

# MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU .....	1
PHẦN MỘT: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT ...	3
I. Hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	3
1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh: .....	3
1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh: .....	3
1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh: .....	4
1.4. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh: .....	5
1.5. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh: .....	5
1.6. Nội dung phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh: .....	6
II. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.....	6
2.1. Nhóm nhân tố thuộc môi trường bên ngoài.....	7
2.2. Các nhân tố thuộc môi trường bên trong doanh nghiệp:.....	8
III. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh:.....	10
3.1. Phương pháp so sánh:.....	10
3.2. Phương pháp thay thế liên hoàn:.....	11
3.3. Phương pháp số chênh lệch: .....	12
3.4. Phương pháp số cân đối: .....	12
3.5. Phương pháp tương quan:.....	12
IV. Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh: .....	13
4.1. Hệ thống chỉ tiêu tổng quát: .....	13
4.2. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp trong doanh nghiệp:.....	14
4.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh: .....	14
4.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định: .....	16
4.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động:.....	16
4.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp: .....	18
4.7. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí: .....	18
4.8. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp: .....	19
V. Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty... ..	22
I. Giới thiệu về doanh nghiệp:.....	23
1. Giới thiệu doanh nghiệp:.....	23
2. Quá trình phát triển của doanh nghiệp: .....	23
3. Chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của công ty: .....	26
4. Cơ cấu tổ chức: .....	26

5. Những khó khăn, thuận lợi của công ty TNHH EVERWIN:.....	31
<b>II. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:.....</b>	<b>33</b>
1. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:.....	33
2. Đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH WIN:.....	34
2.1.Đánh giá tình hình thực hiện doanh thu của công ty:.....	34
2.2.Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu chi phí của công ty TNHH EVERWIN.....	35
2.3.Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận:.....	38
<b>III. Khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh:.....</b>	<b>40</b>
<b>IV. Phân tích kết quả kinh doanh của công ty: .....</b>	<b>45</b>
1. Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp:.....	45
2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:.....	46
3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định và tài sản cố định:.....	49
4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động: .....	55
5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí: .....	59
6. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động: .....	62
7. Phân tích khả năng thanh toán của công ty:.....	64
<b>V. Đánh giá chung thực trạng của công ty: .....</b>	<b>68</b>
1. Những thành tựu đã đạt được của công ty:.....	69
2. Những hạn chế của công ty:.....	69
<b>PHẦN BA: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH EVERWIN. ....</b>	<b>71</b>
<b>I. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới:.....</b>	<b>71</b>
1. Mục tiêu của công ty: .....	71
2. Những định hướng thực hiện mục tiêu của công ty:.....	71
<b>II. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:.....</b>	<b>72</b>
1. Giải pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp:.....	72
2. Giảm chi phí bán hàng của doanh nghiệp: .....	76
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>82</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>83</b>

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, mỗi doanh nghiệp là một tế bào kinh tế, là một đơn vị hạch toán độc lập, tiến hành quá trình sản xuất kinh doanh để tạo ra các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của xã hội nhằm thực hiện các mục tiêu về lợi nhuận. Tối đa hóa lợi nhuận là kim chỉ nam cho mọi hoạt động của doanh nghiệp. Để đạt được hiệu quả cao nhất trong kinh doanh thì các doanh nghiệp cần phải xác định các phương hướng, mục tiêu đầu tư, biện pháp sử dụng các nguồn lực có sẵn của doanh nghiệp. Muốn vậy doanh nghiệp phải nắm vững các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng phát triển của từng nhân tố tới kết quả sản xuất kinh doanh. Điều đó chỉ được thực hiện trên cơ sở phân tích hoạt động kinh doanh.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp, qua thời gian thực tập tốt nghiệp tại Công ty TNHH EVERWIN cùng với sự hướng dẫn của thầy giáo – Tiến sĩ Nghiêm Sĩ Thương em đã mạnh dạn đi sâu vào nghiên cứu và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với đề tài: **“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty TNHH EVERWIN”**.

Mục đích cần đạt được là vận dụng những kiến thức hoạt động kinh doanh, tài chính và các môn học liên quan khác để phân tích, nhận dạng những điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi cũng như khó khăn về thực trạng của Công ty TNHH EVERWIN. Tìm hiểu giải thích nguyên nhân đứng sau thực trạng đó và đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh ở Công ty.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, chuyên đề được trình bày với những nội dung sau:

**Phần 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.**

**Phần 2: Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty TNHH EVERWIN.**

**Phần 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH EVERWIN.**

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên bài làm của em không tránh khỏi những sai sót. Em mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo, các nhân viên trong công ty để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin cảm ơn sự hướng dẫn của thầy giáo - Tiến sĩ Nghiêm Sỹ Thương là người trực tiếp hướng dẫn và các thầy cô giáo trong khoa Quản trị Kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng tập thể lãnh đạo công ty TNHH EVERWIN đã chỉ dẫn, tạo điều kiện và giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài tốt nghiệp.

**PHẦN MỘT:**  
**CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT**  
**KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.**

**I. Hiệu quả sản xuất kinh doanh**

**1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh:**

Trong điều kiện kinh tế xã hội hiện nay, hiệu quả luôn là vấn đề được mọi doanh nghiệp và toàn xã hội quan tâm. Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp cũng như của nền kinh tế để thực hiện mục tiêu đề ra.

$$\text{Hiệu quả Kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả "đầu ra"}}{\text{Chi phí "đầu vào"}}$$

Hiệu quả chính là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu. Hiệu quả kinh doanh là kết quả “đầu ra” tối đa trên chi phí tối thiểu “đầu vào”.

Vậy hiệu quả kinh doanh là toàn bộ quá trình doanh nghiệp sử dụng hợp lý các nguồn lực sẵn có của mình: vốn, lao động, kỹ thuật... trong hoạt động kinh doanh để đạt được những kết quả mong muốn, cụ thể là tối đa hóa lợi nhuận.

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

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

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

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

❖ *Đối với doanh nghiệp:*

Hiệu quả là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hiệu quả giữ một vị trí hết sức quan trọng trong điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế “lấy thu bù chi và đảm bảo có lãi” thì doanh nghiệp có tồn tại và phát triển được hay không điều đó phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận và nhiều lợi nhuận hay không? Hiệu quả có tác động đến tất cả các hoạt động, quyết định trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh chính là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sản xuất nhằm nâng cao số lượng và chất lượng của hàng hóa, giúp doanh nghiệp củng cố được vị trí, cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp khó đứng vững, tất yếu dẫn đến phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được thành quả to lớn.

❖ *Đối với kinh tế xã hội:*

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

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

Khi doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả thì phần thuế đóng vào ngân sách nhà nước tăng giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân tài, mở rộng

quan hệ quốc tế. Điều này không những tốt cho doanh nghiệp mà còn tốt đối với sự phát triển kinh tế toàn xã hội.

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

❖ *Đối với toàn bộ nền kinh tế xã hội:*

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

❖ *Đối với doanh nghiệp:*

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

❖ *Đối với người lao động:*

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

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

Theo quá trình phân tích trên thì mục đích của quá trình phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

✓ Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Vì những thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kì tài liệu nào của doanh nghiệp mà phải qua quá trình phân tích mới thấy được.

✓ Thông qua quá trình phân tích ta thấy được hững mặt mạnh và mặt yếu của công ty đó và từ đó có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh đồng thời khắc phục những mặt yếu, đề ra những phương án kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

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

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

Bước 1: Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh qua bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh.

Bước 2: Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp.

Bước 3: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng.

Bước 4: Nhận xét.

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

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

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

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

## **II. Các nhân tố tác động đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.**

Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể chia thành hai nhóm đó là nhân tố bên trong và nhân tố bên ngoài. Mục tiêu của quá trình nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm mục đích lựa chọn các phương án kinh doanh phù hợp. Tuy nhiên nghiên cứu các nhân



tổ ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phải được thực hiện dựa trên tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường.

### **2.1. Nhóm nhân tố thuộc môi trường bên ngoài.**

#### *❖ Đối thủ cạnh tranh:*

Đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì nếu doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường cạnh tranh gay gắt, đối thủ cạnh tranh mạnh để tồn tại được thì doanh nghiệp phải ngày càng phát triển bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm, mẫu mã chủng loại đa dạng hay hạ giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay của vốn...

#### *❖ Thị trường:*

Nhân tố thị trường ở đây bao gồm cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Nó là nhân tố quyết định quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Đối với thị trường đầu vào: cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, ... cho nên tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, tính liên tục và hiệu quả của quá trình sản xuất. Đối với thị trường đầu ra quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp. Thị trường đầu ra sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm từ đó tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### *❖ Tập quán dân cư, mức độ thu nhập bình quân dân cư:*

Đây là một nhân tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Nó quyết định mức độ, chất lượng, chủng loại. Doanh nghiệp vẫn phải nắm bắt và nghiên cứu làm sao cho phù hợp với sức mua, thói quen tiêu dùng, mức thu nhập bình quân của tầng lớp dân cư.

#### *❖ Mối quan hệ và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường:*

Đây chính là tiềm lực vô hình của doanh nghiệp tập nên sức mạnh của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Một hình ảnh, một uy tín tốt về doanh nghiệp liên quan đến hàng hóa, dịch vụ, chất lượng sản phẩm, giá cả... là cơ sở tạo sự quan tâm của khách hàng đến sản phẩm của doanh nghiệp. Mặt khác tạo ra cho doanh nghiệp một ưu thế trong việc tạo nguồn lực vốn hay mối quan hệ

với bạn hàng. Với mối quan hệ mở rộng sẽ tạo cho doanh nghiệp nhiều cơ hội, phương án kinh doanh tốt nhất cho doanh nghiệp.

❖ *Nhân tố môi trường tự nhiên:*

Môi trường tự nhiên bao gồm các nhân tố như khí hậu, thời tiết, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý... Những nhân tố này ảnh hưởng rất lớn tới quy trình công nghệ, tiến độ thực hiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng mang tính mùa vụ hay trong lĩnh vực khai thác.

❖ *Môi trường chính trị pháp luật:*

Các yếu tố thuộc môi trường pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng đến việc hoạch định, tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

❖ *Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng:*

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện, nước... đều là nhân tố tác động mạnh đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh ở nơi có hệ thống giao thông thuận lợi, điện nước đầy đủ, dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao có điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu giảm chi phí kinh doanh... do đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình và ngược lại.

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

❖ *Nhân tố vốn:*

Đây là nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý các nguồn vốn.

Vốn là yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

❖ *Nhân tố con người:*

Trong sản xuất kinh doanh con người là yếu tố quan trọng hàng đầu để đảm bảo thành công. Bởi con người có thể sáng tạo ra công nghệ mới, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

❖ *Nhân tố trình độ kỹ thuật – công nghệ:*

Trình độ kỹ thuật tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hóa, năng suất lao động, giá cả của hàng hóa, đặc điểm của sản phẩm. Nhờ vậy mà doanh nghiệp có thể tăng khả năng cạnh tranh của mình trên thị trường, tăng vòng quay vốn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng. Ngược lại, trình độ kỹ thuật lạc hậu sẽ kìm hãm khả năng phát triển của doanh nghiệp khiến cho doanh nghiệp bị tụt hậu trong quá trình cạnh tranh với các doanh nghiệp khác.

❖ *Nhân tố quản trị doanh nghiệp:*

Nhân tố này đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phải phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

❖ *Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp:*

Đây là yếu tố quan trọng quyết định khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu về đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Bất cứ mọi hoạt động đầu tư mua sắm trang thiết bị, nguyên vật liệu hay phân phối, quảng cáo... đều phải được tính toán dựa trên khả năng tài chính của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh sẽ có khả năng trang bị các dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại, có thể hạ giá thành sản phẩm nếu cần, tổ chức các hoạt động quảng cáo, khuyến mại mạnh mẽ nhằm nâng cao sức cạnh tranh.

❖ *Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin:*

Để đạt được thành công trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp cần nhiều thông tin chính xác về cung cầu thị trường hàng hóa, về

công nghệ kỹ thuật, về đối thủ cạnh tranh, sự thay đổi trong chính sách kinh tế của nhà nước và các nước có liên quan...

Những thông tin chính xác được cung cấp kịp thời sẽ là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định được phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn.

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

#### **3.1. Phương pháp so sánh:**

❖ *Phương pháp so sánh tuyệt đối:*

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

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

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

❖ *Phương pháp so sánh tương đối:*

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

- Dạng đơn giản:

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{G_1}{G_0} \times 100\%$$

Trong đó:

- +  $G_1$ : trị số chỉ tiêu kỳ phân tích.
- +  $G_0$ : trị số chỉ tiêu kỳ gốc.

- Dạng có liên hệ:

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{G_1}{G_0 \times \frac{G_{1/i}}{G_{1/0}}}$$

- Dạng kết hợp:

$$\text{Mức tăng giảm tương đối} = G_1 - G_0 \times (G_{1/i} / G_{1/0})$$

Trong đó:

+ $G_{1/i}$ : trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ phân tích.

+ $G_{1/0}$ : trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ gốc.

### 3.2. Phương pháp thay thế liên hoàn:

❖ Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích:

Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu kinh tế từ đó giúp cho việc đề xuất các biện pháp được chính xác và cụ thể hơn.

- Điều kiện áp dụng:

Các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ với chỉ tiêu phân tích ở phương trình kinh tế dạng tích số, thương số hoặc cả tích và thương.

❖ Nội dung phương pháp:

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

Bước 2: Sắp xếp các nhân tố theo trật tự nhất định: nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Nếu có nhiều nhân tố số lượng thì nhân tố số lượng chủ yếu xếp trước, thứ yếu xếp sau và không được đảo lộn trật tự trong suốt quá trình phân tích.

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

Tính trị số của chỉ tiêu ở các kỳ: kỳ phân tích và kỳ gốc.

Đối tượng cụ thể của phân tích	=	Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích	-	Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc
--------------------------------	---	----------------------------------	---	----------------------------

Bước 4: Tiến hành thay thế và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

- Quy tắc thay thế:

Nhân tố nào được thay thế nó sẽ lấy giá trị thực tế từ đó nhân tố nào chưa được thay thế thì giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc. Mỗi lần thay thế chỉ được thay thế một nhân tố. có bao nhiêu nhân tố thì phải thay bấy nhiêu lần.

Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đúng bằng hiệu số giữa kết quả của lần thay thế trước đó( với kết quả của kỳ gốc nếu nhân tố thay lần thứ nhất ).

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

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

❖ Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích:

Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

- Điều kiện áp dụng:

Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối quan hệ tích số với chỉ tiêu phân tích.

❖ Nội dung phương pháp:

Cũng gồm 5 bước nhưng ở dạng rút gọn hơn. Khi tính mức độ ảnh hưởng của các nhân tố sẽ đơn giản hơn.

### **3.4. Phương pháp số cân đối:**

❖ Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích:

Nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Điều kiện áp dụng:

Khi các nhân tố ảnh hưởng có mối 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, xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích bằng chênh lệch giữa trị số kỳ phân tích và kỳ khác của bản thân nhân tố đó.

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

### **3.5. Phương pháp tương quan:**

❖ Khái niệm:

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

❖ Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích:

Nhằm xác định tính quy luật của các hoạt động, quá trình và kết quả kinh tế từ đó cung cấp các thông tin cần thiết phục vụ cho công tác quản lý.

- Điều kiện áp dụng:

Phải thiết lập được mối liên hệ tương quan giữa các hiện tượng quá trình và kết quả kinh tế thông qua một hàm mục tiêu nào đó cùng với các điều kiện ràng buộc của nó.

❖ Nội dung:

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.

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

**4.1. Hệ thống chỉ tiêu tổng quát:**

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

Trong đó:

- Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị tổng sản lượng, doanh thu thuần, lợi nhuận thuần, lợi nhuận gộp.
- Yếu tố đầu vào: lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay.

Công thức trên phản ánh sức sản xuất( hay sức sinh lợi ) của các chỉ tiêu đầu vào được tính cho tổng số và cho riêng phần gia tăng.

Hiệu quả kinh doanh cũng được tính bằng cách so sánh nghịch đảo.

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

Công thức này phản ánh suất hao phí của các chỉ tiêu đầu vào nghĩa là để có một đơn vị kết quả đầu ra thì hao phí hết mấy đơn vị chi phí( hoặc vốn ) ở đầu vào.

#### 4.2. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp trong doanh nghiệp:

Nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, được dùng để phản ánh chính xác hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp và dùng để so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau và so sánh doanh nghiệp qua các thời kỳ để xem xét các thời kỳ hoạt động có hiệu quả hơn hay không.

❖ *Tỷ suất thu hồi Tài sản (ROA):*

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của một đồng vốn mà doanh nghiệp sử dụng khi xem xét khả năng sinh lời của vốn đầu tư. Nó giúp cho nhà quản lý đưa ra quyết định để đạt được khả năng sinh lời mong muốn.

Tỷ số này cho biết: một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

❖ *Tỷ suất thu hồi vốn góp (ROE):*

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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này càng lớn biểu hiện xu hướng tích cực. Nó đo lường lợi nhuận đạt được trên vốn góp các chủ sở hữu.

Những nhà đầu tư thường quan tâm đến chỉ tiêu này vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận so với vốn mà họ bỏ ra.

#### 4.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, đòi hỏi các doanh nghiệp phải có một lượng vốn nhất định bao gồm vốn cố định, vốn lưu động và vốn lưu động khác (quỹ công ty, vốn xây dựng cơ bản,...). Doanh nghiệp có nhiệm vụ tổ chức, huy động các loại vốn cần thiết cho nhu cầu kinh doanh của mình. Đồng thời, tiến hành phân phối, quản lý và sử dụng số vốn hiện có một cách hợp lý, có hiệu quả nhất



trên cơ sở chấp hành các chế độ chính sách quản lý kinh tế tài chính và kỷ luật thanh toán của Nhà nước.

Hiệu quả sử dụng vốn là nhân tố quyết định cho sự tồn tại và tăng trưởng của mỗi doanh nghiệp. Tính hiệu quả của việc sử dụng vốn nói chung là tạo ra nhiều sản phẩm tăng thêm lợi nhuận nhưng không tăng vốn hoặc đầu tư thêm vốn một cách hợp lý nhằm mở rộng quy mô sản xuất để tăng doanh thu nhưng vẫn đảm bảo yêu cầu tốc độ tăng lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng vốn.

Để nắm được hiệu quả sử dụng vốn, người phân tích phải sử dụng rất nhiều tài liệu khác nhau, trong đó chủ yếu là các báo cáo tài chính của doanh nghiệp gồm:

- Bảng cân đối kế toán bao gồm hai phần: Tài sản và Nguồn vốn:
- + Phần Tài sản cho phép đánh giá tổng quát năng lực và trình độ sử dụng Tài sản. Nó thể hiện số tiềm lực mà doanh nghiệp có quyền quản lý, sử dụng lâu dài gắn với mục đích thu được các khoản lợi ích trong tương lai.
- + Phần Nguồn vốn cho ta thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Nó thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp về tổng số vốn đã đăng ký kinh doanh với nhà nước.
- Báo cáo kết quả kinh doanh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định.

❖ *Sức sản xuất vốn kinh doanh:*

Là tỷ số giữa doanh thu trong kỳ và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kỳ

$$\text{Sức sản xuất} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Vốn kinh doanh} = \frac{\text{Vốn kinh doanh đầu kỳ} + \text{Vốn kinh doanh cuối kỳ}}{2}$$

bình quân

❖ *Sức sinh lợi của vốn kinh doanh:*

Sức sinh lợi của vốn kinh doanh đo lường mức sinh lợi của đồng vốn.

$$\text{Sức sinh lợi của vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

#### 4.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định:

Vốn cố định biểu hiện giá trị bằng tiền của các loại Tài sản cố định ở doanh nghiệp, thể hiện quy mô của doanh nghiệp. Tài sản cố định nhiều hay ít, chất lượng hay không chất lượng, sử dụng chúng có hiệu quả hay không đều ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Một số chỉ tiêu cần phân tích để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định.

❖ *Hiệu suất sử dụng vốn cố định:*

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

Chỉ tiêu này phản ánh với một đồng vốn cố định bình quân tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

❖ *Tỷ lệ sinh lời vốn cố định:*

$$\text{Tỷ lệ sinh lời Vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

#### 4.5. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

Vốn lưu động là vốn bằng tiền, các khoản phải thu, tạm ứng... Đây chính là hình thái biểu hiện của vốn lưu động tại doanh nghiệp.

Hiệu quả kinh tế của việc sử dụng vốn lưu động được biểu hiện bằng chỉ tiêu tốc độ luân chuyển vốn lưu động. Chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển vốn lưu động được gọi là hiệu suất luân chuyển vốn lưu động.

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh hay chậm nói lên tình hình tổ chức các hoạt động của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hợp lý hay không, các vật tư dự trữ có hiệu quả hay không.

Hiệu suất luân chuyển vốn lưu động là một trong những chỉ tiêu tổng hợp, nó được dùng để đánh giá chất lượng công tác quản lý hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Để đánh giá hiệu suất sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp có thể dùng các chỉ tiêu sau:

❖ *Sức sản xuất của vốn lưu động:*

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

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động bình quân tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

❖ *Sức sinh lời của vốn lưu động:*

$$\text{Sức sinh lời của} \\ \text{vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần(lãi gộp)}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động bình quân tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn lưu động thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất ( dự trữ - sản xuất – tiêu thụ ). Để đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn cho doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho doanh nghiệp. Để xác định tốc độ luân chuyển của vốn lưu động ta có thể sử dụng các chỉ tiêu sau:

❖ *Số vòng quay vốn lưu động:*

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

Chỉ tiêu này cho biết tốc độ luân chuyển vốn lưu động trong kỳ (thường là một năm).

❖ *Kỳ luân chuyển bình quân vốn lưu động:*

$$\text{Kỳ luân chuyển bình quân} \\ \text{vốn lưu động} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số vòng quay vốn lưu động}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày bình quân cần thiết để vốn lưu động thực hiện được một vòng quay trong kỳ.

**4.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động của doanh nghiệp:**

Số lượng và chất lượng lao động là một trong những nhân tố cơ bản quyết định quy mô kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sử dụng tốt nguồn lao động, biểu hiện trên các mặt số lượng và thời gian lao động, tận dụng hết khả năng lao động kỹ thuật của người lao động là một yếu tố hết sức quan trọng làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Bởi vậy, việc phân tích hiệu quả sử dụng lao động tức là xác định mức tiết kiệm hay lãng phí trong việc sử dụng lao động. Trên cơ sở đó tìm mọi biện pháp để sử dụng lao động một cách tốt nhất.

Việc phân tích hiệu quả sử dụng lao động có rất nhiều chỉ tiêu tính toán, nhưng các chỉ tiêu chủ yếu bao gồm:

❖ *Năng suất lao động bình quân (NSLĐBQ):*

$$\text{NSLĐBQ} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Số lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu cho biết một nhân viên làm ra bao nhiêu tiền trong năm.

❖ *Lương bình quân:*

$$\text{Lương bình quân} = \frac{\text{Tổng quỹ lương}}{12 \times \text{Số lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu cho biết bình quân một người lao động nhận được bao nhiêu tiền/tháng.

❖ *Hiệu quả sử dụng tiền lương:*

$$\text{Hiệu quả sử dụng tiền lương} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng quỹ lương}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho thấy chi phí trả một đồng tiền lương cho người lao động tạo ra bao nhiêu lợi nhuận.

**4.7. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí:**

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá

trình sản xuất sản phẩm. Ngoài ra doanh nghiệp còn phải trả thuế gián thu theo luật thuế đã quy định: thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí:

❖ *Hiệu quả sử dụng chi phí:*

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

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

❖ *Tỷ suất lợi nhuận chi phí:*

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

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

#### **4.8. Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp:**

❖ Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

Khả năng thanh toán chính là tỷ số giữa các khả năng thanh toán (tổng tài sản) và nhu cầu thanh toán (nợ phải trả). Đây chính là các chỉ tiêu được rất nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp hàng hóa, nguyên vật liệu... Họ luôn đặt ra câu hỏi: hiện doanh nghiệp có đủ khả năng trả các món nợ tới hạn không?

• *Hệ số khả năng thanh toán tổng quát ( $H_{tq}$ ):*

Hệ số khả năng thanh toán là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang quản lý sử dụng với tổng số nợ phải trả. Chỉ tiêu phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

$$H_{tq} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Chỉ tiêu cho biết một đồng cho vay thì có mấy đồng tài sản đảm bảo.

Nếu  $H_{tq} > 1$  thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt. Song nếu  $H_{tq} > 1$  quá nhiều cũng không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu  $H_{tq} < 1$  thì báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu bị mất hầu như toàn bộ, tổng số tài sản hiện có không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

- *Hệ số khả năng thanh toán nhanh ( $H_n$ ):*

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

$$H_n = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

$$H_n = \frac{\text{Tiền} + \text{tương đương tiền}}{\text{Nợ đến hạn}}$$

$H_n = 1$  là hợp lý nhất vì như vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa có những cơ hội do khả năng thanh toán nhanh mang lại.

$H_n < 1$  thì doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ.

$H_n > 1$  phản ánh tình hình thanh toán không tốt vì tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu suất sử dụng vốn.

- *Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn ( $H_{nh}$ ):*

Hệ số đánh giá khả năng thanh toán nợ ngắn hạn là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn thể hiện mức độ đảm bảo của Tài sản lưu động 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 của mình để thanh

toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng số tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng và sở hữu, chỉ có Tài sản lưu động là trong kỳ có khả năng chuyển đổi thành tiền. Do đó hệ số thanh toán nợ ngắn hạn được xác định bằng công thức:

$$H_{nh} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Tính hợp lý của hệ số phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh. Ngành nghề nào mà Tài sản lưu động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản như ngành thương mại thì hệ số này lớn và ngược lại.

- *Hệ số thanh toán nợ dài hạn ( $H_{dh}$ ):*

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời gian đáo hạn trên một năm, doanh nghiệp đi vay dài hạn để đầu tư hình thành Tài sản cố định. Số dư nợ dài hạn thể hiện số nợ dài hạn mà doanh nghiệp còn phải trả cho chủ nợ. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là giá trị Tài sản cố định được hình thành bằng vốn vay chưa được thu hồi. Vì vậy người ta thường so sánh giữa giá trị còn lại của tài sản cố định được hình thành bằng vốn vay với số dư nợ dài hạn để xác định khả năng thanh toán nợ dài hạn.

$$H_{dh} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành từ nguồn vốn vay hoặc nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

$H_{dh} > 1$  thì tốt.

$$H_{lv} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

- *Hệ*

*số thanh toán lãi vay ( $H_{lv}$ ):*

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

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải trả không.

## V. Tổng hợp các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty:

BẢNG 1: CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH DOANH

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			$\Delta$	$\% \Delta$
<u>Tổng hợp</u>				
1. ROA				
2. ROE				
<u>Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh</u>				
1. Sức sản xuất vốn kinh doanh				
2. Sức sinh lợi vốn kinh doanh				
<u>Hiệu quả sử dụng vốn cố định</u>				
1. Suất hao phí vốn cố định				
2. Hiệu suất sử dụng vốn cố định				
3. Tỷ lệ sinh lời vốn cố định				
<u>Hiệu quả sử dụng vốn lưu động</u>				
1. Sức sản xuất của vốn lưu động				
2. Sức sinh lời của vốn lưu động				
3. Số vòng quay vốn lưu động				
4. Kỳ luân chuyển bình quân VLĐ				
<u>Hiệu quả sử dụng lao động</u>				
1. Năng suất lao động bình quân				
2. Lương bình quân				
3. Hiệu quả sử dụng tiền lương				
<u>Hiệu quả sử dụng chi phí</u>				
1. Hiệu quả sử dụng chi phí				
2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí				
<u>Tình hình tài chính</u>				
1. Hệ số thanh toán tổng quát				
2. Hệ số thanh toán nhanh				
3. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn				
4. Hệ số thanh toán nợ dài hạn				



5. Hệ số thanh toán lãi vay				
-----------------------------	--	--	--	--

## PHẦN HAI

### PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH EVERWIN

#### I. Giới thiệu về doanh nghiệp:

##### 1. Giới thiệu doanh nghiệp:

❖ Tên gọi và trụ sở của Công ty:

✚ Tên Công ty viết bằng tiếng Việt: ( ghi bằng chữ in hoa )  
**CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN EVERWIN**

✚ Tên giao dịch viết bằng tiếng nước ngoài:

**EVERWIN LIMITED COMPANY**

✚ Tên Công ty viết tắt:

**EVERWIN Co.LTD**

✚ Loại hình công ty: trách nhiệm hữu hạn (TNHH).

✚ Lĩnh vực hoạt động: kinh doanh sản xuất gia công áo len và hàng may mặc xuất khẩu.

✚ Trụ sở Công ty: Số 142, đường Lê Duẩn, quận Kiến An, thành phố Hải Phòng.

✚ Tel: 031.3790474

Fax: 031.3790826

✚ Thời hạn hoạt động của Công ty là 30 năm kể từ ngày được cấp Giấy phép đầu tư.

##### 2. Quá trình phát triển của doanh nghiệp:

Ngày 24/08/1999 công ty TNHH EVERWIN được Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng ký quyết định thành lập số 14/GP-HP.

Công ty TNHH EVERWIN là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, được thành lập tại Việt Nam, được đầu tư bởi công ty Dapto Development Limited của Đài Loan.

Ngành nghề kinh doanh chính của công ty là sản xuất gia công áo len và hàng may mặc xuất khẩu.

Năm 2009, tổng số cán bộ công nhân viên của doanh nghiệp là 210 người.

- Trong đó:
- Nam: 10 người (chiếm 5%)
  - Nữ: 200 người (chiếm 95%)
  - Cán bộ quản lý: 22 người
  - Công nhân: 188 người

Với trình độ:

- Đại học – Cao đẳng: 18 người
- Trung cấp: 4 người
- Lao động phổ thông: 188 người.

❖ Nguồn nguyên vật liệu:

Doanh nghiệp nhập len nhập từ Hongkong, Đài Loan, Trung Quốc. còn các phụ kiện khác như cúc, chỉ, khóa thì doanh nghiệp mua từ thị trường trong nước.

❖ Cơ sở hạ tầng:

Công ty đã xây dựng đường truyền cáp quang tốc độ cao đáp ứng khối lượng giao dịch của doanh nghiệp. Mạng internet được xây dựng để cung cấp thông tin nội bộ cho cán bộ công nhân viên trong công ty. Công ty sử dụng phần mềm kế toán chuyên ngành trên máy tính, lưu trữ và tính toán tài liệu trực tiếp.

❖ Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm:

Công ty luôn đề cao chất lượng sản phẩm lên hàng đầu vì đây là một trong các nhân tố chính để nâng cao uy tín của công ty. Do đó công ty đã đề ra những biện pháp để đảm bảo thực hiện đúng các cam kết với khách hàng về chất lượng sản phẩm.

Các công đoạn của sản xuất được kiểm tra chất lượng bởi hệ thống kiểm tra chất lượng nội bộ của từng bộ phận, các bộ phận này gắn bó mật thiết với từng công đoạn sản xuất do đó có thể phát hiện kịp thời những nguyên nhân gây ra việc suy giảm chất lượng.

❖ Công nghệ sản xuất:

<b>Mã TSCĐ</b>	<b>Tên TSCĐ</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Đơn giá</b>	<b>Nguyên giá</b>	<b>Thời gian phân bổ</b>
MM04	Ghế máy ráp mảnh	66	201.766	13.316.582	3
MM09	Bàn là	12	1.173.286	14.079.437	3
MM11	Máy đan ngang HK	200	5.977.809	1.195.561.800	3
MM12	Máy ráp mảnh 8G	66	2.481.419	163.773.660	3
MM13	Bàn máy ráp mảnh	33	1.188.367	39.216.117	3
MM14	Máy chọn kim 7 G	200	406.266	81.253.140	3
MM21	Thùng khuấy gắn mô tơ	1	5.966.697	5.966.697	3
MM22	Bếp điện	4	569.479	2.277.917	3
MM23	Xô thép	30	198.852	5.965.569	3
MM26	Máy khâu	15	6.509.117	97.636.761	3
MM31	Máy đo độ PH	2	7.337.748	14.675.495	3
MM34	Máy bơm	1	5.380.000	5.380.000	3
MM36	Máy bơm trục xoáy	3	5.714.286	17.142.857	3
MM37	Máy bơm định lượng	2	6.571.429	13.142.858	3
MM39	Máy lọc nước	4	5.906.063	23.624.250	3
MM41	Máy dệt 12 G- 01	50	6.230.752	311.537.580	3
MM42	Máy ráp mảnh 14 G	17	2.937.304	49.934.171	3
MM43	Máy dệt 12 G	50	6.402.859	320.142.948	3
MM49	Máy ráp mảnh	20	3.018.878	60.377.563	3

**3. Chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của công ty:**

*a. Chức năng:*

Công ty TNHH EVERWIN chuyên kinh doanh, sản xuất gia công áo len và hàng may mặc xuất khẩu.

*b. Nhiệm vụ:*

- Chấp hành luật pháp, tuân thủ chặt chẽ các chính sách quản lý kinh tế, tài chính, quản lý xuất nhập khẩu của Nhà nước.

- Thực hiện đầy đủ cam kết của hợp đồng mua bán ngoại thương và các vấn đề có liên quan đến các hoạt động kinh doanh của công ty.

- Thực hiện tốt chính sách về tiền lương, phân công lao động hợp lý, đảm bảo cân bằng xã hội, các chế độ về quản lý tài sản.

- Không ngừng nâng cao trình độ đội ngũ quản lý, nâng cao trình độ nghiệp vụ cho các nhân viên.

- Không ngừng tìm kiếm, khai thác những nguồn khách hàng mới cả trong và ngoài nước.

*c. Quyền hạn:*

- Công ty có quyền quản lý và sử dụng vốn, đất đai, tài nguyên và các nguồn lực theo quy định của pháp luật để thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ cần hoàn thành.

- Được chủ động ký kết các hợp đồng xuất nhập khẩu trong khuôn khổ chức năng ngành nghề được pháp luật cho phép.

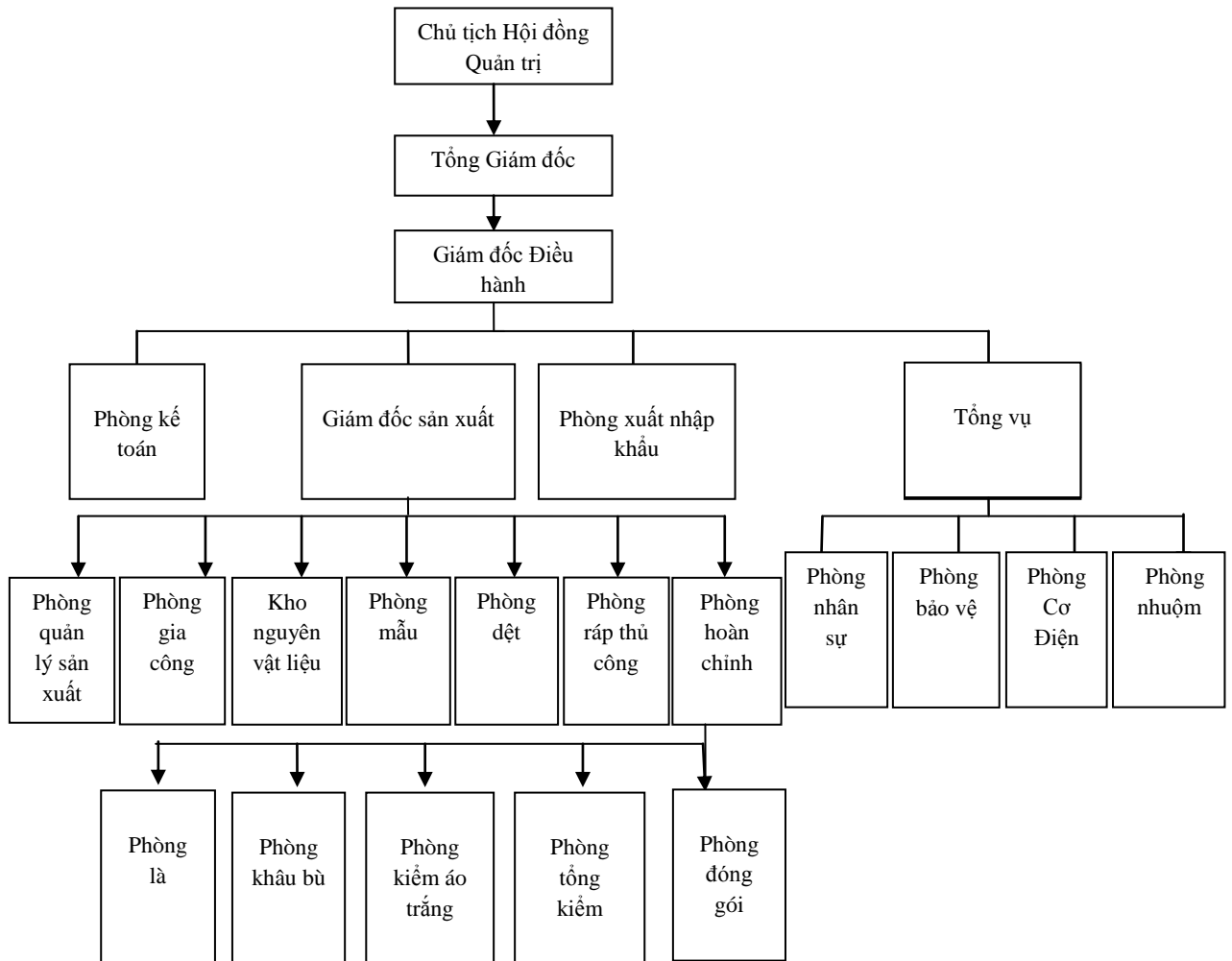
- Mở rộng quy mô kinh doanh theo khả năng của mình, tự lựa chọn thị trường xuất nhập khẩu.

- Tổ chức bộ máy quản lý, tổ chức kinh doanh phù hợp với mục tiêu, nhiệm vụ của từng thời kỳ, tạo điều kiện thuận lợi làm cơ sở cho sự phát triển bền vững lâu dài.

**4. Cơ cấu tổ chức:**

Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp được xây dựng theo cơ cấu trực tuyến chức năng.

❖ **Sơ đồ cơ cấu tổ chức:**



❖ **Hội đồng Quản trị:** Là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi và hoạt động của công ty. Hội đồng quản trị có trách nhiệm xây dựng các kế hoạch kinh doanh, đưa ra các quyết định, các nhiệm vụ mà mục tiêu đề ra.

❖ **Tổng Giám đốc:** Là người đại diện theo pháp luật của công ty, được bổ nhiệm theo chỉ định của Hội đồng quản trị.

Tổng giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của công ty trên cơ sở quyền hạn và nhiệm vụ quy định tại điều lệ của công ty và hợp đồng lao động ký với Hội đồng quản trị, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước Pháp luật về những quyền và nghĩa vụ được giao.

❖ Thay mặt cho Tổng Giám đốc điều hành mọi hoạt động ở công ty tại Việt Nam là Giám đốc Điều hành.

Giúp việc cho Giám đốc Điều hành là Kế toán Trưởng, Giám đốc sản xuất, Trưởng phòng Xuất nhập khẩu và Tổng vụ. Mọi bộ phận đều chịu sự chỉ đạo của Giám đốc Điều hành.

❖ **Kế toán trưởng quản lý phòng Kế toán tài chính:**

Kế toán trưởng giúp Giám đốc Điều hành chỉ đạo tổ chức thực hiện công tác Tài chính kế toán, thống kê của công ty. Kế toán trưởng có quyền hạn và nghĩa vụ theo quy định của các văn bản, nghị định liên quan và pháp lệnh kế toán thống kê.

Kế toán trưởng là trưởng phòng Tài chính kế toán với những nhiệm vụ sau:

- Tổ chức, bố trí điều hành hoạt động nghiệp vụ của phòng theo đúng chức năng nhiệm vụ để thực hiện những chỉ tiêu kế hoạch về tài chính, những chế độ trong kế toán thống kê, những yêu cầu được quy định trong điều lệ của công ty.

- Giúp Giám đốc nghiên cứu các biện pháp giải quyết những vướng mắc về tài chính trong quản lý kinh doanh và phát triển công ty.

- Đề xuất hay huy động vốn cho Tổng Giám đốc, có trách nhiệm chỉ đạo quản lý hướng dẫn kiểm tra tài chính và hạch toán kinh doanh của các đơn vị, hạch toán nội bộ theo chế độ quy định phù hợp với điều kiện từng đơn vị.

*Phòng Kế toán tài chính:* gồm Kế toán trưởng, 2 nhân viên kế toán và 1 thủ quỹ.

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

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

- Tổng hợp số liệu và lập báo cáo kế hoạch theo định kỳ báo cáo.

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

*Thủ quỹ:*

- Cập nhật đầy đủ, chính xác, kịp thời Thu – Chi – Tồn quỹ tiền mặt vào Sổ Quỹ - báo cáo khi cần cho Giám đốc Điều hành, Kế toán Trưởng.

- Thực hiện và lưu giữ để quản lý tiền mặt thực tế phát sinh tăng giảm và thực tồn.

- Hằng ngày, cùng Kế Toán trưởng kiểm kê quỹ tiền mặt và đối chiếu sổ sách, ký vào sổ Quỹ ( viết tay và bản in ).

❖ Giám đốc sản xuất: Là người chịu trách nhiệm về mọi hoạt động sản xuất, kỹ thuật sửa chữa, an toàn sản xuất, công tác ứng dụng khoa học kỹ thuật, quản lý điều hành sản xuất kinh doanh của công ty. Được Giám đốc Điều hành ủy quyền ký kết các hợp đồng liên quan đến quản lý kỹ thuật, mua bán vật tư, sửa chữa máy móc, nghiên cứu khoa học.

Giám đốc sản xuất quản lý các phòng ban sau:

- Phòng Quản lý sản xuất.

- Phòng gia công.

- Kho nguyên vật liệu: gồm những công việc sau:

✓ Tổ chức công tác cung ứng, cấp phát vật tư, kiểm tra, giám sát việc sử dụng vật tư.

✓ Tham mưu cho Giám đốc sản xuất về những nguyên vật liệu chậm luân chuyển, sử dụng để hỗ trợ quay vòng vốn.

✓ Duyệt phiếu lĩnh vật tư cho từng bộ phận.

✓ Báo cáo lượng vật tư tiêu hao cho từng bộ phận.

✓ Bảo quản, lưu trữ hàng hóa.

- Phòng mẫu: Tiếp nhận các mẫu sản phẩm theo yêu cầu của đơn đặt hàng, hoặc tự tạo ra các sản phẩm mẫu, đảm bảo đầy đủ các tiêu chuẩn kỹ thuật theo yêu cầu và đưa xuống các bộ phận để điều hành sản xuất hàng loạt.

- Phòng Dệt : Quản lý các công nhân của khâu dệt, chia công nhân thành các tổ đội, từ tổ A tới tổ I và những công nhân học nghề.

- Phòng Ráp Thủ công : sau khi dệt các sản phẩm dệt được đưa tới khâu ráp thủ công. Khâu này được chia làm các tổ: Ráp A, Ráp B, Ráp C, Ráp D, TC A, TC B.

- Phòng hoàn chỉnh: Quản lý những công việc trong khâu như: Là, khâu bù, kiểm áo trắng, tổng kiểm, đóng gói.

❖ Tổng vụ: Là người giúp Giám đốc Điều hành quản lý về các khâu:

- Phòng nhân sự: là phòng nghiệp vụ tham mưu cho Tổng Giám đốc về công tác tổ chức cán bộ, lao động, tiền lương trong hoạt động kinh doanh của Công ty. Phòng có các nhiệm vụ sau:

✓ Nắm chế độ, chính sách điều động, tuyển dụng, quản lý lưu trữ hồ sơ bảo hộ lao động cho toàn bộ công nhân viên trong Công ty.

✓ Thực hiện các chính sách liên quan đến người lao động, theo dõi lao động, an toàn lao động như các chính sách về BHXH, BHYT...

✓ Theo dõi chấm công, làm lương, xét nâng lương, thưởng cho toàn bộ công nhân viên trong Công ty.

- Phòng bảo vệ:

✓ Lên phương án bảo vệ công ty, thường xuyên kiểm tra đơn đốc thực hiện nội quy về công tác bảo vệ cơ quan.

✓ Tổ chức hướng dẫn phòng chống cháy nổ.

✓ Đề xuất khen thưởng kỷ luật những cá nhân xuất sắc hoặc vi phạm quy chế công tác bảo vệ quân sự.

- Phòng Cơ Điện:

✓ Sửa chữa, bảo dưỡng các loại máy móc, thiết bị sản xuất.

✓ Thiết kế, lắp đặt và bảo trì hệ thống chiếu sáng của Công ty.

- Phòng Nhuộm: gồm có các công việc như: nhuộm, giặt và đưa vào nồi hơi.

❖ Phòng xuất nhập khẩu: là phòng nghiệp vụ tham mưu cho Giám đốc điều hành trong công tác hướng dẫn giải quyết các thủ tục liên quan đến lĩnh vực xuất nhập khẩu. Phòng có nhiệm vụ và quyền hạn sau:

- Nghiên cứu và hướng dẫn doanh nghiệp thực hiện các quy định hiện hành của Nhà nước có liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu.

- Xử lý và làm các thủ tục để doanh nghiệp xuất hàng sang nước ngoài.

→ Nhận xét: Sơ đồ cơ cấu tổ chức này được công ty thiết kế theo sơ đồ cơ cấu trực tuyến chức năng. Giám đốc Điều hành là người chịu trách nhiệm về mọi hoạt động, toàn quyền quyết định trong phạm vi toàn công ty tại Việt Nam. Việc truyền mệnh lệnh theo hệ thống trực tuyến.



Phòng ban chức năng có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc, mối quan hệ giữa các phòng ban là mối quan hệ trong hệ thống chức năng, còn hệ thống trực tuyến là quan hệ hướng dẫn nghiệp vụ (không được ra lệnh).

Công ty sử dụng mô hình trực tuyến chức năng có các ưu nhược điểm sau:

Ưu điểm:

- Cơ cấu quản lý này phù hợp với công ty.
- Cơ cấu đạt được tính thống nhất trong mệnh lệnh, nâng cao chất lượng quyết định quản lý, giảm bớt gánh nặng cho quản lý cấp cao cũng như quy trách nhiệm cụ thể khi có sai lầm.

Nhược điểm:

- Khi không chỉ rõ nhiệm vụ và mối quan hệ về nhiệm vụ giữa các bộ phận dẫn đến chông chéo công việc hoặc dùn đẩy giữa các bộ phận.

**5. Những khó khăn, thuận lợi của công ty TNHH EVERWIN:**

*a. Khó khăn:*

- Trong nền kinh tế khủng hoảng hiện nay, doanh nghiệp đang phải đối mặt với những khó khăn về việc làm, đời sống, thu nhập bình quân giảm so với những năm trước.

- Ngành may mặc hiện nay có tiền lương không cao nên sự biến động về lao động của công ty tương đối lớn. Nhất là trong cơ chế thị trường hiện nay nên việc duy trì đội ngũ kỹ thuật và công nhân tay nghề bậc cao gặp khó khăn.

- Lao động thường không ổn định do việc dễ dàng có nhiều ngành nghề khác thu hút lao động từ ngành may chuyên sang. Lao động mới tuyển lại phải mất một khoảng thời gian nhất định mới hoà nhập được vào dây chuyền.

- May mặc là một ngành sản xuất mang tính thời vụ và phụ thuộc vào khách hàng đặt gia công mà áo len lại là sản phẩm chiếm tỉ trọng lớn trong số các sản phẩm của công ty nên không tránh khỏi có lúc công suất thiết bị, máy móc dư thừa, công ăn việc làm của cán bộ công nhân viên bị gián đoạn dẫn đến ảnh hưởng không nhỏ tới lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh của công ty.

- Hoạt động sản xuất kinh doanh trong cơ chế thị trường cùng với sự cạnh tranh quyết liệt giữa các thành phần kinh tế kéo theo việc thực hiện các chỉ tiêu về

sản lượng, doanh thu, lợi nhuận và thu nhập cho người lao động là một khó khăn, thách thức rất lớn đối với Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và các cán bộ lãnh đạo các đơn vị.

- Với nền kinh tế thị trường, đất nước mới hội nhập WTO, sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa rất nhiều công ty, sự biến động về giá cả nguyên vật liệu đầu vào,... đồng thời cùng với sự khủng hoảng tài chính và suy thoái toàn cầu năm 2009, doanh nghiệp đã bị ảnh hưởng tương đối do phía nhà cung cấp Trung Quốc cũng như những khách hàng nước ngoài với nhiều đơn hàng phải giảm sản lượng khiến cho doanh thu, lợi nhuận sau thuế năm 2009 của doanh nghiệp giảm đi đáng kể, doanh nghiệp lâm vào tình trạng thiếu hụt về tài chính.

- Khó khăn lớn nhất của doanh nghiệp là vấn đề đầu ra, doanh nghiệp vẫn chưa thu hút và tìm kiếm được những khách hàng truyền thống cũng như vấn đề khủng hoảng tài chính toàn cầu khiến cho doanh thu của công ty luôn không ổn định qua các năm, một số năm còn lâm vào tình trạng lợi nhuận sau thuế bị lỗ vốn, hoạt động kinh doanh của công ty không hiệu quả, hàng hóa trong kho bị tồn đọng nhiều.

*b. Thuận lợi:*

- Công ty với đa phần lực lượng lao động là lao động trẻ nên cũng có nhiều thuận lợi trong tổ chức sản xuất, tiếp thu công nghệ mới, tăng năng suất lao động.

- Công ty hoạt động trên địa bàn có nền kinh tế công nghiệp, nguồn nhân lực và nguồn hàng dồi dào, là thành phố có cảng biển lớn ở miền Bắc, tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong việc thông thương hàng hóa.

- Sản phẩm của doanh nghiệp luôn đảm bảo yêu cầu về chất lượng, kỹ thuật, mẫu mã, giá cả hợp lý. Đây là lợi thế doanh nghiệp cần tận dụng và phát huy để xây dựng được uy tín của mình trên thị trường.

- Doanh nghiệp có các máy móc thiết bị phục vụ công tác sản xuất tiên tiến, hiện đại nhập từ Trung Quốc và Nhật Bản giúp doanh nghiệp sản xuất những mặt hàng có chất lượng cao, mẫu mã đẹp.

- Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc cùng tập thể cán bộ công nhân viên luôn đoàn kết thống nhất trong công tác lãnh đạo, chỉ đạo, điều hành các mặt hoạt động

sản xuất kinh doanh. Cán bộ công nhân và người lao động phát huy truyền thống năng động, cần cù, không ngại khó khăn quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ được giao.

## II. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:

### 1. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty:

#### BẢNG 2: KẾT QUẢ DOANH THU, LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY

Đơn vị: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	Tỷ lệ (%)
1	Tổng doanh thu	21.068.491.016	18.463.370.592	(2.605.120.424)	(12,05%)
2	Lợi nhuận trước thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
3	Tổng chi phí trong năm	18.851.014.916	19.507.299.503	656.284.587	3,48%

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Doanh thu phản ánh quy mô phát triển của doanh nghiệp, doanh thu càng tăng doanh nghiệp càng làm tốt công tác tiêu thụ sản phẩm, mở rộng thị trường, quảng bá thương hiệu với khách hàng. Tình hình kinh tế trong nước và thế giới năm 2009 cũng có nhiều khó khăn, biến động lớn đặc biệt là cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Qua bảng đánh giá một số chỉ tiêu qua 2 năm ta thấy tổng doanh thu, lợi nhuận trước thuế của công ty năm sau giảm so với năm trước. Cụ thể: về doanh thu, năm 2009 so với năm 2008 giảm 2.605.120.424 đồng tương ứng với 12,05%; về lợi nhuận trước thuế năm 2009 bị lỗ 1.043.928.911 đồng trong khi đó năm 2008 lợi nhuận trước thuế đạt được 2.217.476.100 đồng. Chứng tỏ tình hình kinh doanh của công ty đang bị giảm sút. Đặc biệt là lợi nhuận trước thuế của năm 2009 bị lỗ 1.043.928.911 đồng là do chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009 tăng đồng thời doanh thu lại giảm.

**2. Đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH WIN:****2.1. Đánh giá tình hình thực hiện doanh thu của công ty:****BẢNG 3: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DOANH THU CỦA CÔNG TY**

Đơn vị: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	21.040.964.044	18.453.987.578	(2.586.976.466)	(12,3%)
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	21.040.964.044	18.453.987.578	(2.586.976.466)	(12,3%)
4	Doanh thu hoạt động tài chính	27.500.382	9.383.014	(18.117.368)	(65,88%)
5	Doanh thu từ hoạt động khác	26.590	-	(26.590)	(100%)
6	Tổng doanh thu	21.068.491.016	18.463.370.592	(2.605.120.424)	(12,05%)

*Nguồn: Phòng kế toán tài chính*

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là nguồn thu chính, chủ yếu và thường xuyên của công ty. Trong tổng doanh thu thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất ( năm 2008 chiếm 99,87%; năm 2009 chiếm 99,95%). Tất cả các loại doanh thu đều giảm trong năm 2009.

Năm 2009 doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty giảm 2.586.976.466 đồng tương ứng giảm 12,3%. Việc giảm này là do trong năm 2009 kinh tế trong nước cũng như thế giới có nhiều thay đổi và biến đổi đặc biệt với cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, với lĩnh vực kinh doanh của công ty là kinh doanh sản xuất gia công hàng may mặc xuất khẩu thì công ty cũng rất nhạy cảm

với những biến động đó dẫn đến tình trạng doanh thu giảm, ảnh hưởng xấu đến tình hình kinh doanh của công ty.

Doanh thu hoạt động tài chính của công ty cũng giảm từ 27.500.382 đồng trong năm 2008 xuống còn 9.383.014 đồng trong năm 2009, giảm đi 18.117.368 đồng tương ứng với 65,88%. Doanh thu hoạt động tài chính của công ty bao gồm lãi tiền gửi ngân hàng và chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện. Việc giảm đi của doanh thu hoạt động tài chính chủ yếu do sự giảm xuống của chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện.

Doanh thu hoạt động khác cũng giảm 26.590 đồng trong đó doanh thu hoạt động khác năm 2009 là không có. Từ đó dẫn đến việc Tổng doanh thu năm 2009 giảm 2.605.120.424 đồng tương ứng 12,05% .

Doanh thu của công ty giảm tương đối mạnh, ngoài lý do khách quan là do tình hình biến động của kinh tế trong nước và thế giới nhưng bên cạnh đó cũng có những lý do chủ quan xuất phát từ công ty. Việc tổ chức quản lý của công ty vẫn chưa thực sự hiệu quả, công ty vẫn chưa chú trọng đến công tác bán hàng, cần phải đào tạo, bồi dưỡng lại đội ngũ nhân viên bán hàng, nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm dịch vụ nhằm không ngừng thu hút khách hàng mới và giữ chân khách hàng cũ ở lại với doanh nghiệp nhằm mục đích tăng doanh thu cho công ty. Trong năm 2010 doanh nghiệp và những năm tiếp theo doanh nghiệp cần có những kế hoạch kinh doanh mới nhằm đứng vững trong tình hình khủng hoảng và chuẩn bị kế hoạch vươn lên khi thị trường trong nước và quốc tế bắt đầu phục hồi.

## **2.2. Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu chi phí của công ty TNHH EVERWIN**

Chi phí kinh doanh là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ để tạo ra những kết quả hữu ích cho doanh nghiệp. Vấn đề quan trọng trong việc quản lý chi phí đặt ở việc đề ra các mục tiêu cắt giảm chi phí và tăng trưởng. Đó chính là thách thức làm thế nào để tiết kiệm chi phí theo những phương thức hợp lý nhất mà không phải mất đi các năng lực thiết yếu hay giảm thiểu tính cạnh tranh của công ty. Chìa khóa hóa giải các cách thức này chính là việc phân biệt các loại chi phí đóng góp vào sự tăng trưởng.

Trong tổng chi phí của doanh nghiệp thì chủ yếu nhất là chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh (gồm chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp và giá vốn). Trong tổng chi phí năm 2009 là 19.507.299.503 đồng thì chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh là 19.456.581.491 đồng chiếm 99,74%, chi phí hoạt động tài chính chỉ chiếm 0,26%, chi phí khác của doanh nghiệp không có.

**BẢNG 4: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU CHI PHÍ CỦA CÔNG TY**

Đơn vị: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	CP hoạt động sản xuất kinh doanh	18.847.907.386	19.456.581.491	608.674.105	3,23%
	- Giá vốn	16.190.911.773	15.630.537.762	(560.374.011)	(3,46%)
	- CP bán hàng và quản lý doanh nghiệp	2.656.995.613	3.826.043.729	1.169.048.116	44%
2	Chi phí hoạt động tài chính	3.107.530	50.718.012	47.610.482	1532,1%
	- Chi phí lãi vay	-	-	-	-
	- Chi phí khác ngoài lãi vay	3.107.530	50.718.012	47.610.482	1532,1%
3	- Chi phí khác	-	-	-	-
4	Tổng chi phí	18.851.014.916	19.507.299.503	656.284.587	3,48%

Trong năm 2008 chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh cũng chiếm 99,98% trong tổng chi phí, trong khi đó chi phí hoạt động tài chính chỉ chiếm 0,02%. Như vậy chi phí hoạt động tài chính của doanh nghiệp năm 2009 tăng so với năm 2008 là 47.610.482 đồng tương ứng tăng 1532,1% nhưng chủ yếu là tăng do chi phí khác ngoài lãi vay như chênh lệch tỷ giá trong thanh toán cũng như trong thực hiện. Do đó, tổng chi phí năm 2009 cũng tăng lên 656.284.587 đồng tương ứng 3,48% vì chi phí hoạt động kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất lại tăng, trong đó giá vốn chiếm nhiều nhất trong chi phí hoạt động kinh doanh giảm 560.374.011

đồng nhưng bên cạnh đó chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp lại tăng 1.169.048.116 đồng nên chi phí hoạt động kinh doanh vẫn tăng đáng kể.

Nhìn vào bảng ta thấy rằng chi phí đã tăng lên, việc sử dụng chi phí chưa hợp lý và hiệu quả. Để tìm hiểu việc sử dụng chưa hiệu quả chi phí sâu hơn, ta có bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí như sau:

**BẢNG 5: BẢNG CHỈ TIÊU PHẢN ẢNH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG CHI PHÍ**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Tổng doanh thu trong kỳ	21.068.491.016	18.463.370.592	(2.605.120.424)	(12,05%)
2	Tổng chi phí trong kỳ	18.851.014.916	19.507.299.503	656.284.587	3,48%
3	Tổng lợi nhuận trước thuế trong kỳ	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
4	Hiệu suất sử dụng chi phí(1/2)	1,12	0,946	(0,174)	(15,54%)
5	Hiệu quả sử dụng chi phí(3/2)	0,12	(0,054)	(0,174)	(145%)

*Nguồn: Phòng kế toán tài chính*

- Hiệu suất sử dụng chi phí:

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2008 là: 1,12.

Hiệu suất sử dụng chi phí năm 2009 là: 0,946.

Ta thấy trong năm 2008, cứ một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được 1,12 đồng doanh thu và thu được 0,964 đồng doanh thu ở năm 2009. Như vậy trong năm 2008 doanh nghiệp sử dụng chi phí hiệu quả hơn nhưng năm 2009 thì doanh nghiệp sử dụng chi phí chưa mang lại hiệu quả, doanh thu mang lại thấp, giảm đi 0,174 tương ứng giảm 15,54%. Nguyên nhân là năm 2009 doanh thu trong kỳ giảm, chi phí lại tăng, tốc độ tăng chi phí năm 2009 cũng

cao hơn năm 2008 do đó hiệu suất sử dụng chi phí giảm đi, doanh nghiệp vẫn chưa tiết kiệm được chi phí dẫn đến kết quả kinh doanh chưa tốt trong năm 2009.

- Hiệu quả sử dụng chi phí:

Chỉ tiêu phản ánh một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế.

Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2008: 0,12.

Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2009: -0,054.

Hiệu quả sử dụng chi phí năm 2009 giảm so với năm 2008 là 0,174 tương ứng giảm 145%. Tốc độ giảm tương đối cao thể hiện ở chỗ năm 2008 một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu lại được 0,12 đồng lợi nhuận, nhưng năm 2009 một đồng chi phí bỏ ra thu về -0,054 đồng lợi nhuận. Điều này thể hiện doanh nghiệp sử dụng chi phí không mang lại hiệu quả, chưa tiết kiệm được chi phí, doanh nghiệp tổn thất tương đối lớn. Doanh nghiệp nên tìm biện pháp để sử dụng chi phí tiết kiệm và có hiệu quả hơn.

**2.3. Đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận:**

**BẢNG 6: ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU SINH LỢI**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Doanh thu thuần	21.040.964.044	18.453.987.578	(2.586.976.470)	(12,3%)
2	Lợi nhuận trước thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,1%)
3	Lợi nhuận tt và lãi vay	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,1%)
4	Lợi nhuận sau thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,1%)
5	Giá trị tài sản bình quân	16.535.174.419	15.260.057.190	(1.275.117.229)	(7,71%)
6	Vốn chủ sở hữu bình quân	14.170.009.984	13.355.818.245	(814.191.739)	(5,75%)
7	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu(2/1)	0,1054	(0,0566)	(0,162)	(153,7%)
8	Tỷ suất lợi nhuận của tài sản(3/5)	0,1341	(0,0684)	(0,2025)	(151%)
9	Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu(4/6)	0,1565	(0,0782)	(0,2347)	(149,97%)

*Nguồn: Phòng kế toán tài chính*



Qua bảng ta thấy hầu hết các chỉ tiêu trong năm 2009 đều giảm so với năm 2008, ta đi phân tích từng chỉ tiêu:

❖ *Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu:*

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2008: 0,1054

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2009: -0,0566

Năm 2008 doanh nghiệp thực hiện với một đồng doanh thu có 0,1054 đồng lợi nhuận trước thuế. Năm 2009 trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có -0,0566 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm đi 0,162 đồng tương ứng giảm 153,7%. Doanh nghiệp đã sử dụng doanh thu chưa có hiệu quả vì doanh thu cũng như lợi nhuận trước thuế năm 2009 đều giảm mạnh.

❖ *Tỷ suất lợi nhuận của tài sản:*

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay.

Tỷ suất lợi nhuận của tổng tài sản năm 2008: 0,1341

Tỷ suất lợi nhuận của tổng tài sản năm 2009: -0,0684

Năm 2008 doanh nghiệp đưa ra bình quân một đồng giá trị tài sản vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì làm ra 0,1341 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Năm 2009 doanh nghiệp đưa ra bình quân một đồng tài sản vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì làm ra -0,0684 đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay, giảm đi 0,2025 đồng tương ứng 151%. Tỷ suất này trong năm 2009 giảm đi do doanh nghiệp đã sử dụng tài sản vào hoạt động kinh doanh chưa hiệu quả, chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế và lãi vay cũng như chỉ tiêu tài sản bình quân trong năm 2009 cũng giảm mạnh.

❖ *Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu:*

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ sở hữu. Doanh lợi vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện mục tiêu này của doanh nghiệp.

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu năm 2008: 0,1565

Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu năm 2009: -0,0782

Năm 2008, một đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại 0,1565 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2009, một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra thì mang lại -0,0782 đồng lợi nhuận sau thuế, giảm đi 0,2347 đồng tương ứng giảm 149,97%. Khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu năm 2009 giảm do doanh nghiệp sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu chưa hợp lý, không hiệu quả, doanh nghiệp chưa hoàn thành tốt mục tiêu tạo ra lợi nhuận ròng cho chủ sở hữu do chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế và vốn chủ sở hữu bình quân năm 2009 giảm khá lớn. Doanh nghiệp cần đưa ra những kế hoạch cụ thể và phù hợp để hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả, thực hiện tốt mục tiêu đề ra.

Ta có thể thấy các tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, tỷ suất lợi nhuận của tài sản và khả năng sinh lợi vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp trong năm đều giảm mạnh. Doanh nghiệp cần thực hiện và sử dụng tài sản, doanh thu cũng như vốn chủ sở hữu vào hoạt động sản xuất kinh doanh một cách hiệu quả hơn, mang lại lợi ích và kết quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

### III. Khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh:

#### Bảng cân đối kế toán

TÀI SẢN	Năm 2009	Năm 2008
<b><u>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</u></b>	<b><u>2.317.416.627</u></b>	<b><u>5.765.972.335</u></b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>654.302.160</b>	<b>437.928.987</b>
1. Tiền	654.302.160	437.928.987
2. Các khoản tương đương tiền	-	-
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	-	-
1. Đầu tư ngắn hạn	-	-
2. Dự phòng giảm giá CK đầu tư ngắn hạn	-	-
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>855.846.510</b>	<b>4.588.466.533</b>
1. Phải thu khách hàng	785.453.726	4.347.047.806
2. Trả trước cho người bán	9.729.900	185.833.278

3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-
4. Các khoản phải thu khác	60.662.884	55.585.449
5. Dự phòng phải thu khó đòi	-	-
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>38.332.534</b>	<b>207.540.077</b>
1. Hàng tồn kho	38.332.534	207.540.077
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	-
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>768.935.423</b>	<b>532.036.738</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	-	-
2. Thuế GTGT được khấu trừ	768.935.423	532.036.738
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	-	-
4. Tài sản ngắn hạn khác	-	-
<b><u>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</u></b>	<b><u>10.893.101.730</u></b>	<b><u>11.543.623.688</u></b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	-	-
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>10.693.742.841</b>	<b>10.432.937.210</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	9.730.196.455	10.415.015.608
Nguyên giá	15.271.403.952	15.230.067.588
Giá trị hao mòn lũy kế	(5.541.207.497)	(4.815.051.980)
2. Tài sản cố định vô hình	963.546.386	1.017.921.602
Nguyên giá	1.304.231.354	1.304.231.354
Giá trị hao mòn lũy kế	(340.684.698)	(286.309.752)
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	-	-
Nguyên giá	-	-
Giá trị hao mòn lũy kế	-	-
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	-	-
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>199.358.889</b>	<b>110.686.478</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	199.358.889	110.686.478
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	-	-

3. Tài sản dài hạn khác	-	-
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b><u>13.210.518.357</u></b>	<b><u>17.309.596.023</u></b>
<b>NGUỒN VỐN</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2008</b>
<b><u>A. NỢ PHẢI TRẢ</u></b>	<b><u>1.830.947.373</u></b>	<b><u>1.977.530.517</u></b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>1.554.936.223</b>	<b>1.701.519.367</b>
1. Phải trả người bán	419.454.997	82.518.246
2. Người mua trả tiền trước	-	-
3. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	-	537.400
4. Phải trả người lao động	672.321.298	1.272.315.038
5. Chi phí phải trả	88.471.987	30.167.920
6. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	374.687.941	285.980.763
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>276.011.150</b>	<b>276.011.150</b>
1. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	276.011.150	276.011.150
2. Dự phòng phải trả dài hạn	-	-
<b><u>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</u></b>	<b><u>11.379.570.984</u></b>	<b><u>15.332.065.506</u></b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>11.379.570.984</b>	<b>15.332.065.506</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	21.198.649.987	21.198.649.987
2. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(9.819.079.003)	(5.866.584.481)
3. Nguồn vốn đầu tư XDCB	-	-
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b><u>13.210.518.357</u></b>	<b><u>17.309.596.023</u></b>

Nhìn vào bảng Cân đối Kế toán của Công ty ta nhận thấy:

Qua 1 năm hoạt động sản xuất, phần Tài sản của Công ty giảm từ 17.309.596.023đ xuống còn 13.210.518.357đ. Trong đó, Công ty đã giảm đi một lượng vốn đầu tư vào Tài sản cố định là từ 11.432.937.210đ vào năm 2008 xuống còn 10.693.742.841đ vào năm 2009. Bên cạnh đó, lượng hàng dự trữ trong kho giảm từ 207.540.077đ vào năm 2008 đã giảm xuống 38.332.534đ vào năm 2009. Các khoản phải thu đã giảm đi từ 4.588.466.533đ vào năm 2008 xuống còn

855.846.510đ vào năm 2009 chứng tỏ vốn bị khách hàng chiếm dụng của Công ty đã giảm đi đáng kể.

Về phần Nguồn vốn của Công ty, Nợ ngắn hạn của Công ty cũng giảm đi, từ 1.701.519.367đ ở năm 2008 xuống còn 1.554.936.223đ ở năm 2009, giảm đi 146.583.144đ nhưng Nguồn vốn trong năm lại giảm 4.099.077.666đ( năm 2008 là 17.309.596.023đ, năm 2009 là 13.210.518.357đ). Phần chiếm dụng của nhà cung cấp tăng 336.936.751đ trong đó năm 2009 phần phải trả người bán bằng 419.454.997đ, năm 2008 là 82.518.246đ. Phần lợi nhuận chưa phân phối của Doanh nghiệp của năm 2008 so với năm 2007 cũng giảm đáng kể là 3.952.494.522đ kéo theo phần Vốn chủ sở hữu từ 15.332.065.506đ ở năm 2008 xuống còn 11.379.570.984đ ở năm 2009.

**Bảng kết quả hoạt động kinh doanh**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2008</b>
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	<b>18.453.987.578</b>	<b>21.040.964.044</b>
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	<b>18.453.987.578</b>	<b>21.040.964.044</b>
4. Giá vốn hàng bán	<b>15.630.537.762</b>	<b>16.190.911.773</b>
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	<b>2.823.449.816</b>	<b>4.850.052.271</b>
6. Doanh thu hoạt động tài chính	<b>9.383.014</b>	<b>27.500.382</b>
7. Chi phí tài chính	<b>50.718.012</b>	<b>3.107.530</b>
- Trong đó: Chi phí lãi vay	-	-
8. Chi phí bán hàng	<b>1.704.521.683</b>	<b>757.271.244</b>
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	<b>2.121.522.046</b>	<b>1.899.724.369</b>
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	<b>(1.043.928.911)</b>	<b>2.217.449.510</b>
11. Thu nhập khác	-	<b>26.590</b>
12. Chi phí khác	-	-
13. Lợi nhuận khác	-	<b>26.590</b>
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	<b>(1.043.928.911)</b>	<b>2.217.476.100</b>
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	-	-
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	<b>(1.043.928.911)</b>	<b>2.217.476.100</b>

Nhìn vào bảng Kết quả hoạt động kinh doanh ta thấy:

Lợi nhuận trước thuế năm 2009 giảm 3.261.405.011đ so với năm 2008 trong đó riêng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2009 giảm 3.261.378.421đ so với năm 2008. Lợi nhuận khác cũng giảm 26.590đ so với năm trước.

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của năm 2009 cũng giảm đi so với năm 2008 là 2.586.976.470đ ( 21.040.964.044đ – 18.453.987.578đ ) tương ứng với lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh cũng giảm 3.261.378.421đ cho thấy việc quản lý chi phí, giá thành chưa tốt.

#### IV. Phân tích kết quả kinh doanh của công ty:

Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ để nhận thức các hiện tượng kết quả kinh doanh, từ kết quả phân tích là cơ sở để đề ra các giai đoạn, đồng thời nó còn là công cụ giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả, phát huy điểm mạnh đồng thời khắc phục điểm yếu, khai thác tốt mọi tiềm năng của doanh nghiệp.

##### 1. Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp:

Để có một cái nhìn chung nhất về hiệu quả kinh doanh của công ty ta đi vào phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp thông qua hai chỉ tiêu: tỷ suất sinh lời tài sản ROA và tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE:

❖ *Tỷ suất sinh lời tài sản ROA:*

$$ROA_{08} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế năm 2008}}{\text{Tổng tài sản năm 2008}} = \frac{2.217.476.100}{17.309.596.023} = 12,81\%$$

$$ROA_{09} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế năm 2009}}{\text{Tổng tài sản năm 2009}} = \frac{-1.043.928.911}{13.210.518.357} = -7,9\%$$

❖ *Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE:*

$$ROE_{08} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế năm 2008}}{\text{Vốn chủ sở hữu năm 2008}} = \frac{2.217.476.100}{15.332.065.506} = 14,46\%$$

$$ROE_{09} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế năm 2009}}{\text{Vốn chủ sở hữu năm 2009}} = \frac{-1.043.928.911}{11.379.570.984} = -9,17\%$$

**BẢNG 7: ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH TẾ TỔNG HỢP**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Tổng tài sản	17.309.596.023	13.210.518.357	(4.099.077.666)	(23,68%)
Vốn chủ sở hữu	15.332.065.506	11.379.570.984	(3.952.494.522)	(25,78%)
Lợi nhuận sau thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
ROA	0,1281	(0,079)	(0,2071)	(161,67%)
ROE	0,1446	(0,0917)	(0,2363)	(163,42%)

*Nguồn: Phòng kế toán tài chính*

Qua bảng trên ta thấy, ROA năm 2009 giảm so với năm 2008 là 20,71%. ROA năm 2008 cho biết với 1 đồng giá trị tài sản bình quân bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ thu được 0,1281 đồng lợi nhuận trong kỳ, trong khi đó ROA năm 2009 cho biết với 1 đồng giá trị tài sản bình quân bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ thu được 0,079 đồng lợi nhuận trong kỳ nhưng năm 2009 lợi nhuận sau thuế lại âm nên chỉ tiêu này năm 2009 không được đánh giá. Trong đó, lợi nhuận sau thuế năm 2009 giảm 3.261.405.011 đồng tương ứng giảm 147,08%. Tổng tài sản năm 2009 giảm 4.099.077.666 đồng tương đương giảm 23,68%.

ROE năm 2009 cũng giảm 23,63% so với ROE năm 2008. ROE năm 2009 là -9,17% thể hiện xu hướng tiêu cực, doanh nghiệp không thu được lợi nhuận, bên cạnh đó lợi nhuận sau thuế của năm 2009 là âm nên chỉ tiêu này trong năm 2009 không cần đánh giá. ROE năm 2008 là 14,46 % thể hiện 1 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại 0,1446 đồng lợi nhuận. Phản ánh lợi nhuận đạt được trên vốn góp chủ sở hữu là tương đối thấp.

**2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh:**

Hoạt động kinh doanh đòi hỏi phải có vốn đầu tư. Có thể nói rằng, vốn là tiền đề cho mọi hoạt động của doanh nghiệp. Như chúng ta đã biết, trước khi đi vào hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần phải đăng ký vốn pháp định, vốn điều lệ.



Vốn kinh doanh phải có trước khi diễn ra các hoạt động sản xuất kinh doanh. Vốn được xem là số tiền ứng trước cho kinh doanh. Trong điều kiện hiện nay, doanh nghiệp có thể vận dụng các hình thức huy động và đầu tư vốn khác nhau để đạt mức sinh lời cao nhất nhưng vẫn nằm trong khuôn khổ của pháp luật.

Vốn được biểu hiện là một khoản tiền bỏ ra nhằm mục đích kiếm lời. Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là biểu hiện của toàn bộ tài sản của doanh nghiệp bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lợi.

❖ Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của công ty:

- *Sức sản xuất của vốn kinh doanh:*

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

$$\text{Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2008} = \frac{21.040.964.044}{16.535.174.419} = 1,27$$

$$\text{Sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2009} = \frac{18.453.987.578}{15.260.057.190} = 1,21$$

- *Sức sinh lợi của vốn kinh doanh:*

$$\text{Sức sinh lợi của vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn kinh doanh bình quân}}$$

$$\text{Sức sinh lợi của vốn kinh doanh năm 2008} = \frac{2.217.476.100}{16.535.174.419} = 0,134$$

$$\text{Sức sinh lợi của vốn kinh doanh năm 2009} = \frac{-1.043.928.911}{15.260.057.190} = -0,068$$

**BẢNG 8: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Lợi nhuận trước thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
Doanh thu thuần	21.040.964.044	18.453.987.578	(2.586.976.470)	(12,29%)
Vốn kinh doanh bình quân	16.535.174.419	15.260.057.190	(1.275.117.220)	(7,71%)
Sức sản xuất vốn kinh doanh	1,27	1,21	(0,06)	(4,72%)
Sức sinh lợi vốn kinh doanh	0,134	(0,068)	(0,202)	(150,74%)

Qua bảng phân tích trên ta thấy doanh nghiệp chưa sử dụng tiết kiệm vốn kinh doanh và đã bị giảm mất tỷ suất sinh lợi của vốn kinh doanh. Sở dĩ có kết quả trên là do:

- Doanh thu thuần đã giảm xuống 2.586.976.470 đồng tương đương giảm xuống 12,29%.
- Vốn kinh doanh bình quân cũng giảm xuống 7,71%.
- Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế đã giảm xuống một cách rõ rệt, từ chỗ lãi 2.217.476.100 đồng năm 2008 đã bị lỗ -1.043.928.911 đồng vào năm 2009. Tình hình này cho thấy khả năng kinh doanh đã dần suy yếu và doanh nghiệp cần phải cố gắng vượt bậc trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Sức sản xuất vốn kinh doanh:

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân tham gia vào kinh doanh trong kỳ sẽ tạo ra 1,27 đồng doanh thu thuần năm 2008 và 1,21 đồng doanh thu thuần vào năm 2009. Như vậy sức sản xuất vốn kinh doanh của năm 2008 cao hơn năm 2009 là 0,06 đồng tương ứng với 4,72%, điều này cho thấy năm 2008 kinh doanh, sử dụng vốn có hiệu quả hơn năm 2009. Nguyên nhân là do:

- + Doanh thu thuần năm 2008 cao hơn năm 2009 là 2.586.976.470 đồng tương ứng là 12,29%.

+ Vốn kinh doanh bình quân năm 2008 cũng cao hơn năm 2009 là 1.275.117.220 đồng tương ứng 7,71%.

- Sức sinh lợi vốn kinh doanh:

Chỉ tiêu phản ánh cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân bỏ ra trong kỳ mang lại cho công ty 0,134 đồng lợi nhuận trước thuế năm 2008 và -0,068 đồng lợi nhuận trước thuế năm 2009. Như vậy, sức sinh lợi vốn kinh doanh năm 2008 cao hơn sức sinh lợi vốn kinh doanh năm 2009 là 0,202 đồng tương ứng 150,74%.

Nguyên nhân là do:

+ Lợi nhuận trước thuế năm 2008 cao hơn năm 2009 là 3.261.405.011 đồng tương ứng 147,08%.

+ Công ty đầu tư vào vốn kinh doanh năm 2008 cũng cao hơn năm 2009 là 1.275.117.220 đồng tương ứng 7,71%.

Ta có thể nhận thấy doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh năm 2008 có hiệu quả hơn năm 2009, doanh nghiệp cần phát huy tốt hơn trong những năm tới.

Để đánh giá một cách chính xác tình hình sử dụng vốn của công ty ta đi và đánh giá hiệu quả sử dụng của từng loại vốn.

### **3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định và tài sản cố định:**

Vốn cố định là số vốn đầu tư trước để mua sắm, xây dựng hay lắp đặt tài sản cố định hữu hình và vô hình. Số vốn này nếu được sử dụng hiệu quả thì sẽ không bị mất đi mà doanh nghiệp sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ các sản phẩm hay dịch vụ của mình.

Kiểm tra tài chính đối với hiệu quả sử dụng vốn cố định là một nội dung quan trọng của hoạt động tài chính doanh nghiệp thông qua đó doanh nghiệp có những căn cứ xác đáng để đưa ra các quyết định về mặt tài chính như điều chỉnh quy mô, cơ cấu vốn đầu tư của mình...

Tuy nhiên việc sử dụng vốn cố định và tài sản cố định có đem lại hiệu quả cho công ty hay không ta sẽ đánh giá thông qua các chỉ tiêu sau:

❖ *Sức sản xuất của tài sản cố định:*

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

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ năm 2008} = \frac{21.040.964.044}{16.382.810.342} = 1,28$$

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ năm 2009} = \frac{18.453.987.578}{16.554.967.124} = 1,1$$

❖ *Sức sinh lợi của tài sản cố định:*

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

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ năm 2008} = \frac{2.217.476.100}{16.382.810.342} = 0,135$$

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ năm 2009} = \frac{-1.043.928.911}{16.554.967.124} = -0,063$$

❖ *Hiệu suất sử dụng vốn cố định:*

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

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2008} = \frac{21.040.964.044}{12.238.517.116} = 1,72$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2009} = \frac{18.453.987.578}{11.218.362.709} = 1,645$$

❖ *Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định:*

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận trên} \\ \text{vốn cố định năm 2008} \end{array} = \frac{2.217.476.100}{12.238.517.116} = 0,18$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận trên} \\ \text{vốn cố định năm 2009} \end{array} = \frac{-1.043.928.911}{11.218.362.709} = -0,093$$

❖ *Tỷ suất đầu tư tài sản cố định:*

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

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất đầu tư TSCĐ} \\ \text{năm 2008} \end{array} = \frac{11.543.623.688}{17.309.596.023} = 0,667$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất đầu tư TSCĐ} \\ \text{năm 2009} \end{array} = \frac{10.893.101.730}{13.210.518.357} = 0,825$$

**BẢNG 9: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN CỔ ĐỊNH VÀ TÀI SẢN CỔ ĐỊNH**

Đơn vị: đồng

Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			$\Delta$	$\Delta\%$
Doanh thu thuần	21.040.964.044	18.453.987.578	(2.586.976.466)	(12,3%)
Lợi nhuận trước thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
Nguyên giá TSCĐ bình quân	16.382.810.342	16.554.967.124	172.156.780	1,05%
Vốn CĐ bình quân	12.238.517.116	11.218.362.709	(1.020.154.407)	(8,34%)
Sức sản xuất của TSCĐ	1,28	1,1	(0,18)	(14,06%)
Sức sinh lợi của TSCĐ	0,135	(0,063)	(0,198)	(146,67%)
Hiệu suất sử dụng vốn CĐ	1,72	1,645	(0,075)	(4,36%)
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn CĐ	0,18	(0,093)	(0,273)	(151,67%)
Tài sản dài hạn	11.543.623.688	10.893.101.730	(650.521.958)	(5,64%)
Tổng tài sản	17.309.596.023	13.210.518.357	(4.099.077.666)	(23,68%)
Tỷ suất đầu tư TSCĐ	0,667	0,825	0,158	23,69%

*Nguồn: Phòng kế toán tài chính*

Dựa vào bảng tình hình sử dụng vốn cố định và TSCĐ ta thấy nguyên giá TSCĐ bình quân năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 172.156.780 đồng tương ứng 1,05%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp có chú trọng đầu tư mới TSCĐ để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhưng bên cạnh đó lại thấy vốn cố định bình quân năm 2008 lại cao hơn năm 2009 là 1.020.154.407 đồng tương ứng 8,34%, chứng tỏ trong năm 2009 doanh nghiệp chỉ sử dụng ít vốn cố định mà thêm vào là nguồn vốn vay từ bên ngoài để đầu tư vào TSCĐ mới.

- Sức sản xuất của TSCĐ:

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá tài sản cố định bình quân đem lại mấy đồng doanh thu thuần trong kỳ. Ta thấy sức sản xuất của TSCĐ của doanh nghiệp năm 2009 giảm đi so với năm 2008 là 0,18 đồng tương ứng 14,06%. Qua bảng trên ta thấy cứ một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ dùng vào hoạt động sản

xuất kinh doanh trong năm 2009 chỉ đem lại 1,1 đồng doanh thu thuần. Như vậy 1 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân năm 2009 tạo ra ít hơn 1 đồng nguyên giá TSCĐ bình quân năm 2008 là 0,18 đồng doanh thu thuần chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp là chưa tốt. Nguyên nhân là do:

- Doanh thu thuần năm 2008 cao hơn so với năm 2009 là 2.586.976.466 đồng tương ứng 12,3%.
- Nguyên giá TSCĐ bình quân năm 2009 lại cao hơn so với năm 2008 là 172.156.780 đồng tương ứng 1,05%.

Để nâng cao chỉ tiêu này đồng thời tăng lượng sản phẩm bán ra, doanh nghiệp phải giảm tuyệt đối những TSCĐ thừa, không cần dùng vào sản xuất, bảo đảm tỷ lệ cân đối giữa TSCĐ tích cực và không tích cực, phát huy và khai thác tối đa năng lực sản xuất hiện có của TSCĐ.

- Sức sinh lợi của TSCĐ:

Trong bảng phân tích cho thấy sức sinh lời TSCĐ của năm 2009 cũng thấp hơn sức sinh lời của năm 2008, giảm đi so với năm 2008 là 0,198. Năm 2008, cứ một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ phân tích đem lại 0,135 đồng lợi nhuận thuần, cho thấy sức sinh lợi của TSCĐ của Doanh nghiệp vào năm này có khá tốt. Nhưng tới năm 2009, cứ một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ phân tích chỉ đem lại 0,063 đồng lợi nhuận thuần, nhưng năm 2009 lợi nhuận trước thuế âm nên chỉ tiêu này không được đánh giá. Do đó, để nâng cao chỉ tiêu này doanh nghiệp cần phải nâng cao tổng lợi nhuận thuần đồng thời sử dụng tiết kiệm và hợp lý TSCĐ.

- Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

Qua bảng ta thấy cứ một đồng vốn cố định bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra 1,645 đồng doanh thu thuần trong năm 2009 và trong năm 2008 tạo ra 1,72 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn cố định trong năm 2009 giảm đi so với năm 2008 là 0,075 đồng tương ứng 4,36%. Nguyên nhân là do:

- Doanh thu thuần của doanh nghiệp năm 2009 thấp hơn năm 2008 là 2.586.976.466 đồng tương ứng 12,3%.

- Vốn cố định bình quân năm 2009 cũng thấp hơn năm 2008 là 1.020.154.407 đồng tương ứng 8,34%.

Như vậy, mặc dù trong năm 2009 doanh nghiệp đã quan tâm tới đầu tư tài sản cố định nhưng hiệu suất đem lại vẫn chưa cao, doanh nghiệp chưa thực hiện tốt chi phí sử dụng vốn cố định, doanh nghiệp cần tăng hiệu suất sử dụng vốn cố định trong những năm tới.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định:

Qua bảng 9 ta thấy doanh nghiệp cứ bỏ ra một đồng vốn cố định bình quân vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thì đem lại 0,18 đồng lợi nhuận trước thuế trong năm 2008 và đem lại -0,093 đồng lợi nhuận trước thuế trong năm 2009. Như vậy, tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định của doanh nghiệp trong năm 2009 so với năm 2008 đã giảm đi 0,273 đồng tương ứng 151,67%. Nguyên nhân là do:

- Lợi nhuận trước thuế năm 2009 giảm so với năm 2008 là 3.261.405.011 đồng tương ứng 147,08%.

- Vốn cố định bình quân năm 2009 cũng thấp hơn so với năm 2008 là 1.020.154.407 đồng tương ứng giảm 8,34%.

- Tỷ suất đầu tư tài sản cố định:

Chỉ số này cho biết trong tổng tài sản có bao nhiêu đồng tài sản dài hạn.

Qua bảng 9 ta thấy cứ trong một đồng tài sản thì có 0,667 đồng là tài sản dài hạn của doanh nghiệp vào năm 2008 và có 0,825 đồng là tài sản dài hạn trong năm 2009. Như vậy, tỷ suất đầu tư tài sản cố định của năm 2009 cao hơn năm 2008 là 0,158 đồng tương ứng 23,69%, cho thấy doanh nghiệp trong năm 2009 đã chú trọng đầu tư mới vào tài sản cố định hơn năm 2008. Nguyên nhân do:

- Tổng tài sản năm 2009 giảm so với năm 2008 là 4.099.077.666 đồng tương ứng 23,68%.

- Tài sản dài hạn năm 2009 cũng giảm so với năm 2008 là 650.521.958 đồng tương ứng 5,64%.



→ Như vậy Doanh nghiệp chưa tiết kiệm được vốn CĐ cũng như chưa sử dụng hiệu quả TSCĐ. Tổng hợp các chỉ tiêu trên nhận thấy việc sử dụng TSCĐ là chưa tốt thể hiện ở chỉ tiêu lợi nhuận trên vốn CĐ giảm đi trong năm 2009.

#### 4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động:

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động như nguyên vật liệu, bán thành phẩm... Nó chỉ tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh và không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm.

Trong nền kinh tế thị trường để hình thành tài sản lưu động doanh nghiệp phải bỏ ra một số vốn đầu tư ban đầu nhất định. Vì vậy, cũng có thể nói vốn lưu động của doanh nghiệp là vốn bằng tiền ứng trước để đầu tư, mua sắm các tài sản lưu động của doanh nghiệp.

Để thấy được tình hình sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp ta phân tích một số chỉ tiêu sau:

##### ❖ Sức sinh lợi của vốn lưu động:

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

$$\text{Sức sinh lợi của vốn LĐ năm 2008} = \frac{2.217.476.100}{4.296.657.303} = 0,516$$

$$\text{Sức sinh lợi của vốn LĐ năm 2009} = \frac{-1.043.928.911}{4.041.694.481} = -0,258$$

##### ❖ Số vòng quay vốn lưu động:

$$\text{Số vòng quay vốn LĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn LĐ bình quân}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Số vòng quay vốn LĐ} \\ \text{năm 2008} \end{array} = \frac{21.040.964.044}{4.296.657.303} = 4,9$$

$$\begin{array}{l} \text{Số vòng quay vốn LĐ} \\ \text{năm 2009} \end{array} = \frac{18.453.987.578}{4.041.694.481} = 4,57$$

❖ *Thời gian 1 vòng luân chuyển:*

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian 1 vòng} \\ \text{luân chuyển} \end{array} = \frac{360(\text{ngày})}{\text{số vòng quay 1 vòng luân chuyển}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian 1 vòng luân} \\ \text{chuyển năm 2008} \end{array} = \frac{360}{4,9} = 73,47$$

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian 1 vòng luân} \\ \text{chuyển năm 2009} \end{array} = \frac{360}{4,57} = 78,77$$

❖ *Hệ số đảm nhiệm của vốn lưu động:*

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số đảm nhiệm} \\ \text{vốn LĐ} \end{array} = \frac{\text{Vốn lưu động bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số đảm nhiệm} \\ \text{vốn LĐ năm 2008} \end{array} = \frac{21.040.964.044}{4.296.657.303} = 0,2$$

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số đảm nhiệm} \\ \text{vốn LĐ năm 2009} \end{array} = \frac{18.453.987.578}{4.041.694.481} = 0,22$$

**BẢNG 10: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG VỐN LƯU ĐỘNG**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			$\Delta$	$\Delta\%$
Doanh thu thuần	21.040.964.044	18.453.987.578	(2.586.976.466)	(12,3%)
Lợi nhuận trước thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
Vốn LĐ bình quân	4.296.657.303	4.041.694.481	(254.962.822)	(5,93%)
Tiền	437.928.987	654.302.160	216.373.173	49,41%
Các khoản phải thu	4.588.466.533	855.846.510	(3.732.620.023)	(81,35%)
Hàng tồn kho	207.540.077	38.332.534	(169.207.543)	(81,53%)
Sức sinh lợi của vốn LĐ	(0,258)	0,516	(0,774)	(150%)
Số vòng quay vốn LĐ	4,57	4,9	(0,33)	(6,73%)
Thời gian 1 vòng luân chuyển	78,77	73,47	5,3	7,2%
Hệ số đảm nhiệm vốn LĐ	0,22	0,2	0,02	10%

Qua bảng số liệu ta thấy hầu hết các chỉ tiêu năm 2008 đều lớn hơn năm 2009. Trong đó, hàng tồn kho năm 2009 giảm đi so với năm 2008 là 169.207.543 đồng tương ứng 81,53% điều đó thể hiện doanh nghiệp đã đẩy nhanh được việc tiêu thụ hàng hóa, tránh sự tồn đọng nhiều hàng, giảm được các khoản chi phí lưu kho. Bên cạnh đó, các khoản phải thu của năm 2009 cũng giảm đi so với năm 2008 là 3.732.620.023 đồng tương ứng 81,35%. Điều này thể hiện việc chiếm dụng vốn của khách hàng đối với doanh nghiệp đã được giảm thiểu. Tuy nhiên chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tiền của doanh nghiệp trong năm 2009 tăng lên so với năm 2008 là 216.373.173 đồng tương ứng 49,41%. Điều này thể hiện doanh nghiệp đã dần lưu trữ và thu hồi lại được tiền từ khách hàng.

Từ bảng phân tích trên ta thấy:

- Sức sinh lợi của TSLĐ năm 2009 cũng giảm đi so với năm 2008 là 0,774 tương đương với giảm 150%. Chỉ tiêu này trong năm 2009 phản ánh một

đồng vốn lưu động bình quân chỉ đem lại 0,258 đồng Lợi nhuận thuần. Bên cạnh đó năm 2008 một đồng vốn lưu động bình quân đem lại 0,516 đồng Lợi nhuận thuần, cho thấy năm 2008 doanh nghiệp sử dụng TSLĐ tương đối hiệu quả. Nguyên nhân do:

- Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp năm 2008 cao hơn năm 2009 là 3.261.405.011 đồng tương ứng 147,08%.
- Vốn lưu động bình quân năm 2009 thấp hơn năm 2008 là 254.962.822 đồng tương ứng 5,93%.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh vốn lưu động không ngừng, thường xuyên qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất (dự trữ - sản xuất - tiêu thụ). Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- Số vòng quay vốn LĐ (hệ số luân chuyển vốn LĐ):

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng. Ta thấy năm 2009 số vòng quay tài sản lưu động ít hơn năm 2008 là 0,33 vòng tương ứng 6,73%. Nguyên nhân của việc giảm số vòng quay TSLĐ chủ yếu của doanh nghiệp là do:

- Vốn lưu động bình quân năm 2008 cao hơn năm 2009 là 254.962.822 đồng tương ứng 5,93%.
- Doanh thu thuần năm 2009 cũng giảm đi 2.586.976.466 đồng so với năm 2008, tương ứng là 12,3%.

→ Như vậy, năm 2009 doanh nghiệp đã chưa có những biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản nợ.

- Thời gian của 1 vòng luân chuyển:

Nhìn vào bảng ta thấy, thời gian của 1 vòng luân chuyển của năm 2009 nhiều hơn thời gian 1 vòng luân chuyển của năm 2008 là 5,3 ngày tương ứng 7,2%. Nguyên nhân do số vòng quay vốn lưu động của năm 2009 ít hơn năm 2008 là 0,33 vòng tương ứng 6,73%. Như vậy công ty cần có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

- Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động:

Chỉ tiêu này cho biết để có một đồng doanh thu thuần thì cần phải có mấy đồng vốn lưu động bình quân. Vào năm 2009, để có một đồng doanh thu thuần thì cần phải có 0,22 đồng vốn lưu động bình quân và chỉ cần 0,2 đồng vốn lưu động bình quân trong năm 2008. Chỉ tiêu này của doanh nghiệp trong năm 2009 cao hơn năm 2008 là 0,02 đồng tương ứng 10%. Nguyên nhân là do:

- Doanh thu thuần năm 2009 thấp hơn năm 2008 là 2.586.976.466 đồng tương ứng 12,3%.
- Vốn lưu động bình quân trong năm 2008 lại cao hơn năm 2009 là 254.962.822 đồng tương ứng 5,93%.

Tốc độ luân chuyển TSLĐ có thể bị ảnh hưởng bởi các nhân tố sau: tình hình thu mua, dự trữ nguyên vật liệu, tiến độ sản xuất, tốc độ tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm, tình hình thanh toán công nợ...

Qua việc phân tích tình hình sử dụng TSLĐ trên ta có thể kết luận rằng tình hình sử dụng TSLĐ của công ty là tương đối không tốt, công ty sử dụng chưa có hiệu quả nguồn TSLĐ, hiệu quả kinh doanh cũng chưa cao thể hiện tình hình tài chính của công ty tương đối kém và không ổn định, hầu hết các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả đều giảm.

### **5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí:**

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm. Ngoài ra doanh nghiệp còn phải trả thuế gián thu theo luật thuế đã quy định: thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí:

❖ *Hiệu quả sử dụng chi phí:*

Chỉ tiêu này thể hiện một đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

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

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu quả sử dụng} \\ \text{chi phí năm 2008} \end{array} = \frac{21.068.491.016}{18.851.014.916} = 1,12$$

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu quả sử dụng} \\ \text{chi phí năm 2009} \end{array} = \frac{18.463.370.592}{19.507.299.503} = 0,95$$

❖ *Tỷ suất lợi nhuận chi phí:*

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

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận} \\ \text{chi phí năm 2008} \end{array} = \frac{2.217.476.100}{18.851.014.916} = 0,12$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận} \\ \text{chi phí năm 2009} \end{array} = \frac{-1.043.928.911}{19.507.299.503} = -0,054$$

**BẢNG 11: TÌNH HÌNH SỬ DỤNG CHI PHÍ**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			$\Delta$	$\Delta\%$
Tổng doanh thu	21.068.491.016	18.463.370.592	(2.605.120.424)	(12,37%)
Tổng chi phí	18.851.014.916	19.507.299.503	656.284.587	3,48%
Giá vốn hàng bán	16.190.911.773	15.630.537.762	(560.374.011)	(3,46%)
Chi phí bán hàng	757.271.244	1.704.521.683	947.250.439	125,09%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.899.724.369	2.121.522.046	221.797.677	11,68%
Chi phí tài chính	3.107.530	50.718.012	47.610.482	1532,1%
Lợi nhuận trước thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
Hiệu quả sử dụng chi phí	1,12	0,95	(0,17)	(15,18%)
Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0,12	(0,054)	(0,174)	(145%)

*Nguồn: Phòng kế toán tài chính*

Qua bảng trên ta thấy:

- Hiệu quả sử dụng chi phí:

Năm 2009 một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thu chỉ được 0,95 đồng doanh thu và năm 2008 một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thu được 1,12 đồng doanh thu. Như vậy hiệu quả sử dụng chi phí năm 2008 tốt hơn năm 2009. Nguyên nhân do:

- Tổng doanh thu năm 2009 thấp hơn tổng doanh thu năm 2008 là 2.605.120.424 đồng tương ứng 12,37%.
- Tổng chi phí năm 2009 lại cao hơn năm 2008 là 656.284.587 đồng tương đương 3,48%.

Điều này chứng tỏ doanh nghiệp chưa sử dụng có hiệu quả chi phí, doanh nghiệp cần tìm những biện pháp để làm tăng hiệu quả sử dụng chi phí.

- Tỷ suất lợi nhuận chi phí:

Qua bảng trên ta thấy cứ một đồng chi phí bỏ ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu lại được 0,12 đồng lợi nhuận trước thuế trong năm 2008 và thu lại

(0,054) đồng lợi nhuận sau thuế trong năm 2009. Do đó, tỷ suất lợi nhuận chi phí của doanh nghiệp năm 2008 cao hơn năm 2009 là 0,174 đồng tương đương 145%. Trong năm 2009 doanh nghiệp đã sử dụng chi phí không hiệu quả. Nguyên nhân do:

- Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp năm 2009 thấp hơn năm 2008 là 3.261.405.011 đồng tương đương 147,08%.
- Tổng chi phí năm 2009 lại cao hơn năm 2008 là 656.284.587 đồng tương đương 3,48%.

**6. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động:**

Nguồn nhân lực là nguồn lực quan trọng của đất nước nói chung và của doanh nghiệp nói riêng, đội ngũ nhân lực có tài sẽ đem lại hiệu quả kinh tế cao.

Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động:

❖ *Doanh lợi lao động:*

Chỉ tiêu phản ánh một lao động làm ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong một kỳ nhất định.

$$\text{Doanh lợi lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng bình quân lao động trong năm}}$$

$$\text{Doanh lợi lao động năm 2008} = \frac{2.217.476.100}{240} = 9.239.483,75$$

$$\text{Doanh lợi lao động năm 2009} = \frac{-1.043.928.911}{225} = -4.639.684,05$$

❖ *Doanh thu bình quân một lao động:*

Chỉ tiêu phản ánh một người lao động tạo ra được bao nhiêu doanh thu trong kỳ.

$$\text{Doanh thu bình quân một lao động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lượng lao động bình quân trong năm}}$$



$$\text{Doanh thu bình quân một lao động năm 2008} = \frac{21.040.964.044}{240} = 87.670.683,5$$

$$\text{Doanh thu bình quân một lao động năm 2009} = \frac{18.453.987.578}{225} = 82.017.772,53$$

**BẢNG 12: TÌNH HÌNH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Δ	Δ%
Số lượng lao động bình quân	240	225	(15)	(6,25%)
Doanh thu thuần	21.040.964.044	18.453.987.578	(2.586.976.466)	(12,3%)
Lợi nhuận trước thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
Doanh lợi lao động	9.239.483,75	(4.639.684,05)	(13.879.167,8)	(150,2%)
Doanh thu bình quân một lao động	87.670.683,5	82.017.772,53	(5.652.910,97)	(6,45%)

Nguồn: Phòng kế toán tài chính

Qua bảng trên ta thấy:

- Doanh lợi lao động:

Năm 2008 cứ một lao động làm ra được 9.239.483,75 đồng lợi nhuận trước thuế, năm 2009 làm được -4.639.684,05 đồng lợi nhuận trước thuế. Như vậy, doanh nghiệp trong năm 2009 doanh lợi lao động thấp hơn năm 2008 là 13.879.167,8 đồng tương đương 150,2%. Nguyên nhân do:

- Lợi nhuận trước thuế năm 2009 thấp hơn năm 2008 là 3.261.405.011 đồng tương đương 147,08%.

- Số lượng lao động bình quân năm 2009 cũng thấp hơn năm 2008 là 15 người tương đương 6,25%.

- Doanh thu bình quân một lao động:

Năm 2008 cứ bình quân một người lao động có thể tạo ra 87.670.683,5 đồng doanh thu thuần, năm 2009 tạo ra 82.017.772,53 đồng doanh thu thuần. Như vậy

doanh thu bình quân một lao động năm 2009 thấp hơn năm 2008 là 5.652.910,97 đồng tương đương 6,45%. Nguyên nhân do:

- Doanh thu thuần năm 2008 cao hơn năm 2009 là 2.586.976.466 đồng tương đương 12,3%.

- Số lượng lao động bình quân năm 2009 cũng thấp hơn năm 2008 là 15 người tương đương 6,25%.

**7. Phân tích khả năng thanh toán của công ty:**

❖ *Hệ số khả năng thanh toán tổng quát ( $H_{tq}$ ):*

$$H_{tq} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

$$H_{tq}^{08} = \frac{17.309.596.023}{1.977.530.517} = 8,75$$

$$H_{tq}^{09} = \frac{13.210.518.357}{1.830.947.373} = 7,215$$

❖ *Hệ số khả năng thanh toán nhanh ( $H_n$ ):*

$$H_n = \frac{\text{TSLĐ-Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$H_n^{08} = \frac{5.765.972.335-207.540.077}{1.701.519.367} = 3,27$$

$$H_n^{09} = \frac{2.317.416.627-38.332.534}{1.554.936.223} = 1,47$$

❖ *Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn ( $H_{nh}$ ):*

$$H_{nh} = \frac{\text{Tài sản lưu động \& đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$H_{nh}^{08} = \frac{5.765.972.335}{1.701.519.367} = 3,39$$

$$H_{nh}^{09} = \frac{2.317.416.627}{1.554.936.223} = 1,49$$

❖ Hệ số thanh toán tức thời ( $H_{tt}$ ):

$$H_{tt} = \frac{\text{Tiền+tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$H_{tt}^{08} = \frac{437.928.987}{1.701.519.367} = 0,257$$

$$H_{tt}^{09} = \frac{654.302.160}{1.554.936.223} = 0,42$$

**BẢNG 13: TÌNH HÌNH KHẢ NĂNG THANH TOÁN CỦA CÔNG TY**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Δ	Δ%
Tổng tài sản	17.309.596.023	13.210.518.357	(4.099.077.666)	(23,68%)
Tài sản lưu động	5.765.972.335	2.317.416.627	(3.448.555.708)	(59,8%)
Nợ phải trả	1.977.530.517	1.830.947.373	(146.583.144)	(7,41%)
Hàng tồn kho	207.540.077	38.332.534	(169.207.543)	(81,53%)
Tiền	437.928.987	654.302.160	216.373.173	49,41%
Nợ ngắn hạn	1.701.519.367	1.554.936.223	(146.583.144)	(8,61%)
Lợi nhuận trước thuế	2.217.476.100	(1.043.928.911)	(3.261.405.011)	(147,08%)
Hệ số thanh toán tổng quát	8,75	7,215	(1,535)	(17,54%)
Hệ số thanh toán nhanh	3,27	1,47	(1,8)	(55,05%)
Hệ số thanh toán nợ	3,39	1,49	(1,9)	(56,05%)

ngắn hạn				
Hệ số thanh toán tức thời	0,257	0,42	0,163	63,42%

*Nguồn: Phòng kế toán tài chính*

Qua phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thấy rằng doanh nghiệp có khả năng thanh toán nhưng vẫn chưa cao, doanh nghiệp cần cải thiện tốt hơn trong thời gian tới.

- Hệ số thanh toán tổng quát:

Hệ số là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng với tổng số nợ phải trả. Năm 2008 doanh nghiệp cứ đi vay một đồng thì có 8,75 đồng tài sản đảm bảo, năm 2009 thì có 7,215 đồng tài sản đảm bảo. Hệ số thanh toán tổng quát của năm 2009 thấp hơn năm 2008 là 1,535 tương ứng 17,54%. Hệ số thanh toán như vậy của doanh nghiệp là tốt, chứng tỏ tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Nguyên nhân do:

- Tổng tài sản năm 2009 giảm so với năm 2008 là 4.099.077.666 đồng tương đương 23,68%.

- Nợ phải trả của doanh nghiệp trong năm 2009 cũng giảm đi 146.583.144 đồng tương ứng với 7,41%.

- Hệ số thanh toán nhanh:

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

Qua bảng ta thấy hệ số khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp năm 2008 cao hơn năm 2009 là 1,8 tương ứng với 55,05%. Do đó, khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp đang yếu dần. Nguyên nhân do:

- Tài sản lưu động của doanh nghiệp năm 2009 giảm so với năm 2008 là 3.448.555.708 đồng tương ứng 59,8%.

- Nợ ngắn hạn của công ty năm 2008 cũng cao hơn năm 2009 là 146.583.144 đồng tương đương 8,61%.

- Hàng tồn kho năm 2009 giảm so với năm 2008 là 169.207.543 đồng tương ứng 81,53%.

- Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn:

Qua bảng ta thấy cứ một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 3,39 đồng tài sản lưu động trong năm 2008 và bằng 1,49 đồng tài sản lưu động trong năm 2009. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn của năm 2009 giảm đi so với năm 2008 là 1,9 tương ứng 56,05%. Nguyên nhân do:

- Tài sản lưu động của doanh nghiệp năm 2009 giảm so với năm 2008 là 3.448.555.708 đồng tương ứng 59,8%.

- Nợ ngắn hạn của công ty năm 2008 cũng cao hơn năm 2009 là 146.583.144 đồng tương đương 8,61%.

- Hệ số thanh toán tức thời:

Hệ số khả năng thanh toán tức thời năm 2009 cao hơn năm 2008 là 0,163 tương đương 63,42%, nguyên nhân do:

- Nợ ngắn hạn của công ty năm 2008 cũng cao hơn năm 2009 là 146.583.144 đồng tương đương 8,61%.

- Tiền và tương đương tiền năm 2009 cao hơn năm 2008 là 216.373.173 đồng tương ứng 49,41%.

**V. Đánh giá chung thực trạng của công ty:**

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Δ	Δ%
<u>Tổng hợp</u>				
1. ROA	0,1281	(0,079)	(0,2071)	(161,67%)
2. ROE	0,1446	(0,0917)	(0,2363)	(163,42%)
<u>Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh</u>				
1. Sức sản xuất vốn kinh doanh	1,27	1,21	(0,06)	(4,72%)
2. Sức sinh lợi vốn kinh doanh	0,134	(0,068)	(0,202)	(150,74%)
<u>Hiệu quả sử dụng vốn cố định</u>				
1. Hiệu suất sử dụng vốn cố định	1,72	1,645	(0,075)	(4,36%)
2. Tỷ lệ sinh lời vốn cố định	0,18	(0,093)	(0,273)	(151,67%)
<u>Hiệu quả sử dụng TSCĐ</u>				
1. Sức sản xuất của TSCĐ	1,28	1,1	(0,18)	(14,06%)
2. Sức sinh lời của TSCĐ	0,135	(0,063)	(0,198)	(146,67%)
3. Tỷ suất đầu tư TSCĐ	0,667	0,825	0,158	23,69%
<u>Hiệu quả sử dụng vốn lưu động</u>				
1. Sức sinh lời vốn LD	(0,258)	0,516	(0,774)	(150%)
2. Số vòng quay vốn LD	4,57	4,9	(0,33)	(6,73%)
3. Số ngày 1 vòng quay VLĐ	78,77	73,47	5,3	7,2%
4. Hệ số đảm nhiệm VLĐ	0,22	0,2	0,02	10%
<u>Hiệu quả sử dụng lao động</u>				
1. Doanh lợi lao động	9.239.483,75	(4.639.684,05)	(13.879.167,8)	(150,2%)
2. Doanh thu bình quân 1 lao động	87.670.683,5	82.017.772,53	(5.652.910,97)	(6,45%)
<u>Hiệu quả sử dụng chi phí</u>				
1. Hiệu quả sử dụng chi phí	1,12	0,95	(0,17)	(15,18%)
2. Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0,12	(0,054)	(0,174)	(145%)
<u>Tình hình tài chính</u>				
1. Hệ số thanh toán tổng quát	8,75	7,215	(1,535)	(17,54%)
2. Hệ số thanh toán nhanh	3,27	1,47	(1,8)	(55,05%)
3. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	3,39	1,49	(1,9)	(56,05%)

4. Hệ số thanh toán tức thời	0,257	0,42	0,163	63,42%
------------------------------	-------	------	-------	--------

### 1. Những thành tựu đã đạt được của công ty:

Doanh nghiệp đã cải thiện tương đối mạnh mẽ tình hình chiếm dụng vốn của khách hàng, các khoản phải thu đã được giảm dần trong năm 2009.

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp trong năm 2009 tuy không cao nhưng tỷ suất đầu tư TSCĐ lại tăng hơn so với năm 2008 là 23,69%, điều này thể hiện việc doanh nghiệp đã tập trung vào đầu tư Tài sản cố định mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô sản xuất.

Trong năm 2009 hàng tồn kho của doanh nghiệp đã giảm đi đáng kể, giảm đi so với năm 2008 là 169.207.543 đồng tương ứng 81,53% điều đó thể hiện doanh nghiệp đã đẩy nhanh được việc tiêu thụ hàng hóa, tránh sự tồn đọng nhiều hàng, giảm được các khoản chi phí lưu kho.

Các hệ số thanh toán của công ty tương đối tốt, khả năng thanh toán của công ty có các tài sản đảm bảo khá chắc chắn.

Người lao động hoạt động tương đối hiệu quả đem lại doanh thu bình quân 1 người lao động tuy có giảm trong năm 2009 nhưng vẫn khá cao.

### 2. Những hạn chế của công ty:

Bên cạnh những thành tựu nêu trên doanh nghiệp còn có những hạn chế sau:

❖ Về nguồn vốn kinh doanh:

Doanh nghiệp chưa sử dụng hiệu quả và tiết kiệm nguồn vốn kinh doanh dẫn đến việc chưa đạt được hiệu quả kinh tế mong muốn. Sức sản xuất vốn kinh doanh và sức sinh lợi vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm 2009 đều giảm đi rõ rệt so với năm 2008.

Hiệu quả sử dụng vốn cố định của doanh nghiệp cũng không cao, giảm đi tương đối nhiều, không mang lại hiệu quả khi sử dụng vốn cố định cụ thể là tỷ lệ sinh lời vốn cố định năm 2009 giảm mạnh so với năm 2008 là 0,273 tương ứng giảm đi mất 151,67%. Bên cạnh đó, doanh nghiệp đã tập trung đầu tư TSCĐ mới phục vụ sản xuất kinh doanh nhưng không đem lại nhiều hiệu quả cho công ty.

❖ Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE và tỷ suất sinh lời tài sản ROA của doanh nghiệp giảm mạnh trong năm 2009 phản ánh việc doanh nghiệp không đạt hiệu quả trong kinh doanh, kéo theo tình trạng lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp trong năm 2009 bị lỗ.

❖ Tình hình sử dụng TSLĐ của công ty là tương đối không tốt, công ty sử dụng chưa có hiệu quả nguồn TSLĐ, hiệu quả kinh doanh cũng chưa cao thể hiện tình hình tài chính của công ty tương đối kém và không ổn định, hầu hết các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả TSLĐ đều giảm.

❖ Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp cũng chưa tốt, doanh nghiệp chưa sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả chi phí dẫn đến lợi nhuận của công ty bị giảm mạnh.

Tóm lại trong những năm tới doanh nghiệp cần đẩy mạnh mọi hoạt động của mình để tăng doanh thu, dẫn đến tăng lợi nhuận, tăng thu nhập cho người lao động... như vậy sẽ tạo niềm tin cho người lao động cũng như khách hàng và các tổ chức tài chính nhằm tăng sức cạnh tranh trên thị trường.



**PHẦN BA:**  
**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT**  
**KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH EVERWIN.**

**I. Mục tiêu và phương hướng phát triển của công ty trong thời gian tới:**

Trong điều kiện kinh tế thị trường và sự cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt, khốc liệt, các doanh nghiệp muốn tồn tại chỉ có một con đường duy nhất là không ngừng phát triển, không ngừng đi lên, luôn đặt ra cho mình những mục tiêu phấn đấu trong tương lai, đó chính là động lực để vượt qua mọi khó khăn, thách thức.

Công ty TNHH EVERWIN cũng như các công ty khác luôn đảm bảo thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ của nhà nước theo luật định và đảm bảo thu nhập, đời sống người lao động. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn luôn là mong muốn và là mục tiêu cơ bản của các doanh nghiệp, bên cạnh đó giúp đất nước ngày một giàu mạnh hơn.

**1. Mục tiêu của công ty:**

- Thường xuyên nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Luôn tạo lòng tin và chữ tín đối với khách hàng.
- Khai thác triệt để thị trường sẵn có và dần xâm nhập thị trường rộng lớn hơn.
- Phục vụ kịp thời và đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Tập trung vào những sản phẩm có thể mang lại lợi nhuận cho công ty.

**2. Những định hướng thực hiện mục tiêu của công ty:**

- Giữ chân những khách hàng truyền thống có khối lượng lớn, bên cạnh đó thu hút các khách hàng mới tiềm năng.
- Chuẩn bị đầy đủ máy móc thiết bị phục vụ sản xuất kịp thời và phù hợp, đồng thời đầu tư, xây dựng cơ sở vật chất, máy móc thiết bị mới, tiên tiến.
- Tăng cường các mạng lưới tiêu thụ.

- Chăm lo, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, ổn định đời sống và thu nhập cho người lao động.
- Cải thiện môi trường làm việc, điều kiện làm việc cho công nhân viên có cảm giác thoải mái, tăng sức sáng tạo...

**II. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh:**

**1. Giải pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp:**

❖ **Cơ sở thực hiện:**

Qua phân tích báo cáo các báo cáo tài chính và phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn của công ty hai năm gần đây ta thấy: chi phí quản lý doanh nghiệp rất cao, lợi nhuận lại giảm, hiệu quả sử dụng vốn năm 2009 giảm so với năm 2008.

Để tăng lợi nhuận và hiệu quả sử dụng vốn phải giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

❖ **Nội dung thực hiện:**

***Bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty***

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỷ lệ(%)
Tiền lương và BHXH	763.389.023	703.392.779	(59.996.244)	(7,86%)
Chi phí đồ dùng văn phòng	529.231.012	461.827.135	(67.403.876)	(12,5%)
Chi phí khấu hao TSCĐ	67.401.532	67.153.296	(248.236)	(0,37%)
Thuế, phí và lệ phí	11.847.256	11.348.195	(499.061)	(27,02%)
Chi phí dịch vụ mua ngoài	456.424.918	794.826.980	338.402.062	74,14%
Chi bằng tiền khác	71.430.628	82.973.661	11.543.033	16,16%
<b>Tổng</b>	<b>1.899.724.369</b>	<b>2.121.522.046</b>	<b>221.797.677</b>	<b>11,68%</b>

Theo điều tra từ công ty cũng như từ kết quả ở bảng trên ta thấy chi phí quản lý của doanh nghiệp năm 2009 tăng là do ảnh hưởng chủ yếu từ chi phí dịch vụ mua ngoài. Chi phí dịch vụ mua ngoài của công ty năm 2009 tăng so với năm 2008

là 338.402.062đồng tương ứng tăng 74,14%. Vì vậy ta đi sâu vào nghiên cứu chi phí dịch vụ mua ngoài của công ty.

Ta có bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài như sau:

**Bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài**

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ lệ(%)
Tiền điện	193.981.400	42,5%	394.549.500	49,63%	156.568.100	7,13%
Tiền nước	130.359.000	28,56%	154.367.000	19,42%	68.008.000	(9,14%)
Tiền điện thoại	94.754.000	20,76%	187.932.000	23,64%	93.178.000	2,88%
Dịch vụ mua ngoài khác	37.330.518	8,18%	57.978.480	7,31%	20.647.962	(0,87%)
<b>Tổng</b>	456.424.918	100%	794.826.980	100%	338.402.062	74,14%

Nhìn vào bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài của công ty, ta nhận thấy chi phí dịch vụ mua ngoài năm 2009 của công ty tăng lên so với năm 2008 là 338.402.062 đồng tương ứng tăng lên 74,14% vì chủ yếu chỉ tiêu tiền điện và tiền điện thoại trong doanh nghiệp tăng. Do đó ta xem xét chi tiết thêm về tình hình sử dụng điện của công ty trong năm 2009 để hiểu rõ hơn.

**Bảng kê tình hình sử dụng điện năng của công ty trong năm 2009**

STT	Tên thiết bị	Số lượng	Công suất (W)	Tiêu thụ (Kw)	Thành tiền (đồng)
1	Máy điều hòa panasonic 1 chiều	18	3000	148.230	222.345.000
2	Máy in HP	8	1000	26.753	40.129.500
3	Máy photocopy Canon	9	1400	38.430	57.645.000
4	Máy vi tính	24	500	31.200	46.800.000
5	Đèn	98	45	12.106	18.159.000
6	Quạt	46	50	6.314	9.471.000
<b>Tổng</b>					<b>394.549.500</b>

Thông qua bảng kê ta thấy chi phí sử dụng điện trong chi phí quản lý của doanh nghiệp tăng chủ yếu do chi phí sử dụng điều hòa trong công ty chiếm phần lớn. Vì vậy ta cần phải có biện pháp giảm chi phí sử dụng điều hòa như sau:

Qua điều tra và tìm hiểu thì công ty trong giờ nghỉ trưa từ 12 giờ đến 13 giờ, mọi công nhân viên trong công ty đều xuống căn tin ăn trưa, vì vậy công ty có 1 giờ sử dụng điều hòa lãng phí tại các phòng ban. Do đó ta có thể đưa ra biện pháp là mọi công nhân viên khi đi ăn trưa thì nên tắt điều hòa trong vòng 1 tiếng.

Giả sử nếu như mọi điều hòa sẽ được tắt 1 tiếng khi ăn trưa thì một ngày doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được:

$$1 \times (18 \times 3000) / 1000 = 54 \text{ kW/ ngày.}$$

$$\text{Trong một năm công ty sẽ tiết kiệm được: } 54 \times 305 = 16.470 \text{ kW/ năm.}$$

Như vậy doanh nghiệp tiết kiệm được:  $16.470 \times 1500 = 24.705.000$  đồng/năm, tương ứng với 6,26% tổng chi phí sử dụng điện trong năm 2009.

Bên cạnh đó ta cũng có thể tiết kiệm chi phí sử dụng điện thoại của doanh nghiệp do trong năm 2009 công ty sử dụng điện thoại cao hơn so với năm 2008 là 93.178.000 đồng. Ta sẽ xem xét tình hình sử dụng điện thoại của doanh nghiệp:

***Bảng kê tổng hợp cước viễn thông của công ty trong năm 2009***

(Đơn vị: đồng)

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Số tiền</b>
<b>1</b>	Các khoản đã tính thuế	-
<b>2</b>	Các khoản chưa tính thuế	97.635.000
	- <i>Cước thuê bao mạng cố định</i>	2.882.000
	- <i>Cước giảm trừ mạng cố định</i>	-
	- <i>Cước thông tin nội hạt</i>	23.561.000
	- <i>Cước thông tin gọi di động</i>	71.192.000
<b>3</b>	Cước thông tin gọi đường dài	90.297.000
<b>4</b>	<b>Tổng</b>	<b>187.932.000</b>

Qua điều tra nghiên cứu cũng như thông qua bảng kê trên ta thấy cước thông tin gọi di động và gọi đường dài rất cao.

Ta sử dụng biện pháp khoán chi phí điện thoại cho các phòng ban trong công ty:

Công ty có 15 phòng ban, như vậy trong năm 2009 mỗi phòng ban sử dụng trung bình tiền điện thoại là:

$$187.932.000/15 = 12.528.800 \text{ đồng/ năm} = 1.045.000 \text{ đồng/ tháng.}$$

Giả sử doanh nghiệp sẽ giảm 10% tiền điện thoại hàng tháng, tương đương với việc tiền điện thoại trung bình khoán cho mỗi phòng ban sau khi giảm sẽ là:

$$1.045.000 \times 90\% = 940.500 \text{ đồng/ tháng.}$$

Như vậy một năm doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được số tiền là:

$$187.932.000 \times 10\% = 18.793.200 \text{ đồng/năm.}$$

Bên cạnh đó doanh nghiệp vẫn cần chú ý theo dõi mức chi phí sau khi áp dụng định mức khoán 3 tháng liên tục để có sự điều chỉnh kịp thời.

❖ **Kết quả thực hiện biện pháp:**

Sau khi sử dụng biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp thông qua giảm tiền điện và tiền điện thoại của chi phí dịch vụ mua ngoài, ta có bảng ước tính như sau:

(Đơn vị: đồng)

<b>Các khoản chi phí giảm</b>	<b>Mức giảm ước tính</b>	<b>Số tiền giảm</b>
Chi phí dịch vụ mua ngoài		
- Tiền điện	6,26%	24.705.000
- Tiền điện thoại	10%	18.793.200
<b>Tổng</b>	<b>16,26%</b>	<b>43.498.200</b>

Từ đó ta có bảng phân tích tình hình sử dụng chi phí quản lý sau giải pháp như sau:

**Bảng phân tích tình hình sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp sau giải pháp của công ty năm 2009**

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện		Sau khi thực hiện		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)
Tiền lương và BHXH	703.392.779	33,16%	703.392.779	33,85%	-	-
Chi phí đồ dùng văn phòng	461.827.135	21,77%	461.827.135	22,22%	-	-
Chi phí khấu hao TSCĐ	67.153.296	3,17%	67.153.296	3,23%	-	-
Thuế, phí và lệ phí	11.348.195	0,53%	11.348.195	0,55%	-	-
Chi phí dịch vụ mua ngoài	794.826.980	37,46%	751.328.780	36,16%	(43.498.200)	100%
Chi phí bằng tiền khác	82.973.661	3,91%	82.973.661	3,99%	-	-
<b>Tổng</b>	<b>2.121.522.046</b>	<b>100%</b>	<b>2.078.023.846</b>	<b>100%</b>	<b>(43.498.200)</b>	<b>100%</b>

**2. Giảm chi phí bán hàng của doanh nghiệp:**

❖ **Cơ sở thực hiện:**

Qua phân tích bảng kết quả hoạt động kinh doanh và phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn của công ty hai năm gần đây ta thấy: chi phí bán hàng của doanh nghiệp năm 2009 tăng cao, lợi nhuận lại giảm, hiệu quả sử dụng vốn năm 2009 giảm so với năm 2008.

Để tăng lợi nhuận và hiệu quả sử dụng vốn phải giảm chi phí bán hàng của doanh nghiệp.

❖ **Nội dung thực hiện:**

**Bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí bán hàng của công ty**

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỷ lệ(%)
Tiền lương và BHXH	288.000.000	345.600.000	57.600.000	20%
Chi phí mua sắm TSCĐ	134.231.000	117.452.000	(16.779.000)	(12,5%)
Chi phí khấu hao TSCĐ	16.778.875	16.718.257	(60.618)	(0,36%)
Thuế, phí và lệ phí	5.212.367	5.080.284	(132.083)	(2,53%)
Chi phí dịch vụ mua ngoài	429.614.002	1.051.995.022	622.381.020	144,87%
Chi bằng tiền khác	45.391.760	167.676.120	122.284.360	269,4%
<b>Tổng</b>	<b>757.271.244</b>	<b>1.704.521.683</b>	<b>947.250.439</b>	<b>125,09%</b>

Qua điều tra trong công ty cũng như theo báo cáo của bảng trên ta thấy chi phí bán hàng tăng trong năm 2009 so với năm 2008 là 947.250.439 đồng tương đương tăng 125,09%, chủ yếu do ảnh hưởng của chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí bằng tiền khác.

Ta có bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài như sau:

**Bảng phân tích tình hình thực hiện chi phí dịch vụ mua ngoài**

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ lệ(%)
Tiền điện	62.594.000	14,56%	180.552.000	17,62%	117.958.000	3,06%
Tiền nước	79.540.000	18,5%	105.341.000	10,01%	25.801.000	(8,49%)
Tiền điện thoại	76.310.000	17,76%	109.220.000	10,38%	32.910.000	(7,38%)
Tiền vận chuyển	105.010.000	24,44%	219.000.000	20,82%	113.990.000	(3,62%)
Tiền bao bì	52.595.002	12,26%	194.040.022	18,44%	141.445.020	6,18%
Dịch vụ mua	53.565.000	12,48%	243.842.000	22,73%	190.277.000	10,25%

ngoài khác						
<b>Tổng</b>	429.614.002	100%	1.051.995.022	100%	622.381.020	144,87%

Qua bảng phân tích tình hình sử dụng chi phí dịch vụ mua ngoài của công ty ta thấy chi phí dịch vụ mua ngoài của công ty tăng trong năm 2009 chủ yếu là do tiền điện, tiền bao bì và chi phí dịch vụ mua ngoài khác tăng. Tuy nhiên ta đi vào biện pháp giảm thiểu chi phí tiền điện trong doanh nghiệp thông qua bảng kê sử dụng điện của công ty trong năm 2009 như sau:

**Bảng kê tình hình sử dụng điện năng của công ty trong năm 2009**

STT	Tên thiết bị	Số lượng	Công suất (W)	Tiêu thụ (Kw)	Thành tiền (đồng)
1	Máy điều hòa panasonic 1 chiều	6	3000	58.410	87.615.000
2	Máy in HP	6	1000	19.470	29.205.000
3	Máy photocopy Canon	4	1400	22.372	33.558.000
4	Máy vi tính	10	500	16.725	25.087.500
5	Đèn	14	45	2130	3.195.000
6	Quạt	7	50	1261	1.891.500
<b>Tổng</b>					<b>180.552.000</b>

Trong tổng chi phí sử dụng điện ta thấy chi phí sử dụng điều hòa trong công ty là chiếm tỷ lệ cao nhất (48,53%). Vì vậy ta có thể sử dụng biện pháp giảm thiểu chi phí sử dụng điều hòa:

Qua điều tra và tìm hiểu thì công ty trong giờ nghỉ trưa từ 12 giờ đến 13 giờ, mọi công nhân viên trong công ty đều xuống căn tin ăn trưa, vì vậy công ty có 1 giờ sử dụng điều hòa lãng phí tại các phòng ban. Do đó ta có thể đưa ra biện pháp là mọi công nhân viên khi đi ăn trưa thì nên tắt điều hòa trong vòng 1 tiếng.

Giả sử nếu như mọi điều hòa sẽ được tắt 1 tiếng khi ăn trưa thì một ngày doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được:

$$1 \times (6 \times 3000) / 1000 = 18 \text{ kW/ ngày.}$$

$$\text{Trong một năm công ty sẽ tiết kiệm được: } 18 \times 305 = 5.490 \text{ kW/ năm.}$$

Như vậy doanh nghiệp tiết kiệm được:  $5.490 \times 1500 = 8.235.000$  đồng/ năm, tương ứng với 4,56% tổng chi phí sử dụng điện trong năm 2009 của chi phí bán hàng.



## ❖ Kết quả thực hiện biện pháp:

Sau khi sử dụng biện pháp giảm chi phí bán hàng của doanh nghiệp thông qua giảm tiền điện của chi phí dịch vụ mua ngoài, ta có bảng ước tính như sau:

(Đơn vị: đồng)

Các khoản chi phí giảm	Mức giảm ước tính	Số tiền giảm
Chi phí dịch vụ mua ngoài		
- Tiền điện	4,56%	8.235.000
<b>Tổng</b>	4,56%	8.235.000

Sau khi sử dụng biện pháp giảm thiểu chi phí bán hàng của doanh nghiệp thông qua giảm chi phí tiền điện của chi phí dịch vụ mua ngoài, ta đưa ra được bảng phân tích tình hình sử dụng chi phí bán hàng sau giải pháp giảm thiểu chi phí như sau:

**Bảng phân tích tình hình sử dụng chi phí bán hàng của doanh nghiệp sau giải pháp của công ty năm 2009**

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện		Sau khi thực hiện		Chênh lệch	
	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)	Giá trị	Tỷ trọng(%)
Tiền lương và BHXH	345.600.000	20,28%	345.600.000	20,37%	-	-
Chi phí TSCĐ	117.452.000	6,89%	117.452.000	6,92%	-	-
Chi phí khấu hao TSCĐ	16.718.257	0,98%	16.718.257	0,69%	-	-
Thuế, phí và lệ phí	5.080.284	0,29%	5.080.284	0,3%	-	-
Chi phí dịch vụ mua ngoài	1.051.995.022	61,73%	1.043.760.022	61,84%	(8.235.000)	100%
Chi phí bằng tiền khác	167.676.120	9,83%	167.676.120	9,88%	-	-
<b>Tổng</b>	<b>1.704.521.683</b>	<b>100%</b>	<b>1.696.286.683</b>	<b>100%</b>	<b>(8.235.000)</b>	<b>100%</b>

→ Sau khi sử dụng hai biện pháp giảm thiểu chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty, ta có bảng báo cáo kết quả kinh doanh sau các giải pháp như sau:

Chỉ tiêu	Trước giải pháp	Sau giải pháp	Chênh lệch	
			Giá trị	Tỷ lệ(%)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	<b>18.453.987.578</b>	<b>18.453.987.578</b>	-	-
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	-	-	-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	<b>18.453.987.578</b>	<b>18.453.987.578</b>	-	-
4. Giá vốn hàng bán	<b>15.630.537.762</b>	<b>15.630.537.762</b>	-	-
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	<b>2.823.449.816</b>	<b>2.823.449.816</b>	-	-
6. Doanh thu hoạt động tài chính	<b>9.383.014</b>	<b>9.383.014</b>	-	-
7. Chi phí tài chính	<b>50.718.012</b>	<b>50.718.012</b>	-	-
- Trong đó: Chi phí lãi vay	-	-	-	-
8. Chi phí bán hàng	<b>1.704.521.683</b>	<b>1.696.286.683</b>	<b>(8.235.000)</b>	<b>(0,48%)</b>
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	<b>2.121.522.046</b>	<b>2.078.023.846</b>	<b>(43.498.200)</b>	<b>(2,05%)</b>
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	<b>(1.043.928.911)</b>	<b>(992.195.711)</b>	<b>51.733.200</b>	<b>(4,96%)</b>
11. Thu nhập khác	-	-	-	-
12. Chi phí khác	-	-	-	-
13. Lợi nhuận khác	-	-	-	-
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	<b>(1.043.928.911)</b>	<b>(992.195.711)</b>	<b>51.733.200</b>	<b>(4,96%)</b>
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	-	-	-	-
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	<b>(1.043.928.911)</b>	<b>(992.195.711)</b>	<b>51.733.200</b>	<b>(4,96%)</b>

Như vậy sau khi sử dụng các biện pháp giảm thiểu chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, doanh nghiệp đã tiết kiệm được tất cả 51.733.200 đồng/1năm tương ứng 4,96%.

## **KẾT LUẬN**

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp là yêu cầu quan trọng, là mục tiêu hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt là khi Việt Nam đã là thành viên của tổ chức thương mại quốc tế WTO và khi kinh tế đang rơi vào tình trạng khủng hoảng tài chính toàn cầu. Thực tế này đặt ra cho các doanh nghiệp phải phát huy mọi tiềm năng và thế mạnh để có thể chủ động nắm bắt thời cơ cũng như đứng vững và phát triển trong nền kinh tế hiện nay.

Sau quá trình tìm hiểu, phân tích và đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty TNHH EVERWIN, em đã bổ sung được những kiến thức thực tế ngoài những kiến thức em đã được trang bị trong nhà trường.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của thầy giáo – Tiến sĩ Nghiêm Sỹ Thương là người trực tiếp hướng dẫn, các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng, cùng tập thể lãnh đạo công ty đã hướng dẫn, tạo điều kiện giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài này.

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên bài làm của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo, các nhân viên trong công ty để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

**Sinh viên thực hiện**

***Vũ Thị Tuyết Nhung***

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – Đại học kinh tế Quốc dân.
2. Phân tích hoạt động kinh doanh – NXB Thống kê – Phạm Văn Đước.
3. Quản trị tài chính doanh nghiệp – NXB Thống kê – Nguyễn Hải Sản.
4. Đọc, lập, phân tích Báo cáo tài chính doanh nghiệp – NXB Thống kê – Vũ Công Ty.