác nhau. Điều này ảnh hưởng việc lựa chọn sản phẩm và chất lượng cần đáp ứng do đó doanh nghiệp phải xác định được số lượng chủng loại sản phẩm, mức độ chất lượng của sản phẩm và giá cả của chúng sao cho phù hợp với sức mua của khách hàng ở từng loại thị trường. Như vậy đây là nhân tố tác động gián tiếp đến quá trình sản xuất và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài các nhân tố kể trên còn một số nhân tố khác trong môi trường kinh doanh cũng ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như sản phẩm thay thế, sản phẩm phụ thuộc... các nhân tố này hầu như chỉ có tác động dài hạn tuy nhiên doanh nghiệp cũng cần quan tâm để có những quyết định điều chỉnh cho phù hợp.

1.4.2.2. Môi trường tự nhiên

- Thời tiết, khí hậu, tính chất mùa vụ

Hầu hết các doanh nghiệp đều chịu ảnh hưởng sâu sắc của nhân tố này. Nó ảnh hưởng đến các chu kỳ sản xuất, tiêu dùng trong khu vực, nó còn ảnh hưởng đến nhu cầu về các loại sản phẩm, các yêu cầu về sự phù hợp đối với sản phẩm ... Vì vậy doanh nghiệp cần có những chính sách cụ thể và linh hoạt để tránh những ảnh hưởng tiêu cực đồng thời đảm bảo sự ổn định cho sản xuất kinh doanh.

- Vị trí địa lý

Vị trí mà doanh nghiệp đặt có ảnh hưởng đến các công tác quan trọng như: Sản xuất: vị trí của doanh nghiệp mà ở xa với các nguồn cung cấp lao

động, nguyên vật liệu cho doanh nghiệp sẽ làm tăng chi phí đầu vào và giá thành của sản phẩm

Giao dịch: Địa điểm doanh nghiệp đặt có thuận lợi cho việc giao dịch (mua bán) của khách hàng: nơi tập trung dân cư hay trung tâm mua bán...nó ảnh hưởng đến sự chú ý của khách hàng.

Vận chuyển: Khoảng cách từ vị trí của doanh nghiệp đến các nhóm khách hàng mà doanh nghiệp có khả năng chinh phục ảnh hưởng đến việc tạo thuận lợi trong vận chuyển và chi phí vận chuyển.

- Tài nguyên thiên nhiên

Bất cứ một doanh nghiệp nào nếu được nằm trong vùng có vị trí thuận lợi về tài nguyên thì đều có lợi cả doanh nghiệp khai thác lẫn doanh nghiệp có sử dụng tài nguyên thiên nhiên. Ngược lại nếu không có được những lợi thế này doanh nghiệp cần phải có những chính sách khắc phục thích hợp bởi đây là nhân tố có ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

1.4.2.3. Môi trường pháp luật

Môi trường pháp luật tác động trực tiếp tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thông qua các công cụ luật pháp, các chính sách. Luật pháp tác động đến rất nhiều khía cạnh không chỉ các ngành nghề, các mặt hàng sản xuất, phương thức kinh doanh mà nó còn tác động đến cả chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển, chi phí về thuế ... Đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu còn chịu sự tác động của nhà nước thông qua các chính sách thương mại quốc tế: hạn ngạch, quota, luật bảo hộ, bảo lãnh cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh ...

Như vậy môi trường luật pháp và sự ổn định của nó là nhân tố tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu hệ thống luật pháp không đầy đủ, rõ ràng, minh bạch sẽ ảnh hưởng không tốt đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại

1.4.2.4. Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế

Đây là tiền đề cơ bản thúc đẩy các doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất kinh

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

doanh. Sản xuất kinh doanh muốn thu được hiệu quả cao phải giảm thiểu chi phí trong khi đó cơ sở hạ tầng có ảnh hưởng lớn tới chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực lưu thông thương mại thông qua hệ thống đường xá, thông tin liên lạc, Cơ sở hạ tầng của nền kinh tế tốt sẽ thúc đẩy đầu tư, doanh nghiệp có điều kiện tiết kiệm được chi phí. Ngược lại nếu cơ sở hạ tầng của nền kinh tế mà thiếu thốn; lạc hậu không đồng bộ thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn do phải gia tăng chi phí.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI AN THẮNG

2.1. Tổng quan Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

2.1.1. Giới thiệu về công ty

Tên công ty: Công ty cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Tên tiếng Anh: An Thang Trading & Investment Joint stock Company

Trụ sở chính: Số 36 Nguyễn Văn Linh, xã An Đồng, huyện An Dương, thành phố Hải Phòng.

Ngoài trụ sở chính công ty còn có thêm cơ sở sản xuất ở huyện Thủy Nguyên

Điện thoại: 031-3571552

Fax: 0313531395

Mã số thuế: 0200831361

Vốn điều lệ: 8.000.000 VNĐ

Mệnh giá cổ phần: 1.000.000 VNĐ

Số cổ phần và giá trị cổ phần đã góp: Số cổ phần: 8.000 cổ phần

Giá trị cổ phần: 8.000.000.000 VNĐ

Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng là đơn vị sản xuất kinh doanh thực hiện chế độ hạch toán độc lập có tư cách pháp nhân đầy đủ, được mở tài khoản tại ngân hàng và sử dụng con dấu riêng.

Tài khoản số: 160314851003497

Mở tại: NH Eximbank HP

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

Công ty cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng được tách ra từ công ty TNHH Thắng Thanh được thành lập ngày 22 tháng 07 năm 2006 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0203004551 của Sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng do ông Đặng Mạnh Tuấn đại diện - Giám đốc Công ty. Lĩnh vực hoạt

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

động chính của công ty là phân phối các sản phẩm: ống thép mạ kẽm, ống tròn đen, ống thép hình, sắt thép các loại và các sản phẩm vật tư ngành nước, dầu, khí phục vụ cho công nghiệp và dân dụng.

Mặc dù được thành lập chưa lâu nhưng hoạt động và sản xuất kinh doanh của công ty đã tập hợp được các nguồn cung cấp uy tín và ổn định trong và ngoài nước và trở thành một trong những nhà phân phối có uy tín cao trong lĩnh vực phân phối vật tư ngành nước đặc biệt là các mặt hàng ống thép mạ kẽm, ống thép tròn đen, ống vuông, chữ nhật, ống nhựa chịu nhiệt...Hiện nay công ty đã mở rộng và đầu tư sản xuất kinh doanh thêm mặt hàng mới: tấm lợp kim loại mạ màu mạ kẽm, xà gỗ thép các loại.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty

• Chức năng:

Sản xuất sắt, thép, gang, cấu kiện kim loại, thùng bể chứa và nồi hơi, sản xuất máy bơm, máy nén, vòi van khác.

Lắp đặt hệ thống điện, hệ thống cấp thoát nước và lắp đặt xây dựng khác.

Bán buôn sắt, thép.

Vận tải hành khách đường bộ trong nội thành, ngoại thành(Trừ vận tải bằng xe buýt)

Kinh doanh kho bãi, lưu trữ hàng hóa.

• Nhiệm vụ:

- Không ngừng phát triển các hoạt động sản xuất gia công, thương mại trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh

- Bảo toàn và phát triển vốn của cổ đông

- Kinh doanh có hiệu quả, đem lại lợi nhuận cao, tăng tích lũy.

- Góp phần giải quyết việc làm, nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người lao động

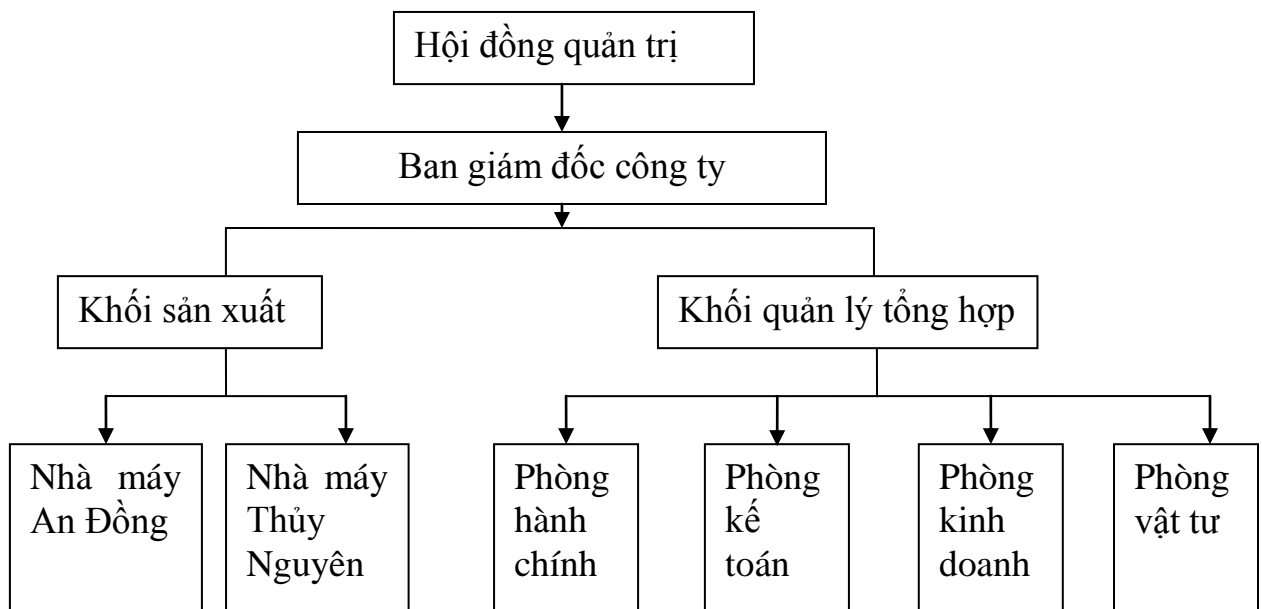
- Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ ngân sách với nhà nước

- Góp phần thúc đẩy nền kinh tế thị trường phát triển

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

- Tham gia hợp tác với các đối tác chiến lược trong lĩnh vực gia công, buôn bán ống sắt, thép.
- Có trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật.
- Thực hiện đầy đủ quyền và nghĩa vụ đối với người lao động theo quy định của pháp luật về lao động, thực hiện chế độ báo cáo thống kê, kế toán, kiểm toán theo quy định của nhà nước, chịu trách nhiệm về tính xác thực của báo cáo.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty



Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Hội đồng quản trị:

Gồm:

- Ông Đặng Văn Thắng: Chủ tịch HĐQT
- Ông Đặng Mạnh Tuấn: Giám đốc công ty
- Ông Đặng Văn Thịnh: Thành viên

Hội đồng quản trị bao gồm 1 chủ tịch, 1 giám đốc, 1 thành viên là cơ quan quản lý cao nhất có quyền quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty như phê chuẩn ngân sách tài chính, phê chuẩn báo cáo tài chính hàng năm, tổ chức các cuộc họp cổ đông Công ty, sửa đổi bổ sung điều lệ Công ty, quyết định thành lập, giải thể các cơ sở sản xuất của Công ty.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Giám đốc:

Là người đại diện về mặt pháp lý của Công ty trước pháp luật và cơ quan Nhà nước, chịu trách nhiệm về tất cả mọi hoạt động của Công ty.

Các phòng ban chức năng:

Phòng kế toán tài chính:

Hạch toán, thống kê các hoạt động sản xuất kinh doanh theo quy định của nhà nước. Tham mưu giúp việc cho giám đốc, thực hiện nghiêm túc các quy định về kế toán - tài chính hiện hành. Phân tích các hoạt động sản xuất kinh doanh. Thường xuyên cung cấp cho giám đốc về tình hình tài chính, nguồn vốn, hiệu quả sử dụng vốn. Lập kế hoạch về vốn và đào tạo cho các hoạt động kinh doanh.

Phòng tổ chức hành chính:

Tham mưu giúp việc cho giám đốc về công tác quy hoạch cán bộ, sắp xếp bố trí cán bộ công nhân viên đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh đề ra. Xây dựng cơ chế hợp lý cho cán bộ công nhân viên với mục đích khuyến khích người lao động và kiểm tra xử lý những trường hợp bất hợp lý, có kế hoạch đào tạo và nâng cao chất lượng đội ngũ lao động, chăm sóc sức khỏe an toàn lao động.

Phòng kinh doanh:

Tham mưu và giúp việc cho giám đốc về việc xây dựng chiến lược sản xuất kinh doanh, tổ chức kinh doanh các mặt hàng đã sản xuất, khai thác kinh doanh các mặt hàng khác (nếu có) có thể vận dụng cơ sở vật chất, thị trường hiện có. Tạo nguồn hàng điều chỉnh các khâu xuất nhập hàng hóa đến các đại lý, các khách hàng, quản lý hàng xuất nhập, hóa đơn chứng từ, hệ thống sổ sách theo dõi thống kê báo cáo... Tổ chức hoạt động Marketing để duy trì và mở rộng thị trường, đa dạng hóa hình thức dịch vụ, tăng hiệu quả kinh doanh.

Phòng vật tư:

- Giúp Tổng giám đốc trong quản lý thực hiện cung ứng vật tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

- Quản lý kỹ thuật, kế hoạch sửa chữa các máy móc thiết bị
- Lập kế hoạch sửa chữa định kỳ hàng năm cho các loại máy móc thiết bị, quản lý giám sát quá trình sửa chữa, đảm bảo chất lượng thiết bị phụ tùng vật tư thay thế, tiến độ và chi phí sửa chữa.
- Quản lý về chất lượng, tính năng, kỹ thuật của các trang thiết bị máy móc, theo dõi hướng dẫn hoạt động sản xuất, sử dụng bảo quản, bảo dưỡng trang thiết bị máy móc theo đúng quy trình quy phạm
- Hướng dẫn và chỉ đạo công tác phòng cháy chữa cháy cho các bộ phận.
- Nghiên cứu tiếp nhận và phổ biến khoa học kỹ thuật trong sản xuất đến các bộ phận có liên quan trong quản lý và sử dụng về mặt kỹ thuật.

Qua sơ đồ tổ chức bộ máy hoạt động của Công ty ta có thể thấy được rằng: Bộ máy tổ chức của Công ty có sự liên kết chặt chẽ, phối hợp nhịp nhàng giữa ban lãnh đạo, các phòng ban và giữa các cá nhân trong Công ty. Phân công lao động rõ ràng, không chồng chéo. Do đó khi cần giải quyết một vấn đề đột xuất hoặc khó khăn các phòng ban cùng tham gia và hoàn toàn chịu trách nhiệm trong công việc của mình. Có thể nói bộ máy tổ chức của Công ty được thiết lập một cách khoa học đã góp phần cho sự thành công của Công ty và đây cũng là một lợi thế của công ty trong ứng xử với hoạt động cạnh tranh.

2.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty

2.2.1. Đánh giá chung hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Bảng 2.1: Bảng kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Thay đổi	
			Δ	%
1. Tổng doanh thu	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
2. Doanh thu thuần	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
3. Giá vốn hàng bán	35,856,786,565	43,387,690,890	7,530,904,325	21.00

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

4. Lợi nhuận gộp về bán hàng	2,322,091,291	3,488,654,897	1,166,563,606	50.24
5. Chi phí quản lý KD	742,643,000	746,756,876	4,113,876	0.55
6. Doanh thu tài chính	-		-	
7. Chi phí tài chính	120,600,000	235,600,000	115,000,000	95.36
- Trong đó: Chi phí lãi vay	120,600,000	235,600,000	115,000,000	95.36
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1,458,848,291	2,506,298,021	1,047,449,730	71.80
9. Thu nhập khác	650,765,478	765,834,000	115,068,522	17.68
10. Chi phí khác	587,678,765	678,765,460	91,086,695	15.50
11. Lợi nhuận khác	63,086,713	87,068,540	23,981,827	38.01
12. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1,521,935,004	2,593,366,561	1,071,431,557	70.40
12. Thuế thu nhập DN	426,141,801	726,142,637	300,000,836	70.40
13. Lợi nhuận sau thuế	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng)

Hiện nay ngành vật liệu xây dựng đang trở nên rất phổ biến, do đó có rất nhiều doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm vật liệu xây dựng nên việc bán hàng của công ty gặp nhiều khó khăn. Công ty không những phải cạnh tranh với các đơn vị trong ngành cung ứng dịch vụ mà còn phải cạnh tranh với các sản phẩm ngoại nhập. Nhìn vào bảng trên ta thấy:

Doanh thu thuần năm 2009 so với năm 2008 tăng 8.697.467.931(VND) tương ứng với tỷ lệ 22,78%. Điều này cho thấy tốc độ tăng doanh thu bán hàng tương đối cao, bởi tốc độ tăng của giá vốn hàng bán là 21% nhỏ hơn tốc độ tăng

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

của doanh thu thuần.

Cùng với sự tăng lên của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, Công ty cũng phải nhập thêm một số lượng lớn nguyên vật liệu, sản phẩm đầu vào cho quá trình sản xuất tạo ra sản phẩm để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của thị trường mà nguyên vật liệu phục vụ cho việc sản xuất của Công ty lại chủ yếu là nguyên liệu nhập ngoại nên giá vốn hàng bán cũng tăng dần qua các năm nguyên nhân chính là do giá nguyên vật liệu tăng cao, cộng với sự gia tăng của đồng đô la....

Mặc dù giá vốn hàng bán năm 2009 tăng lên so với năm 2008 nhưng mức tăng của doanh thu hàng bán và cung cấp dịch vụ tăng lên nhanh hơn nên lợi nhuận gộp từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2009 vẫn tăng lên 1.166.563.606 đồng so với năm 2008 tương ứng với tỷ lệ 50,24%.

Song song với việc nỗ lực tăng doanh thu Công ty phải mất một khoản chi phí cho hoạt động bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Chi phí quản lý kinh doanh năm 2009 tăng so với 2008 là 4.113.876(VNĐ) tương ứng tăng 0,55% trong khi số lượng công nhân viên giảm 5,63% chứng tỏ doanh nghiệp làm chưa tốt việc tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp, doanh nghiệp cần quan tâm. Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng là do doanh nghiệp đầu tư mua thêm một số trang thiết bị như máy quay camera phục vụ cho bộ phận quản lý.

Cả hai năm 2008 và 2009 doanh thu hoạt động tài chính của doanh nghiệp là không có.

Chi phí tài chính tăng 115.000.000(VNĐ) tương ứng 95,36% so với năm 2008 do doanh nghiệp đi vay ngắn hạn. Việc chi phí cho hoạt động tài chính tăng là do doanh nghiệp cần tiền để đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, nếu việc chiếm dụng vốn ngân hàng quá lớn sẽ khiến cho lãi suất cao, chi phí cho các khoản đi vay nhiều sẽ làm cho lợi nhuận doanh nghiệp giảm đi. Do đó, công ty cần có biện pháp thúc đẩy quay vòng vốn nhanh hơn.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2009 tăng so với năm 2008 là 1.047.449.730 tương ứng tăng 71,8%. Chỉ tiêu này tăng cộng với chi phí lãi

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

vay cũng tăng điều này chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn vay hiệu quả.

Lợi nhuận trước thuế năm 2009 tăng so với năm 2008 là 1.071.431.557 tương ứng tăng 70,4%.

Cũng như tất cả các doanh nghiệp khác, Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng coi hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề sống còn đối với sự tồn tại của doanh nghiệp. Doanh thu và lợi nhuận là hai chỉ tiêu động lực thúc đẩy công ty phát triển và rất được coi trọng trong kế hoạch chiến lược. Doanh thu chính là giá trị hay số tiền mà doanh nghiệp có được nhờ thực hiện sản xuất kinh doanh còn lợi nhuận chính là hiệu quả cuối cùng mà doanh nghiệp đạt được.

Trong những năm gần đây Công ty đã đạt được nhiều thành công đáng khích lệ. Công ty đã không ngừng đổi mới một cách toàn diện về chiều sâu lẫn chiều rộng, cả về số lượng lẫn chất lượng, cả về quy mô tổ chức đến công nghệ khoa học kỹ thuật.

Kết luận:

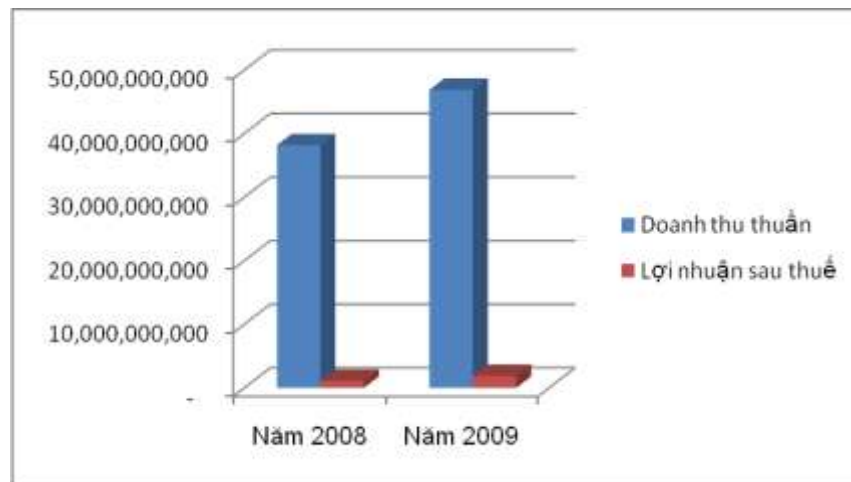
Từ việc đánh giá khái quát tình hình tài chính của Doanh nghiệp ta thấy tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp năm 2009 so với năm 2008 có hiệu quả. Nguyên nhân là do doanh nghiệp đã sử dụng tốt vay vốn ngắn hạn thúc đẩy vòng quay vốn nhanh hơn.

Bảng 2.2: Doanh thu và lợi nhuận của Công ty

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Biểu 1: Biểu đồ minh họa doanh thu và lợi nhuận



2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp

2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu

Bảng 2.3: Bảng tổng hợp hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				+/-	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40
3. Nguồn vốn CSH bình quân	Đồng	8,573,741,203	9,345,171,924	771,430,721	9.00
4. Sức sản xuất của vốn CSH	Lần	4.45	5.02	0.57	12.81
5. Sức sinh lợi của vốn CSH	Lần	0.13	0.20	0.07	53.85

Ta thấy năm 2009 vốn chủ sở hữu của Công ty tăng so với năm 2008 là 771,430,721 tương ứng với 9%. Sức sản xuất của VCSH năm 2008 là 4.45 có nghĩa là 1 đồng VCSH của năm 2008 làm ra 4.45 đồng doanh thu. Sức sản xuất của VCSH năm 2009 là 5.02 có nghĩa là 1 đồng VCSH của năm 2009 làm ra 5.02 đồng doanh thu.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Sức sinh lợi của VCSH của năm 2008 là 0.13 nghĩa là 1 đồng VCSH năm 2008 tạo ra 0.13 đồng lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của VCSH của năm 2009 là 0.2 nghĩa là 1 đồng VCSH của năm 2009 làm ra 0.2 đồng lợi nhuận sau thuế.

- *Các nguyên nhân ảnh hưởng:*

➤ Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu năm 2009 tăng 0.57 so với năm 2008 tương ứng với 12.81%. Nguyên nhân dẫn tới kết quả đó:

+ Do NVCSH năm 2008 tăng, dẫn đến sức sản xuất của NVCSH giảm 1 lượng:

$$\frac{DTT\ 2008}{VCSH\ 2009} - \frac{DTT\ 2008}{VCSH\ 2008} = \frac{38,178,877,856}{9,345,171,924} - \frac{38,178,877,856}{8,573,741,203} = 4.09 - 4.45 = -0.36$$

+ Do doanh thu tăng dẫn đến sức sản xuất của NVCSH tăng 1 lượng:

$$\frac{DTT\ 2009}{VCSH\ 2009} - \frac{DTT\ 2008}{VCSH\ 2009} = \frac{46,876,345,787}{9,345,171,924} - \frac{38,178,877,856}{9,345,171,924} = 5.02 - 4.09 = 0.93$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: $-0.36 + 0.93 = 0.57$

➤ Sức sinh lợi của VCSH của năm 2009 tăng 0.07 so với năm 2008 tương ứng với 53.85%. Đó là do những nguyên nhân sau:

+ Do lợi nhuận tăng dẫn đến sức sinh lợi của NVCSH tăng 1 lượng:

$$\frac{LNST\ 2009}{VCSH\ 2009} - \frac{LNST\ 2008}{VCSH\ 2009} = \frac{1,867,223,924}{9,345,171,924} - \frac{1,095,793,203}{9,345,171,924} = 0.2 - 0.12 = 0.08$$

+ NVCSH tăng dẫn đến sức sinh lợi NVCSH giảm 1 lượng:

$$\frac{LNST\ 2008}{VCSH\ 2009} - \frac{LNST\ 2008}{VCSH\ 2008} = \frac{1,095,793,203}{9,345,171,924} - \frac{1,095,793,203}{8,573,741,203} = 0.12 - 0.13 = -0.01$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: $0.08 - 0.01 = 0.07$

2.2.2.2. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Bảng 2.4: Bảng tổng hợp hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Đơn vị: VND

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				+/-	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40
3. Lãi vay phải trả	Đồng	120,600,000	235,600,000	115,000,000	95.36
4. Tổng tài sản bình quân	Đồng	14,818,210,000	15,641,304,491	823,094,491	5.55
5. Sức sản xuất của tổng tài sản	Lần	2.58	3.00	0.42	16.28
6. Sức sinh lợi của tổng tài sản	Lần	0.08	0.13	0.05	62.50

➤ Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2008 là 2.58 có nghĩa 1 đồng tài sản mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 2.58 đồng doanh thu. Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2009 là 3 nghĩa là 1 đồng tài sản mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 3 đồng doanh thu.

➤ Sức sinh lợi của tài sản năm 2008 là 0.08 có nghĩa là 1 đồng tài sản tạo ra 0.08 đồng lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của tài sản năm 2009 là 0.13 có nghĩa là 1 đồng tài sản tạo ra 0.13 đồng lợi nhuận sau thuế.

• *Các nhân tố ảnh hưởng:*

➤ Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2009 tăng so với năm 2008 là 0.42 tương ứng với 16.28%. Nguyên nhân do các nhân tố sau:

+ Doanh thu tăng làm cho sức sản xuất của tài sản tăng 1 lượng là:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

$$\frac{DTT\ 2009}{TTS\ 2008} - \frac{DTT\ 2008}{TTS\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{14,818,210,000} - \frac{38,178,877,856}{14,818,210,000} = 3.16 - 2.58 = 0.58$$

+ Tổng tài sản tăng nên sức sản xuất của tài sản giảm đi 1 lượng:

$$\frac{DTT\ 2009}{TTS\ 2009} - \frac{DTT\ 2009}{TTS\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{15,641,304,491} - \frac{46,876,345,787}{14,818,210,000} = 3 - 3.16 = -0.16$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: $0.58 - 0.16 = 0.42$

➤ Sức sinh lợi của tổng tài sản năm 2009 tăng so với năm 2008 là 0.05 tương ứng với 62.5%. Do các nguyên nhân sau:

+ Tổng lợi nhuận tăng do đó mức sinh lợi của tài sản tăng 1 lượng:

$$\frac{LNST\ 2009}{TTS\ 2008} - \frac{LNST\ 2008}{TTS\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{14,818,210,000} - \frac{1,095,793,203}{14,818,210,000} = 0.13 - 0.07 = 0.06$$

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

$$\frac{LNST\ 2009}{TTS\ 2009} - \frac{LNST\ 2009}{TTS\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{15,641,304,491} - \frac{1,867,223,924}{14,818,210,000} = 0.12 - 0.13 = -0.01$$

Tổng hợp hai nhân tố: $0.06 - 0.01 = 0.05$

2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí:

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Bảng 2.5: Bảng tổng hợp tình hình thực hiện chi phí của Công ty

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
1. Giá vốn hàng bán	Đồng	35,856,786,565	43,387,690,890	7,530,904,325	21.0
2. Chi phí tài chính	Đồng	120,600,000	235,600,000	115,000,000	95.4
3. Chi phí bán hàng	Đồng	270,315,542	260,214,737	(10,100,805)	-3.7
4. Chi phí quản lý DN	Đồng	472,327,458	486,542,139	14,214,681	3.0
5. Chi phí khác	Đồng	587,678,765	678,765,460	91,086,695	15.5
6. Tổng chi phí	Đồng	37,307,708,330	45,048,813,226	7,741,104,896	20.75

Bảng 2.6: Bảng hiệu quả sử dụng chi phí:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
2. Tổng chi phí	Đồng	37,307,708,330	45,048,813,226	7,741,104,896	20.75
3. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40
4. Sức sản xuất của chi phí	Lần	1.02	1.04	0.02	1.97
5. Sức sinh lợi của chi phí	Lần	0.03	0.04	0.01	33.33

Năm 2009 Công ty đã sử dụng chi phí hiệu quả hơn so với năm 2008, điều này thể hiện rõ sự biến động của 2 chỉ tiêu được thể hiện ở hiệu quả sử dụng chi phí. Đó là tỷ suất doanh thu của chi phí (sức sản xuất của chi phí) và tỷ suất lợi nhuận của chi phí (sức sinh lợi của chi phí).

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

➤ Chỉ tiêu sức sản xuất của chi phí: Năm 2008 sức sản xuất của chi phí là 1.02 nghĩa là 1 đồng chi phí mà Công ty bỏ ra thu được 1.02 đồng doanh thu. Năm 2009 sức sản xuất của chi phí là 1.04 nghĩa là 1 đồng chi phí mà Công ty bỏ ra thu được 1.04 đồng doanh thu. Như vậy, năm 2009, 1 đồng chi phí Công ty bỏ ra thu được về thêm 0.02 đồng doanh thu so với năm 2008.

- *Các nhân tố ảnh hưởng:*

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

$$\frac{DTT\ 2009}{TCP\ 2008} - \frac{DTT\ 2008}{TCP\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{37,307,708,330} - \frac{38,178,877,856}{37,307,708,330} = 1.26 - 1.02 = 0.24$$

+ Tổng chi phí tăng làm cho sức sản xuất chi phí tăng:

$$\frac{DTT\ 2009}{TCP\ 2009} - \frac{DTT\ 2009}{TCP\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{45,048,813,226} - \frac{46,876,345,787}{37,307,708,330} = 1.04 - 1.26 = -0.22$$

Tổng hợp hai nhân tố trên ta có: $0.24 - 0.22 = 0.02$

➤ Chỉ tiêu sức sinh lợi của chi phí: Năm 2008 sức sinh lợi của chi phí 0.03 lần nghĩa là cứ 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu được 0.03 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009 sức sinh lợi của chi phí là 0.04 lần nghĩa là cứ 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì thu được 0.04 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra ở năm 2009 đã thu về thêm 0.01 đồng lợi nhuận so với năm 2008.

- *Các nhân tố ảnh hưởng:*

+ Lợi nhuận tăng dẫn đến sức sinh lợi của chi phí tăng:

$$\frac{LNST\ 2009}{TCP\ 2008} - \frac{LNST\ 2008}{TCP\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{37,307,708,330} - \frac{1,095,793,203}{37,307,708,330} = 0.05 - 0.03 = 0.02$$

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

$$\frac{LNST\ 2009}{TCP\ 2009} - \frac{LNST\ 2009}{TCP\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{45,048,813,226} - \frac{1,867,223,924}{37,307,708,330} = 0.04 - 0.05 = -0.01$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: $0.02 - 0.01 = 0.01$

2.2.3. Phân tích nhóm chỉ tiêu bộ phận

2.2.3.1. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Bảng 2.7: Bảng cơ cấu người lao động trong công ty

Đơn vị: Người

Tên các đơn vị	Năm 2008		Năm 2009	
	Nam	Nữ	Nam	Nữ
Văn phòng công ty	30	17	28	17
Trực tiếp sản xuất	23	2	20	2
Tổng số	53	19	48	19
	72		67	

(Nguồn: Phòng kế toán-Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng)

Bảng 2.8: Bảng cơ cấu lao động theo nhóm tuổi (số liệu năm 2009):

Chia theo nhóm tuổi lao động	Số lượng (người)	Tỷ trọng %
Nhóm tuổi dưới 30	40	59,7
Nhóm tuổi từ 30 – 40	17	25,37
Nhóm tuổi từ 40 – 50	10	14,93
Tổng cộng	67	100

(Nguồn: Phòng kế toán-Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng)

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Bảng 2.9: Bảng hiệu quả sử dụng lao động

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
1. DTT	Đồng	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
2. LNST	Đồng	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40
3. Tổng số LĐ bq	Người	72	70	(2)	-2.78
4. Năng suất LĐ của một CNV trong kỳ	Lần	530,262,192.44	669,662,082.67	139,399,890.23	26.29
5. Lợi nhuận BQ tính cho một LĐ	Lần	15,219,350.04	26,674,627.49	11,455,277.44	75.27

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

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

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

- *Các nhân tố ảnh hưởng:*

- Sức sản xuất của lao động năm 2009 tăng 139,399,890.23 tương ứng với 26.29% do các nhân tố sau:

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

$$\frac{DTT\ 2009}{LĐ\ 2009} - \frac{DTT\ 2009}{LĐ\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{70} - \frac{46,876,345,787}{72} = 699,662,082.6 - 651,060,358.1 = 18,601,724.47$$

+ Doanh thu tăng làm cho sức sản xuất lao động tăng:

$$\frac{DTT\ 2009}{LĐ\ 2008} - \frac{DTT\ 2008}{LĐ\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{72} - \frac{38,178,877,856}{72} = 651,060,358.1 - 530,262,192.4 = 120,798,165.7$$

Tổng hợp hai nhân tố trên:

$$18,601,724.47 + 120,798,165.7 = 139,399,890.23$$

Qua phân tích trên ta thấy năm 2009 sức sản xuất của lao động đã tăng lên đáng kể, tăng 120,798,165.7 VNĐ/ng. Điều đó chứng tỏ năng suất lao động đã tăng rất cao, đây là một kết quả tốt.

➤ Sức sinh lợi của người lao động năm 2009 tăng 11,455,277.44 tương ứng với 75.27% do các nhân tố sau:

+ Lợi nhuận tăng làm cho sức sinh lợi tăng:

$$\frac{LNST\ 2009}{LĐ\ 2008} - \frac{LNST\ 2008}{LĐ\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{72} - \frac{1,095,793,203}{72} = 25,933,665.61 - 15,219,350.04 = 10,714,315.57$$

+ Lao động tăng làm cho sức sinh lợi giảm:

$$\frac{LNST\ 2009}{LĐ\ 2009} - \frac{LNST\ 2009}{LĐ\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{70} - \frac{1,867,223,924}{72} = 26,674,627.49 - 25,933,665.61 = 740,961.86$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: 10,714,315.57 + 740,961.86 = 11,455,277.43

2.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Thắng ta thông qua bảng:

Bảng 2.10: Bảng sử dụng vốn kinh doanh của Công ty

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Tỷ trọng	Năm 2009	Tỷ trọng	Chênh lệch	
					Δ	%
1. Vốn lưu động	9,308,248,000	65.25	9,137,719,491	59.77	(170,528,509)	-1.83
2. Vốn cố định	4,957,891,000	34.75	6,151,514,000	40.23	1,193,623,000	24.08
3. Vốn kinh doanh	14,266,139,000	100	15,289,233,491	100	1,023,094,491	7.17

☞ *Hiệu quả sử dụng vốn cố định:* Tài sản cố định tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh, giá trị của nó dịch chuyển dần dần từng phần vào mỗi chu kỳ sản xuất và hình thành 1 vòng luân chuyển sau nhiều chu kỳ sản xuất. Do những đặc điểm trên đây của vốn cố định mà đòi hỏi việc quản lý vốn cố định phải luôn gắn liền với việc quản lý hình thái vật chất của nó là các TSCĐ của doanh nghiệp. Số vốn này nếu được sử dụng có hiệu quả thì sẽ không bị mất đi mà Công ty sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ các sản phẩm, hàng hóa hay dịch vụ của mình.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Bảng 2.11: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
			Δ	%
1. Tổng VCD BQ(VNĐ)	4,157,264,000	5,554,702,500	1,397,438,500	33.61
2. DTT(VNĐ)	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
3. LNST(VNĐ)	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40
4.Sức sản xuất của VCD(Lần)	9.18	8.44	-0.74	-8.06
5.Sức sinh lời của VCD(Lần)	0.26	0.34	0.08	0.31

Vốn cố định của Công ty năm 2009 tăng so với năm 2008 là 1,397,438,500 đồng tương ứng với 33.61%. Tốc độ tăng tổng vốn cố định khá lớn đã là thể hiện Công ty có sự đầu tư đổi mới công nghệ trong lĩnh vực sản xuất. VCD bình quân tăng trong khi doanh thu cũng tăng 22.78%. Đây cũng là một tín hiệu đáng mừng chứng tỏ việc đưa thêm hệ thống máy móc hiện đại vào sử dụng đã thúc đẩy doanh thu làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

➤ Chỉ tiêu sức sản xuất của VCD: Năm 2008 sức sản xuất của vốn cố định là 9.18 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản cố định đem lại 9.18 đồng doanh thu. Năm 2009 sức sản xuất của vốn cố định là 8.44 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản cố định đem lại 8.44 đồng doanh thu. Như vậy, sức sản xuất của VCD ở năm 2009 giảm so với năm 2008. Tuy giảm không nhiều, nhưng Công ty cần chú ý quan tâm và khắc phục.

• *Các nhân tố ảnh hưởng:*

+ Doanh thu thuần tăng nên sức sản xuất vốn cố định tăng:

$$\frac{DTT\ 2009}{VCD\ 2008} - \frac{DTT\ 2008}{VCD\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{4,157,264,000} - \frac{38,178,877,856}{4,157,264,000} = 11.28 - 9.18 = 2.1$$

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

$$\frac{DTT\ 2009}{VCĐ\ 2009} - \frac{DTT\ 2008}{VCĐ\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{5,554,702,500} - \frac{46,876,345,787}{4,157,264,000} = 8.44 - 11.28 = -2.84$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: $2.1 - 2.84 = -0.74$

➤ Chỉ tiêu sức sinh lợi của VCĐ: Ta nhận thấy cứ 1 đồng vốn cố định thì đem lại 0.26 đồng lợi nhuận sau thuế trong năm 2008. Năm 2009, sức sinh lợi của VCĐ là 0.34 nghĩa là cứ 1 đồng vốn cố định được đầu tư thì thu về 0.34 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, năm 2009 chỉ tiêu này đã tăng thêm 0.08 so với năm 2008.

- Các nhân tố ảnh hưởng:

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

$$\frac{LNST\ 2009}{VCĐ\ 2008} - \frac{LNST\ 2008}{VCĐ\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{4,157,264,000} - \frac{1,095,793,203}{4,157,264,000} = 0.45 - 0.26 = 0.19$$

+ Vốn cố định tăng dẫn đến sức sinh lợi của vốn cố định giảm:

$$\frac{LNST\ 2009}{VCĐ\ 2009} - \frac{LNST\ 2009}{VCĐ\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{5,554,702,500} - \frac{1,867,223,924}{4,157,264,000} = 0.34 - 0.45 = -0.11$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: $0.19 - 0.11 = 0.08$

☞ *Hiệu quả sử dụng vốn lưu động*: Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của TSLĐ nên VLĐ luôn chịu ảnh hưởng vào sự chi phối của TSLĐ. Để thấy được tình hình sử dụng vốn lưu động của Công ty trong năm qua ta phân tích các chỉ số theo bảng cơ cấu VLĐ như sau:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Bảng 2.12: Bảng tình hình sử dụng VLD của Công ty

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
			Δ	%
1.VLD bình quân	8,187,697,533	9,222,938,746	1,035,241,213	12.64
2.Tiền và các khoản tương đương tiền	3,278,025,000	2,845,216,000	(432,809,000)	-13.20
3.Các khoản phải thu	2,351,210,000	2,256,529,000	(94,681,000)	-4.03
4.Hàng tồn kho	2,807,310,000	3,154,584,491	347,274,491	12.37
5.TSLĐ khác	871,703,000	881,390,000	9,687,000	1.11

Bảng 2.13: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng VLD

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
			Δ	%
1.Tổng VLD BQ (VNĐ)	8,187,697,533	9,222,938,746	1,035,241,213	12.64
2.Doanh thu thuần (VNĐ)	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
3.Lợi nhuận sau thuế (VNĐ)	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40
4.Tỷ lệ lợi nhuận VLD (3/1) (%)	0.13	0.20	0.07	53.85
5.Số vòng quay VLD(2/1)(vòng)	4.66	5.08	0.42	9.01
6.Số ngày 1 vòng quay VLD (360/5)(ngày)	77.20	70.83	-1.37	-1.77

➤ Chỉ tiêu sức sản xuất của vốn lưu động: Năm 2008, sức sản xuất của vốn lưu động là 4.66 vòng nghĩa là 1 đồng vốn lưu động thì sẽ tạo ra được

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

4.66 đồng doanh thu. Năm 2009, sức sản xuất là 5.08. Như vậy, sức sản xuất của TSLĐ ở năm 2009 đã tăng so với năm 2008 là 0.42.

• *Các nhân tố ảnh hưởng:*

+ Doanh thu tăng dẫn đến sức sản xuất của TSLĐ tăng:

$$\frac{DTT\ 2009}{VLĐ\ 2008} - \frac{DTT\ 2008}{VLĐ\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{8,187,697,533} - \frac{38,178,877,856}{8,187,697,533} = 5.73 - 4.66 = 1.07$$

+ TSLĐ bình quân tăng nên sức sản xuất TSLĐ giảm:

$$\frac{DTT\ 2009}{VLĐ\ 2009} - \frac{DTT\ 2009}{VLĐ\ 2008} = \frac{46,876,345,787}{9,222,983,746} - \frac{46,876,345,787}{8,187,697,533} = 5.08 - 5.73 = -0.65$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: $1.07 - 0.65 = 0.42$

➤ Sức sinh lợi của vốn lưu động: Năm 2008, 1 đồng VLĐ bình quân của Công ty tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì thu về 0.13 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, chỉ tiêu này là 0.2 đồng. Như vậy, sức sinh lợi của TSLĐ năm 2009 đã tăng thêm so với năm 2008 là 0.07 đồng. Nguyên nhân làm tỷ lệ này tăng lên là do lợi nhuận năm 2009 tăng 70.4%. Tốc độ tăng của lợi nhuận nhanh hơn tốc độ tăng của VLĐ. Điều này có thể cho thấy rằng Công ty sử dụng TSLĐ có hiệu quả.

• *Các nhân tố ảnh hưởng:*

+ Lợi nhuận tăng dẫn đến sức sinh lợi TSLĐ tăng:

$$\frac{LNST\ 2009}{VLĐ\ 2008} - \frac{LNST\ 2008}{VLĐ\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{8,187,697,533} - \frac{1,095,793,203}{8,187,697,533} = 0.23 - 0.13 = 0.1$$

+ TSLĐ tăng nên sức sinh lợi TSLĐ giảm:

$$\frac{LNST\ 2009}{VLĐ\ 2009} - \frac{LNST\ 2009}{VLĐ\ 2008} = \frac{1,867,223,924}{9,222,983,746} - \frac{1,867,223,924}{8,187,697,533} = 0.20 - 0.23 = -0.03$$

Tổng hợp hai nhân tố trên: $0.1 - 0.03 = 0.07$

➤ Chỉ tiêu hệ số đảm nhiệm TSLĐ: Chỉ tiêu này phản ánh để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần bao nhiêu TSLĐ.

• *Các nhân tố ảnh hưởng:*

+ TSLĐ tăng dẫn đến hệ số đảm nhiệm TSLĐ tăng:

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

$$\frac{VLĐ\ 2009}{DTT\ 2008} - \frac{VLĐ\ 2008}{DTT\ 2008} = \frac{9,222,983,746}{38,178,877,856} - \frac{8,187,697,533}{38,178,877,856} = 0.24 - 0.21 = 0.03$$

+ Doanh thu tăng nên hệ số đảm nhiệm TSLĐ giảm:

$$\frac{VLĐ\ 2009}{DTT\ 2009} - \frac{VLĐ\ 2009}{DTT\ 2008} = \frac{9,222,983,746}{46,876,345,787} - \frac{9,222,983,746}{38,178,877,856} = 0.2 - 0.21 = -0.01$$

Tổng hợp hai nhân tố ta có: $0.03 - 0.01 = 0.02$

Số vòng quay VLĐ của Công ty >1 chứng tỏ vòng quay VLĐ của Công ty là tương đối tốt, hiệu quả sử dụng VLĐ là tương đối cao. Bên cạnh đó số ngày 1 vòng quay của VLĐ từ 77 ngày trong năm 2008 xuống 70 ngày trong năm 2009, chứng tỏ DN rút ngắn được chu kỳ kinh doanh.

☞ *Hiệu quả sử dụng tổng vốn:*

Bảng 2.14: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng vốn

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
1. Tổng vốn SXKD trong kỳ	Đồng	14,266,139,000	15,289,233,491	1,023,094,491	7.17
2.DTT	Đồng	38,178,877,856	46,876,345,787	8,697,467,931	22.78
3.LNST	Đồng	1,095,793,203	1,867,223,924	771,430,721	70.40
4. Vòng quay tổng vốn(2/1)	Vòng	2.68	3.07	0.39	14.6
5. Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn(3/1)	Lần	0.08	0.12	0.04	50

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng)

Vòng quay tổng vốn của DN biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của 1 đồng vốn. Có nghĩa là năm 2009, 1 đồng vốn Công ty bỏ vào sản xuất kinh doanh thì làm tăng 2.68 đồng doanh thu.

Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tổng vốn của Công ty cho biết cứ 1 đồng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh thì thu được 0.08 đồng lợi nhuận sau thuế vào năm 2008, vào năm 2009 là 0.12 đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này ở năm 2009

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

có tăng nhưng tăng rất thấp. Điều này chứng tỏ Công ty chưa sử dụng tốt nguồn vốn kinh doanh, hiệu quả sử dụng tổng vốn chưa cao.

2.2.4. Phân tích các chỉ tiêu tài chính

2.2.4.1 Nhóm tỷ số về khả năng thanh toán:

Tình hình tài chính của doanh nghiệp được thể hiện rõ nét qua khả năng thanh toán. Nếu doanh nghiệp có khả năng thanh toán cao thì tình hình tài chính sẽ khả quan và ngược lại.

Bảng 2.15: Bảng chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Đơn vị tính: Làn

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
Hệ số thanh toán tổng quát	$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$	2,37	2,48	0,11	4,64
Hệ số thanh toán hiện hành	$\frac{\text{Tổng TSNH}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	2,25	2,22	-0,03	-1,33
Hệ số thanh toán nhanh	$\frac{(\text{TSNH} - \text{hàng tồn kho})}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	1,57	1,45	-0,12	-7,64
Hệ số thanh toán lãi vay	$\frac{\text{LN}_{tt} + \text{lãi vay(EBIT)}}{\text{Lãi vay phải trả}}$	13,62	12,01	-1,61	-11,82

- Hệ số thanh toán tổng quát thể hiện mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý với tổng số nợ phải trả. Qua bảng số liệu ta thấy hệ số thanh toán tổng quát của 2 năm 2008 và 2009 đều lớn hơn 1 chứng tỏ doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán nhưng bên cạnh đó DN chưa tận dụng được cơ hội chiếm dụng vốn. Hệ số cho thấy cứ 1 đồng nợ phải trả được đảm bảo bằng 2,37 đồng tài sản(2008) và năm 2009 là 2,48 đồng tài sản.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

- Hệ số thanh toán hiện hành thể hiện mức độ bảo đảm của TSNH đối với nợ ngắn hạn. Như vậy, cứ 1 đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 2.25 đồng tài sản ngắn hạn năm 2008 và 2.22 đồng tài sản ngắn hạn năm 2009. Khả năng thanh toán hiện hành của công ty nhìn chung là tốt (các tỷ số đều lớn hơn 1) Nhưng nếu hệ số này quá nhiều chứng tỏ vốn lưu động của doanh nghiệp đã bị ứ đọng, trong khi đó hiệu quả kinh doanh chưa tốt.

- Hệ số thanh toán nhanh là thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kì không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hóa. Qua bảng số liệu ta thấy hệ số thanh toán nhanh năm 2008 là 1,57 > 1 cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp chưa tốt vì tiền và các khoản tương đương tiền bị ứ đọng, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Năm 2008 chỉ số này giảm còn 1,45. Tuy mức giảm nhẹ song đó cũng là 1 tín hiệu tốt.

Hệ số thanh toán lãi vay dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi vay cho chủ nợ. Ta thấy, khả năng thanh toán lãi vay của công ty là tương đối tốt. Cứ 1 đồng lãi vay tạo ra được 13.62 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay năm 2008, chỉ tạo ra được 12.01 đồng vào năm 2009. Như vậy, 1 đồng vốn đi vay năm 2008 được sử dụng hiệu quả hơn năm 2009. Do đó mà khả năng thanh toán lãi vay năm 2009 không cao bằng năm 2008.

2.2.4.2. Nhóm tỷ số về hoạt động:

Bảng 2.16: Bảng các chỉ tiêu hoạt động

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
Vòng quay các khoản phải thu	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$	16,57	20,35	3,78	22,81
Kì thu tiền bình quân	$\frac{360}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}$	22	18	-4	-18,18

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Vòng quay hàng tồn kho	$\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$	12,03	14,56	2,53	21,03
Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho	$\frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$	30	25	-5	-16,67

- Vòng quay các khoản phải thu năm 2009 là 20,35 vòng tăng so với năm 2008 là 16,57 vòng. Vòng quay các khoản phải thu năm 2009 tăng so với năm 2008 3,78 vòng. Vì thế làm cho kì thu tiền bình quân giảm 4 ngày. Năm 2008, bình quân cứ 22 ngày thì các khoản phải thu hoàn thành 1 vòng quay. Năm 2009, bình quân 18 ngày hoàn thành 1 vòng các khoản phải thu. Ta thấy thời gian bình quân của 1 vòng quay năm 2009 giảm hơn so với 2008. Doanh nghiệp cần phát huy.

- Ta thấy năm 2008, hàng tồn kho của Công ty quay được 12,03 vòng. Năm 2009, quay được 14,56 vòng. Như vậy, một năm hàng tồn kho của Công ty quay được tương đối nhiều vòng. Thời gian trung bình 1 vòng quay là 30 ngày năm 2008, năm 2009 thời gian bình quân có giảm đi còn 25 ngày. Do suy thoái kinh tế và nguồn vốn của Công ty có hạn nên Công ty đã chủ trương không tích trữ quá nhiều hàng tồn kho. Điều này giúp Công ty có thể sử dụng số vốn còn lại 1 cách hợp lý nhưng nếu nhu cầu lên cao Công ty sẽ rơi vào tình trạng thiếu hàng.

2.2.4.3. Nhóm tỷ số phản ánh cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Bảng 2.17: Bảng chỉ tiêu về cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
Hệ số nợ	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	0,42	0,403	-0,017	-4,05

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ	$\frac{\text{Vốn CSH}}{\text{TSCĐ}+\text{đầu tư DH}}$	1,66	1,52	-0,14	-8,43
Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn	$\frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$	0,63	0,58	-0,05	-7,94
Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn	$\frac{\text{TSDH}}{\text{Tổng tài sản}}$	0,37	0,41	0,04	10,82

Như vậy, cứ 100 đồng vốn thì có 42 đồng hình thành từ vốn vay năm 2008. Năm 2009, thì chỉ có 40 đồng hình thành từ vốn vay. Cơ cấu nợ phải trả so với tổng nguồn vốn của công ty là hợp lý vì nó không quá cao. Năm 2009 công ty đã trả được gần hết nợ dài hạn và nhiều khoản phải trả khác như trả công nhân, các khoản thuế phải nộp Nhà nước,...Do đó làm cho tỷ số nợ giảm xuống.

Nhìn chung khả năng tự tài trợ TSCĐ của công ty là rất lớn. Khả năng tự tài trợ TSCĐ của công ty năm 2009 giảm (14%) so với năm 2008. Điều này cũng cho ta thấy được tình hình tài chính của công ty là khá mạnh.

2.2.4.4. Nhóm chỉ số về khả năng sinh lời

Bảng 2. 18: Bảng phân tích các chỉ số sinh lời

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2008	Năm 2009	So sánh	
				Δ	%
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	$\frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}}$	0,03	0,04	0,01	33,3
Tỷ suất sinh lời của tài sản	$\frac{\text{LNST}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$	0,07	0,12	0,05	71,43
Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh	$\frac{\text{LNST}}{\text{Vốn kinh doanh bq}}$	0,07	0,13	0,06	85,71

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu	LNST	0,12	0,21	0,09	75
	Vốn chủ sở hữu bq				

Năm 2008, cứ 1 đồng doanh thu thuần thì đem lại 0.03 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, cứ 1 đồng doanh thu thuần đem lại 0.04 đồng lợi nhuận sau thuế. So với năm 2008, năm 2009 Công ty kinh doanh đạt hiệu quả hơn. Tuy không cao nhưng đó là một tín hiệu đáng mừng. Trong kỳ giá vốn hàng hoá tăng 21% so với năm 2008 làm cho tổng giá vốn tăng lên. Ngoài ra các chi phí bán hàng giảm 3.74%, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên 3%. Công ty cần có biện pháp tiết kiệm chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp để tăng lợi nhuận sau thuế.

Tỷ suất sinh lời của tài sản cho biết cứ 1 đồng đầu tư vào tài sản sẽ tạo ra bao nhiêu lợi nhuận. Năm 2009 khả năng sinh lợi trên tổng tài sản của công ty tăng so với năm 2008.

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh cho biết cứ 1 đồng vốn kinh doanh bình quân trong năm 2009 tạo ra 0,13 đồng LNST, trong khi đó năm 2008, 1 đồng vốn kinh doanh bình quân tạo ra được những 0,07 đồng lợi nhuận sau thuế (giảm đi gần 1 nửa).

Năm 2009, tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu hay còn gọi là doanh lợi vốn chủ sở hữu tăng lên so với năm 2008. Từ 0,12 lên 0,21, mặc dù không nhiều nhưng đó là điều đáng mừng. Ta có thể thấy tình hình hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2009 là tăng lên so với năm 2008.

2.3. Đánh giá chung về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Bảng 2.19: Bảng chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009
1. Cơ cấu tài sản (%)		
- Tài sản dài hạn/ Tổng tài sản	37.18	41.58
- Tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản	62.82	58.42

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

2.Cơ cấu nguồn vốn (%)		
- Nợ phải trả/ tổng nguồn vốn	42.14	40.25
- Nguồn vốn chủ sở hữu/ tổng nguồn vốn	57.86	59.75
3. Khả năng thanh toán (lần)		
- Khả năng thanh toán tổng quát	2.37	2.48
- Khả năng thanh toán hiện thời	2.25	2.22
- Khả năng thanh toán nhanh	1.57	1.45
- Khả năng thanh toán lãi vay	13.62	12.01
4.Khả năng quản lý tài sản (vòng)		
- Vòng quay hàng tồn kho	12.03	14.56
- Vòng quay khoản phải thu	16.57	20.35
- Vòng quay vốn lưu động	4.14	5.08
- Vòng quay toàn bộ vốn	2.51	3.08
5. Khả năng sinh lời (lần)		
- Tỷ suất doanh lợi doanh thu	0.03	0.04
- Tỷ suất doanh lợi vốn chủ sở hữu	0.12	0.21
- Tỷ suất doanh lợi tổng vốn	0.07	0.13

2.3.1. Ưu điểm

Như vậy, qua 2 năm 2008 và 2009 ta thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng đã có những kết quả đáng kể. Trên các mặt đều có bước tăng trưởng, doanh thu thuần năm 2009 tăng so với năm 2008 là 22.78%, lợi nhuận sau thuế tăng 70.4%. Thu nhập của người lao động tăng, đời sống của người lao động ngày càng được nâng cao. Công ty hàng năm đã đóng góp một phần nhỏ cho ngân sách nhà nước, và góp phần thúc đẩy cho sự phát triển của nền kinh tế đất nước cũng như tạo công ăn việc làm cho nhiều người lao động đóng góp vào việc giảm tỷ lệ thất nghiệp nói chung. Có được kết quả như vậy là do một số nguyên nhân sau:

- Cơ cấu tài sản hợp lý, tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng nhỏ hơn tài sản cố định.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

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

2.3.2. Hạn chế

Trong những năm qua, Công ty cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng nói riêng và các DN trong ngành tôn thép, vật liệu xây dựng nói chung đã chịu sức ép lớn từ thị trường thép biến động.

Cơ cấu vốn chưa tối ưu: phần lớn tài sản của Công ty được tài trợ bởi nguồn vốn chủ sở hữu. Bên cạnh những công nghệ hiện đại được nhập từ nước ngoài thì vẫn còn một số máy móc đã lạc hậu so với sự phát triển của công nghệ ngày nay.

Chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng tăng làm giảm lợi nhuận, Công ty cần tìm hiểu nguyên nhân và phương hướng giải quyết.

Trên thị trường có nhiều DN cung cấp các sản phẩm cùng loại với Công ty do đó cạnh tranh rất gay gắt, muốn tiêu thụ hàng hóa cần phải giảm giá và giữ nguyên chất lượng, trong khi đó thì giá cả của các vật tư và nguyên vật liệu đầu vào của sản xuất lại tăng vì vậy nó ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ngoài việc đầu tư và sử dụng đúng, sử dụng tốt các nguồn lực đã đem lại cho Công ty những kết quả tốt trong kinh doanh thì Công ty đã không sử dụng có hiệu quả 1 số nguồn lực đầu vào(chi phí tăng)

Để cải thiện tình hình tài chính của Công ty, Công ty cần tăng cường hơn nữa công tác tìm kiếm nguồn vốn đầu tư để nâng cao khả năng tài chính sao cho tương xứng với tính chất của ngành vật liệu xây dựng. Đa dạng hóa các nguồn vốn đầu tư sẽ giúp cho Công ty tránh được rủi ro khi phải phụ thuộc vào người cho vay. Đồng thời, Công ty cũng cần phải làm tốt công tác quản trị vật tư để giảm chi phí nguyên vật liệu. Có được 1 tình trạng tài chính lành mạnh là tiền đề để Công ty đa dạng hóa ngành nghề, đáp ứng đòi hỏi yêu cầu ngày càng cao của

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

cơ chế thị trường, tạo thêm công ăn việc làm, tăng thêm thu nhập cho người lao động.

Vì vậy, trong thời gian tới Công ty cần tiếp tục đẩy mạnh công tác marketing, tìm kiếm thị trường mới, cân đối lại tỷ trọng VCSH và vốn vay, nâng đẩy nhanh tốc độ các khoản phải thu, bên cạnh đó còn phải tăng cường quảng bá sản phẩm mới, phát triển dịch vụ chăm sóc khách hàng, tìm kiếm khách hàng mới, nâng cao trình độ tay nghề, chuyên môn cho người lao động, tăng thu nhập cho người lao động, như vậy sẽ tạo niềm tin cho người lao động và khách hàng cũng như nhà đầu tư, nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

CHƯƠNG III: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ THƯƠNG MẠI

AN THẮNG

3.1 Phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng cũng như các DN khác luôn đảm bảo kinh doanh có lãi và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của mình với ngân sách Nhà nước theo quy định của pháp luật. Nói chung hiệu quả sản xuất kinh doanh là mong muốn và cũng là mục tiêu của DN. Muốn làm được điều này trước hết DN phải xây dựng cho mình 1 hướng phát triển lâu dài và cụ thể.

Đẩy mạnh công tác đầu tư, trong đó đầu tư thiết bị công nghệ hiện đại làm then chốt nhằm mục tiêu đẩy mạnh phát triển sản xuất, nâng cao chất lượng hạ giá thành sản phẩm.

Từng bước tiêu chuẩn hóa đội ngũ cán bộ quản lý và đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề. Nâng cao năng lực lao động: Phải có những biện pháp kinh tế phù hợp nâng cao năng lực sử dụng lao động để tăng doanh thu, giữ vững mối đoàn kết nội bộ, phát huy cao nhất quyền làm chủ tập thể của người lao động, tăng cường đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật, cán bộ quản lý và công nhân kỹ thuật có tay nghề cao để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh hiện nay.

- Thực hiện tốt thỏa ước lao động tập thể về quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm của người sử dụng lao động và người lao động theo Bộ luật lao động, đồng thời duy trì nghiêm túc nội quy lao động; nội quy, quy định của Công ty và pháp luật Nhà nước đề ra.

- Mở rộng sản xuất kinh doanh, năng động sáng tạo tìm hướng làm ăn mới, tạo công ăn việc làm cho người lao động từng bước nâng cao thu nhập và đời sống cán bộ công nhân viên trong Công ty.

- Xây dựng nội quy và quy chế về lao động, thực hiện an toàn vệ sinh lao động: khen thưởng, kỷ luật và trách nhiệm vật chất.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

- Thường xuyên phát động các phong trào thi đua lao động sản xuất, thực hiện tiết kiệm trong chi phí sản xuất để sản xuất có năng suất, chất lượng và hiệu quả cao. Cố gắng đảm bảo 100% sản phẩm sau khi xuất xưởng đều đạt yêu cầu, và được khách hàng chấp nhận nhằm nâng cao uy tín và tăng doanh thu cho Công ty.

Phát huy những thế mạnh sẵn có về năng lực sản xuất, tận dụng tối đa các nguồn lực sẵn có như nhà xưởng, dây chuyền công nghệ, con người, từng bước phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh. Mở rộng và đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh kết hợp giữa việc kinh doanh các mặt hàng chính truyền thống với việc kinh doanh các mặt hàng mới.

Áp dụng công nghệ mới vào sản xuất: Cần tiến hành đầu tư theo chiều sâu, áp dụng đưa công nghệ mới vào sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường vật liệu xây dựng ở trong ngành và khu vực.

3.2 Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Qua việc phân tích, khái quát chung nhất những lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời qua việc phân tích thực trạng và hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh trong Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng. Trên cơ sở những thuận lợi, khó khăn, đã phân tích ở phần trước, phương hướng của Công ty trong thời gian tới. Em xin đưa một số ý kiến nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, Công ty cần phải chủ động sáng tạo và vận dụng tổng hợp các biện pháp. Sau đây là một số biện pháp mà Công ty có thể áp dụng.

3.2.1. Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp.

* *Thực trạng:*

Tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận là việc các doanh nghiệp, các công ty luôn suy nghĩ để phát triển doanh nghiệp, công ty mình. Và trong ba chi phí cơ bản của công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng là chi phí bán hàng,

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính thì chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn hơn cả.

Bảng 3.1. Bảng phân chia tỷ lệ chi phí

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	2008	Tỷ lệ	2009	Tỷ lệ
1. Chi phí bán hàng	270,315,542	31.31	260,214,737	26.49
2. Chi phí quản lý DN	472,327,458	54.72	486,542,139	49.53
3. Chi phí tài chính	120,600,000	13.97	235,600,000	23.98
4. Tổng	863,243,000	100	982,356,876	100.00

Bảng 3.2. Bảng danh mục quản lý doanh nghiệp

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	2007	Tỷ lệ	2008	Tỷ lệ
1. Chi phí nhân viên quản lý	130,145,208	27.55	141,367,267	29.06
2. Chi phí đồ dùng văn phòng	67,865,423	14.37	58,387,498	12.00
3. Thuế, phí và lệ phí	22,456,336	4.75	23,948,274	4.92
4. Chi phí điện thoại, điện nước, dịch vụ mua ngoài	92,476,253	19.58	94,341,646	19.39
5. Chi phí giao dịch	84,145,643	17.82	92,387,597	18.99
6. Chi phí bằng tiền khác	75,238,595	15.93	76,109,857	15.64
Tổng	472,327,458	100.00	486,542,139	100.00

Chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm 2009 tăng 3.01% so với năm 2008 tương ứng với mức tăng là 14,214,681 đồng. Chi phí quản lý doanh nghiệp chiếm tỷ trọng 1.24% so với tổng doanh thu. Về mặt tỷ trọng, tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2009 giảm so với năm 2008, tuy nhiên không đáng kể, chỉ giảm 0.2%. Phần tăng lên của chi phí quản lý doanh nghiệp chủ yếu là do tăng các chi phí quản lý nhân viên, chi phí về điện thoại, điện nước, dịch vụ mua ngoài (92,476,253 đồng) chiếm tỷ trọng 19,58% trong tổng chi phí quản lý doanh nghiệp. Qua thực tế đi thực tập tại công ty cho thấy tình hình nhân viên

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

dùng điện thoại của Công ty vào việc riêng rất nhiều, sử dụng điện rất lãng phí. Nhân viên không có ý thức tiết kiệm của công. Điều này làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên. Ngoài ra chi phí giao dịch cũng chiếm tỷ trọng rất lớn 17,82%. Chi phí giao dịch gồm chi phí đi lại, chi phí liên hệ với khách hàng và đối tác, chi phí ký kết hợp đồng, chi phí giao dịch đối ngoại, chi phí tiếp khách,... Do công ty quản lý không chặt dẫn đến làm tăng đáng kể chi phí quản lý cụ thể:

Chỉ tiêu	2008		2009	
	Số tiền (đồng)	Tỷ lệ(%)	Số tiền(đồng)	Tỷ lệ(%)
1. Điện, internet	34,251,635	37.04	35,002,214	37.10
2. Điện thoại	42,346,712	45.79	43,053,000	45.64
3. Nước	9,259,517	10.01	9,421,423	9.99
4. Tạp chí, foto, in tài liệu	4,254,265	4.60	3,927,134	4.16
5. Dịch vụ mua ngoài khác	2,364,124	2.56	2,937,875	3.11
Tổng	92,476,253	100.00	94,341,646	100.00

* Nội dung của biện pháp

- Chi phí quản lý là loại chi phí gián tiếp, rất khó quản lý. Vì vậy biện pháp tốt nhất để tiết kiệm chi phí là sự đồng lòng từ ban giám đốc đến toàn thể cán bộ công nhân viên phải có ý thức tiết kiệm chi phí trong từng công việc và hành động của mình để sử dụng chi phí hợp lý nhất. Ngoài ra có thể áp dụng một số biện pháp quản lý và sử dụng điện thoại, điện văn phòng, văn phòng phẩm, sử dụng nước công cộng như sau:

+ Khoán mức sử dụng cho từng bộ phận, phòng ban và từng cá nhân đang giữ chức vụ theo chức năng công việc cụ thể của từng phòng và từng cá nhân để sử dụng.

+ Quản lý chặt chẽ việc sử dụng điện, internet tránh tình trạng nhân viên lãng phí điện và internet sử dụng vào việc riêng. Phát động phong trào tiết kiệm trong toàn công ty, phòng ban nào có ý thức tiết kiệm sẽ được tuyên dương và được khen thưởng, ngược lại sẽ bị nhắc nhở trước toàn công ty.

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Về khoản chi phí giao dịch thì Công ty cần xác định số tiền cho mỗi cuộc giao dịch, tránh tình trạng chi thừa, tiết kiệm tối đa các khoản không cần thiết.

- *Kết quả đạt được*

Số lượng lao động của năm 2009 giảm đi 5 người so với năm 2008, tiền lương bình quân của người lao động làm theo mùa vụ là 1,500,000 đồng.

⇒ $5 \times 1,500,000 = 7,500,000$ đồng.

Sau khi phát động phong trào thi đua tiết kiệm tại Công ty, ước lượng tình hình thực tế ta có bảng sau:

Bảng 3.3. Ước tính chi phí quản lý sau khi thực hiện biện pháp

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Tỷ lệ giảm	Số tiền giảm	Sau khi thực hiện
1. Chi phí quản lý nhân viên quản lý	141,367,267	5.31	7,500,000	133,867,267
4. Chi phí đồ dùng văn phòng	38,387,498		0	38,387,498
5. Thuế, phí và lệ phí	18,248,274		0	18,248,274
6. Chi phí điện thoại, điện nước, dịch vụ mua ngoài	94,341,646	20	18,868,329	75,473,317
7. Chi phí giao dịch	92,387,597	15	13,858,140	78,529,457
8. Chi phí bằng tiền khác	76,109,857		0	76,109,857
Tổng	460,842,139		40,226,469	420,615,670

Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp thì chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty giảm 40,226,469 đồng, làm cho lợi nhuận tăng lên 40,226,469 đồng.

Đồng thời :

- Tiết kiệm được khoản chi phí lớn để đầu tư, phục vụ cho việc kinh doanh có hiệu quả cao;

- Tạo thói quen tiết kiệm;

- Tăng lợi nhuận kinh doanh cho công ty.

3.2.2. Thành lập website riêng của Công ty phục vụ công tác bán hàng trực tiếp trên mạng

✧ *Cơ sở của biện pháp:*

Ta thấy năm 2009 tỷ trọng hàng tồn kho là 3,154,584,491 đồng, tăng lên 12.37% so với năm 2008. Lượng hàng tồn kho sẽ làm ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn lưu động cũng như làm tăng thêm một khoản chi phí lãi vay ngân hàng.

Với mức lãi vay ngân hàng bình quân là 14%/năm (tại thời điểm 17 tháng 5 năm 2010 của ngân hàng Eximbank) thì với số lượng vốn lưu động Công ty phải vay để sử dụng thì lãi suất phải trả lãi vay năm 2009:

$$3,154,584,491 \times 14\% = 441,641,829 \text{ đồng.}$$

Như vậy Công ty phải lo trả thường xuyên lãi ngân hàng với một số tiền không nhỏ đó sẽ dẫn tới hiệu quả kinh doanh của Công ty giảm đáng kể do đó giảm lượng hàng tồn kho để giảm bớt chi phí lãi vay là rất cần thiết. Muốn làm được điều đó thì việc bán hàng trực tiếp trên mạng là rất hợp lý. Hiện nay, nhờ ứng dụng khoa học công nghệ hiện đại, đặc biệt là công nghệ thông tin, sự phát triển của mạng máy tính toàn cầu internet đã và đang được sử dụng rộng rãi trong cuộc sống của con người, trong các hoạt động kinh doanh nói chung cũng như trong công tác marketing và bán hàng nói riêng, một số Công ty đã sử dụng rất hiệu quả phương thức giới thiệu các sản phẩm hàng hóa và bán trực tuyến trên mạng internet.

✧ *Mục đích:*

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

✧ *Nội dung của biện pháp:*

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Thành lập 1 website riêng. Trên đó, sẽ đưa ra các mặt hàng, giới thiệu cụ thể về từng mặt hàng, cũng như là giá cả của các chủng loại hàng hóa. Đồng thời để áp dụng hình thức bán hàng qua mạng, Công ty cần cập nhật thông tin thường xuyên, có thêm các hình ảnh minh họa cụ thể về hiệu quả sử dụng từng sản phẩm. Công ty nên thuê các Công ty chuyên nghiệp đảm trách thiết kế và tư vấn để website có chất lượng cao.

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

Giới thiệu tới đông đảo khách hàng về phương thức bán hàng này, Công ty cần kết hợp với các hoạt động marketing khác và cung cấp rộng rãi địa chỉ website không chỉ trên cùng địa bàn khu vực mà còn trên cả nước, tiến xa hơn là thị trường quốc tế.

Vốn đầu tư thêm:

- + Thành lập 1 website: 15,000,000 đồng
- + Mua 2 bộ máy vi tính và phụ kiện: 15,000,000 đồng
- + Đào tạo và tuyển thêm 2 nhân viên: 6,000,000 đồng

Tổng cộng số tiền là 36,000,000 đồng, số tiền được sử dụng từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

Thời gian thực hiện của biện pháp:

- + Tuyển nhân viên mới thời gian: 1 tháng;
- + Đào tạo bồi dưỡng cho 2 nhân viên: 2 tháng;
- + Thực hiện thành lập 1 website thuê ngoài với thời gian: 2 tháng;
- + Trang bị lắp đặt máy tính: 3 ngày.

Trong đó công việc thứ 4 có thể thực hiện đồng thời do đó tổng thời gian thực hiện biện pháp là 5 tháng.

✧ *Kết quả dự kiến:*

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

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

Dự kiến doanh thu:

$$46,876,345,787 \times (1 + 5\%) = 49,220,163,076 \text{ đồng}$$

Dự kiến chi phí:

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

Với tài sản máy tính và đầu tư thành lập website, thời gian khấu hao là 3 năm, như vậy mức khấu hao tài sản mỗi năm là:

$$30,000,000 / 3 = 10,000,000 \text{ đồng.}$$

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

- Tiền lương trong 1 năm dự kiến:

$$2 \text{ người} \times 3.200.000 \text{ đ/ tháng} = 6,400,000 \text{ đồng;}$$

$$\text{Cộng: } 6,400,000 \times 12 = 76,800,000 \text{ đồng.}$$

- Tiền trích nộp theo lương:

$$76,800,000 \times 19\% = 14,592,000 \text{ đồng}$$

$$\text{Tổng cộng: } 76,800,000 + 14,592,000 = 91,392,000 \text{ đồng.}$$

+ Mức tăng chi phí khác:

- Tiền đào tạo tuyển nhân viên tính hết chi phí cho 1 năm số tiền 6,000,000.

=> Tổng mức tăng chi phí cho 1 năm khi thành lập website bán hàng trên mạng:

$$6,000,000 + 10,000,000 + 91,392,000 = 107,392,000 \text{ đồng.}$$

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

- Sau khi thực hiện biện pháp thì lượng doanh thu tiêu thụ dự kiến tăng thêm 2,343,817,289 đồng. Đồng nghĩa với việc Công ty tiết kiệm được chi phí trả lãi vay trong 1 năm là:

$$2,343,817,289 \times 14\% = 328,134,421 \text{ đồng.}$$

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

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

$$328,134,421 - 107,392,000 = 220,742,421 \text{ đồng.}$$

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

$$220,742,421 - (25\% * 220,742,421) = 165,556,816 \text{ đồng.}$$

Bảng 3.4: Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện biện pháp

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Δ	%
Hàng tồn kho	Đồng	3,154,584,491	7,886,461,228	4,731,876,737	150
Doanh thu thuần	Đồng	46,876,345,787	49,220,163,076	2,343,817,289	5.00
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1,867,223,924	2,032,780,740	165,556,816	8.87
ROA	Lần	0.13	0.1	-0.03	-23.08
ROE	Lần	0.2	0.21	0.01	5

Sau khi thực hiện biện pháp, ROA(sức sinh lợi của tổng tài sản) giảm là do Công ty tiết kiệm được 1 lượng chi phí trả lãi vay, tăng khối lượng sản lượng tiêu thụ.

✧ **Một số kiến nghị:**

+ Về phía Công ty:

Cùng với những biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nêu trên, Công ty cũng cần có sự hoàn thiện bộ máy tổ chức quản lý để có thể tạo điều kiện thực hiện các biện pháp trên. Công ty cần tăng cường công tác đào tạo về quản lý và trình độ chuyên môn cho các thành viên trong Công ty nhằm đáp ứng những yêu cầu đổi mới hiện nay. Bên cạnh đó, Công ty cần thực hiện 1 số cách sau:

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

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

- Đẩy mạnh công tác đào tạo nghiệp vụ cho công nhân viên, tanurc cường các buổi tập huấn, hội thảo về nghiệp vụ cho nhân viên, các phương thức bán hàng như thế nào cho hiệu quả nhất, luôn tạo điều kiện để nhân viên có cơ hội được học tập và nâng cao trình độ, tay nghề.

- Đào tạo đội ngũ cán bộ phòng kinh doanh có năng lực am hiểu thị trường nhạy bén trong kinh doanh trong tham mưu cho ban lãnh đạo để có những hợp đồng mua bán kịp thời. Mục đích chọn thời điểm mua và giá mua, có kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu cho sản xuất hợp lý sẽ tiết kiệm được chi phí, tránh tồn nhiều làm ứ đọng vốn. Đồng thời, tích cực tìm kiếm và khai thác thị trường trong nước, sử dụng những vật tư thay thế tương đương, tiết kiệm được chi phí mà vẫn đảm bảo yêu cầu chất lượng sản phẩm.

+ Về phía Nhà nước:

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

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

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

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Bảng 3.5: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu

Chi tiêu	Đơn vị tính	Cách xác định	Năm 2008	Năm 2009	So sánh N/(N+1)
					Tỷ lệ (%)
I, Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp					
1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	%	$\frac{\text{Lợi nhuận ST}}{\text{Doanh thu thuần}}$	2.34	3.98	70.4
2. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng vốn	%	$\frac{\text{Lợi nhuận ST}}{\text{Tổng vốn bq}}$	8.88	12.64	42.35
2. Sức sinh lợi của tài sản(ROA)	Lần	$\frac{\text{LNST} + \text{lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bq}}$	0.08	0.13	62.5
3. Sức sinh lợi của vốn CSH(ROE)	Lần	$\frac{\text{LNST}}{\text{Vốn CSH bq}}$	0.13	0.2	53.85
II, Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả bộ phận					
1. Hiệu quả sử dụng lao động					
- Sức sản xuất của lao động	Đồng	$\frac{\text{DTT}}{\text{Tổng LĐ sử dụng}}$	530,262,192.44	669,662,082.67	26.29
- Sức sinh lợi của lao động	Đồng	$\frac{\text{LNST}}{\text{Tổng LĐ bq}}$	15,219,350.04	26,674,627.49	75.27
2. Hiệu quả sử dụng vốn					
Sức sản xuất của vốn	Lần				
- Sức sản xuất của vốn cố định	Lần	$\frac{\text{DTT}}{\text{Vốn cố định bq}}$	9.18	8.44	-8.06
- Sức sinh lợi của vốn cố định	Lần	$\frac{\text{LNST}}{\text{Vốn cố định bq}}$	0.26	0.34	0.31
- Sức sản xuất của vốn lưu động	Lần	$\frac{\text{DTT}}{\text{Vốn lưu động bq}}$	4.66	5.08	9.01
- Sức sinh lợi của vốn lưu động	Lần	$\frac{\text{LNST}}{\text{Vốn lưu động bq}}$	0.13	0.2	53.85

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

		Vốn lưu động bq			
3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu					
- Sức sản xuất của vốn CSH	Lần	$\frac{DTT}{\text{Vốn CSH bq}}$	4.45	5.02	12.81
4. Hiệu quả sử dụng chi phí					
- Sức sản xuất của chi phí	Lần	$\frac{DTT}{\text{Tổng chi phí bq}}$	1.02	1.04	1.97
- Sức sinh lợi của chi phí	Lần	$\frac{LNST}{\text{Tổng chi phí bq}}$	0.03	0.04	33.33
III, Nhóm chỉ tiêu tài chính					
1. Các tỷ số về khả năng thanh toán					
- Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$	2,37	2,48	4.64
- Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	$\frac{\text{Tổng TSNH}}{\text{Tổng nợ NH}}$	2,25	2,22	-1.33
- Hệ số thanh toán nhanh	Lần	$\frac{\text{TSNH - hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ NH}}$	1,57	1,45	-7,64
- Hệ số thanh toán lãi vay	Lần	$\frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}}$	13,62	12,01	-11,82
2. Các tỷ số về cơ cấu tài chính					
- Hệ số nợ	%	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$	0,42	0,403	-4,05
- Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ	%	$\frac{\text{Vốn CSH}}{\text{TSCĐ và ĐTDH}}$	1,66	1,52	-8,43
- Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn	%	$\frac{\text{TSNH}}{\text{Tổng tài sản}}$	0,63	0,58	-7,94
- Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn	%	$\frac{\text{TSDH}}{\text{Tổng tài sản}}$	0,37	0,41	10,82
3. Các tỷ số về khả năng hoạt động					

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

- Vòng quay các khoản phải thu	Vòng	$\frac{DTT}{\text{Các khoản phải thu bq}}$	16,57	20,35	22,81
- Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vòng quay KPT}}$	22	18	-18,18
- Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	$\frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bq}}$	12,03	14,56	21,03
- Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	$\frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay HTK}}$	30	25	-16,67
4. Các tỷ số về khả năng sinh lợi					
- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	%	$\frac{LNST}{DTT}$	0,03	0,04	33,3
- Tỷ suất sinh lợi của tài sản	%	$\frac{LNST}{\text{Tổng tài sản bq}}$	0,07	0,12	71,43
- Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh	%	$\frac{LNST}{\text{Vốn kinh doanh bq}}$	0,07	0,13	85,71
- Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu	%	$\frac{LNST}{\text{Vốn CSH bình quân}}$	0,12	0,21	75

KẾT LUẬN

Phân tích đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty là một công việc rất quan trọng, là phương pháp chủ yếu để tìm ra các ưu nhược điểm trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đồng thời qua đây tìm ra các tiềm năng chưa được khai thác để có biện pháp tận dụng các tiềm năng đó. Do nhận thức được vai trò và ý nghĩa của công tác nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong việc tồn tại và phát triển của Công ty nên trong thời gian qua Công ty đã không ngừng tìm tòi, phát huy nỗ lực để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên để có thể đứng vững và phát triển trong tương lai thì đòi hỏi Công ty phải đưa ra được các biện pháp để nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Qua thời gian thực tập tại Công ty đã giúp em thu được những kiến thức thực tế về tình hình tài chính của công ty. Đó là nhờ sự giúp đỡ tận tình của thầy giáo TS – Lê Văn Bạt và các cô, chú, anh, chị phòng Tài chính kế toán, Phòng kinh doanh của Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng.

Do thời gian và sự hiểu biết vẫn còn hạn chế nên trong bài báo cáo này mới chỉ nghiên cứu và phân tích một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh. Từ đó thấy được những nỗ lực, cố gắng cũng như thành tựu mà Công ty đã đạt được, đồng thời trong bài khóa luận này cũng đã nêu lên được một số vấn đề còn tồn tại và khó khăn của Công ty.

Nội dung trình bày cũng nên không thể tránh khỏi những thiếu sót. Do đó em rất mong nhận được sự giúp đỡ, sự chỉ bảo của các thầy cô và ý kiến đóng góp của các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 18 tháng 6 năm 2010.

Sinh viên

Đặng Huyền Trang

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình: “Quản trị tài chính doanh nghiệp” - TS Nguyễn Đăng Nam, PGS. TS. Nguyễn Đình Kiệm - NXB Tài Chính 2001.
2. Giáo trình: “Phân tích hoạt động kinh doanh” – PGS. TS. Phạm Thị Gái – NXB Thống Kê 2004
3. Tài chính doanh nghiệp hiện đại”- chủ biên PGS.TS Trần Ngọc Thơ- Trường Đại học Kinh Tế TP HCM- NXB Thống Kê năm 2005.
4. Giáo trình: “Marketing thương mại” - PGS.TS. Nguyễn Xuân Quang, NXB Đại Học Kinh Tế Quốc Dân 2004, Hà Nội.
5. Giáo trình: “Tài chính doanh nghiệp” – PGS. TS Lưu Thị Hương, PGS. TS Vũ Duy Hào – NXB Đại Học Kinh Tế Quốc Dân 2006.
6. Các khóa luận khóa 8, 9.
7. Một số tài liệu do Công ty cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng cung cấp.

BẢNG PHỤ LỤC SƠ ĐỒ BẢNG BIỂU

I, Hệ thống bảng:

Bảng 2.1: Bảng kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty

Bảng 2.2: Bảng doanh thu và lợi nhuận của Công ty

Bảng 2.3: Tổng hợp hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Bảng 2.4: Tổng hợp hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Bảng 2.5: Tổng hợp tình hình thực hiện chi phí

Bảng 2.6: Tổng hợp hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng 2.7: Bảng cơ cấu lao động trong Công ty

Bảng 2.8: Cơ cấu lao động theo nhóm tuổi

Bảng 2.9: Hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 2.10: Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty

Bảng 2.11: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

Bảng 2.12: Tình hình sử dụng vốn lưu động của Công ty

Bảng 2.13: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Bảng 2.14: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng vốn

Bảng 2.15: Bảng chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Bảng 2.16: Bảng chỉ tiêu về hoạt động

Bảng 2.17: Bảng chỉ tiêu về cơ cấu tài sản và nguồn vốn

Bảng 2.18: Bảng chỉ tiêu sinh lời

Bảng 2.19: Bảng chỉ tiêu phản ánh tình hình tài chính của Công ty

Bảng 3.1: Bảng phân chia tỷ lệ chi phí

Bảng 3.2: Bảng danh mục quản lý doanh nghiệp

Bảng 3.3: Ước tính chi phí quản lý sau khi thực hiện biện pháp

Bảng 3.4: Bảng dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện biện pháp

Bảng 3.5: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu

II, Hệ thống sơ đồ:

Sơ đồ 1.1: Môi liên hệ doanh nghiệp – thị trường của Công ty

Sơ đồ 1.2: Quy trình hoạt động kinh doanh

Sơ đồ 2.1: Tổ chức bộ máy của Công ty

III, Hệ thống biểu đồ:

Biểu 1: Minh họa doanh thu và lợi nhuận của Công ty

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Đơn vị báo cáo: Cty cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Mẫu số B02 - DN

Địa chỉ: Số 36 Nguyễn Văn Linh, xã An Đông, huyện An Dương, thành phố Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ - BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm: 2009

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	VI.25	46,876,345,787	38,178,877,856
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01 - 02)	10		46,876,345,787	38,178,877,856
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.27	43,387,690,890	35,856,786,565
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10 - 11)	20		3,488,654,897	2,322,091,291
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.26	-	-
7. Chi phí tài chính	22	VI.28		
-Trong đó: Chi phí lãi vay	23		235,600,000	120,600,000
8. Chi phí bán hàng	24		260,214,737	270,315,542
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		486,542,139	472,327,458
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh{(30=20+(21-22)-(24+25)}	30		2,506,298,021	1,458,848,291
11. Thu nhập khác	31		765,834,000	650,765,478
12. Chi phí khác	32		678,765,460	587,678,765
13. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		87,068,540	63,086,713
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50		2,593,366,561	1,521,935,004
15. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	51	VI.30	726,142,637	426,141,801
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51)	60		1,867,223,924	1,095,793,203

Lập, ngày.....tháng.....năm 200...

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

Bảng Cân Đối Kế Toán

Mẫu Số B01 -DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ -
BTC
ngày 20/03/2006 của bộ trưởng BTC)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009

STT	Chỉ Tiêu	Mã	Thuyết Minh	Số Năm Nay	Số năm Trước
1	2	3	4	6	
	Tài Sản				
A	A- Tài sản ngắn hạn(100 = 110+120+130+140+150)	100		9,137,719,491	9,308,248,000
I	I.Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III.01	2,845,216,000	3,278,025,000
II	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120=121+129)	120	III.05		
1	1.Đầu tư tài chính ngắn hạn	121			
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129			
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		2,256,529,000	2,351,210,000
1	1.Phải thu khách hàng	131		2,256,529,000	2,351,210,000
2	2.Trả trước cho người bán	132			
3	3. Các khoản phải thu khác	138			
4	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139			
IV	IV.Hàng tồn kho	140		3,154,584,491	2,807,310,000
1	1.Hàng tồn kho	141	III.02	3,154,584,491	2,807,310,000
2	2.Dự phòng giảm giá hàng tồn kho(*)	149			
V	V.Tài sản ngắn hạn khác	150		881,390,000	871,703,000
1	1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	151			
2	2. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	152			
3	3. Tài sản ngắn hạn khác	158		881,390,000	871,703,000
B	B- Tài sản dài hạn (200=210+220+230+240)	200		6,503,585,000	5,509,962,000

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

I	I. Tài sản cố định	210	III.03.04	6,151,514,000	4,957,891,000
1	1. Nguyên giá	211		9,556,144,000	7,308,612,000
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế(*)	212		(3,404,630,000)	(2,350,721,000)
3	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		352,071,000	352,071,000
II	II. Bất động sản đầu tư	220			
1	1. Nguyên giá	221			
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế(*)	222			
III	III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230	III.05		
1	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231			
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn(*)	239			
IV	IV. Tài sản dài hạn khác	240			200,000,000
1	1. Phải thu dài hạn	241			
2	2. Tài sản dài hạn khác	248			200,000,000
3	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi(*)	249			
	Tổng Cộng Tài Sản (250=100+200)	250		15,641,304,491	14,818,210,000
	Nguồn Vốn				
A	A- Nợ Phải Trả (300=310+320)	300		6,296,132,567	6,244,468,797
I	I.Nợ ngắn hạn	310		4,121,876,567	4,128,793,541
1	1. Vay ngắn hạn	311		2,356,000,000	1,340,000,000
2	2. Phải trả cho người bán	312		1,765,876,567	2,788,793,541
3	3. Người mua trả tiền trước	313			
4	4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314	III.06		
5	5. Phải trả người lao động	315			
6	6. Chi phí phải trả	316			
7	7. Các khoản phải thu ngắn hạn khác	318			
8	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319			

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ phần đầu tư và thương mại An Thắng

II	II. Nợ Dài Hạn	320		2,174,256,000	2,115,675,256
1	1. Vay và nợ dài hạn	321		2,174,256,000	2,115,675,256
2	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322			
3	3. Phải trả phải nộp dài hạn khác	328			
4	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329			
B	B- Vốn Chủ Sở Hữu (400 = 410 + 430)	400		9,345,171,924	8,573,741,203
I	I. Vốn chủ sở hữu	410	III.07	9,345,171,924	8,573,741,203
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		9,345,171,924	8,573,741,203
2	2. Thặng dư vốn cổ phần	412			
3	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413			
4	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414			
5	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415			
6	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416			
7	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		1,867,223,924	1,095,793,203
II	II. Quỹ khen thưởng phúc lợi	430			
	Tổng Cộng Nguồn Vốn (440 = 300 + 400)	440		15,641,304,491	14,818,210,000
	Các Chỉ Tiêu Ngoài Bảng				
1	1- Tài sản thuê ngoài				
2	2- Vật tư hàng hoá nhận giữ hộ, nhận gia công				
3	3- Hàng hoá nhận bán hộ nhận ký gửi, ký cược				
4	4- Nợ khó đòi đã xử lý				
5	5 - Ngoại tệ các loại				

Lập ngày 31 tháng 3 năm 2010

Người Lập Biểu

(ký, họ tên)

Kê Toán Trưởng

(ký, họ tên)

Giám Đốc

(ký, họ tên, đóng dấu)

DANH MỤC VIẾT TẮT

1	Sản xuất kinh doanh	SXKD
2	Vốn chủ sở hữu	VCSH
3	Tài sản dài hạn	TSDH
4	Tài sản ngắn hạn	TSNH
5	Tài sản cố định	TSCĐ
6	Lợi nhuận sau thuế	LNST
7	Lợi nhuận trước thuế	LNTT
8	Doanh thu thuần	DTT
9	Tổng chi phí	TCP
10	Bình quân	BQ
11	Lao động	LĐ
12	Vốn cố định	VCFĐ
13	Vốn lưu động	VLD
14	Tài sản lưu động	TSLD
15	Doanh nghiệp	DN