LỜI MỞ ĐẦU

Ngày nay, hoạt động trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý vĩ mô của nhà nước, các doanh nghiệp có những thuận lợi về điều kiện sản xuất kinh doanh. Nhưng trong xu thế quốc tế hóa toàn cầu hóa đang diễn ra mạnh mẽ trên thế giới và khi việt nam đã trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO thì cạnh tranh giữu các doanh nghiệp ngày càng trở lên gay gắt do đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn cố gắng lỗ lực thì mới có thể đứng vững trên thị trường. muốn vậy các doanh nghiệp phải có những biện pháp tổ chức tốt, đổi mới công nghệ, hợp lý hóa sản xuất kinh doanh sao cho phù hợp với nhu cầu thị trường. Hay nói cách khác , cơ chế thị trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn tự khẳng định mình một cách có hiệu quả thì mới có khả năng cạnh tranh để phát triển ổn định và lâu dài. Một trong những căn cứ quan trọng để đánh giá kết quả của mỗi doanh nghiệp đó là chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp là mục tiêu cơ bản của quản lý bởi lẽ nó là điều kiện kinh tế cần thiết và quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Vì vậy nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh để tìm ra biện pháp nâng cao hiệu quả kinh tế là vấn đề quan trọng hiện nay.

Qua quá trình thực tập tại công ty cổ phần khoáng sản hoàng nguyên em đã chọn nghiên cứu đề tài: **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần khoáng Sản Hoàng Nguyên**. Nội dung đề tài gồm 3 phần:

Phần 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Phần 2: Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần khoáng sản hoàng nguyên

Phần 3: Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần khoáng sản hoàng nguyên.

Để hoàn thành đề tài này là nhờ sự hướng dẫn chỉ bảo tận tình của thầy giáo Tiến sỹ Nghiêm Sĩ Thương và các cán bộ của công ty trong công ty cổ phần Khoáng Sản Hoàng nguyên đã giúp đỡ em trong suốt quá trình lam khóa luận.

Em xin chân thành cảm ơn!

Phần 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.1 *Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh*

Đối với tất cả các doanh nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế, với cơ chế quản lý khác nhau thì có các mục tiêu nhiệm vụ hoạt động khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn phát triển của doanh nghiệp cũng có các mục tiêu khác nhau. Nhưng có thể nói rằng trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay, mọi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh (công ty cổ phần, công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân..) đều có mục tiêu bao trùm là tối đa hóa lợi nhuận. để đạt mục tiêu này mọi doanh nghiệp phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp thích ứng với các biến động của thị trường, phải thực hiện xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh, phải kế hoạch hóa các hoạt động của doanh nghiệp và đồng thời phải tổ chức thực hiện chúng một cách hiệu quả.

Trong quá trình tổ chức xây dựng và thực hiện các hoạt động trên, các doanh nghiệp phải luôn kiểm tra, đánh giá hiệu quả của chúng. Muốn kiểm tra đánh giá các hoạt động sản xuất kinh doanh chung của toàn doanh nghiệp cũng như từng lĩnh vực, từng bộ phận bên trong doanh nghiệp thì doanh nghiệp không thể không thực hiện việc tính hiệu quả sản xuất kinh doanh đó. Vạy thì hiệu quả sản xuất kinh doanh là gi? Từ trước đến nay có rất nhiều tác giả đưa ra các quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Quan điểm thứ nhất cho rằng: " hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài vật lực của doanh nghiệp để đạt kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với chi phí thấp nhất". quan điểm này đã phản ánh rõ việc sử dụng các nguồn lực và trình độ lợi dụng chúng được đánh giá trong mối quan hệ giữa kết quả đạt được với việc cực tiểu hóa chi phí bỏ ra.

Quan điểm này đã phản ánh được mặt chất lượng của hiệu quả sản xuất kinh doan, trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất vào hoạt động kinh doanh trong sự biến động không ngừng của quá trình kinh doanh. Đồng thời quan điểm này cũng phản ánh hiệu quả không phải là sự so sánh giữa chi phí đầu vào và kết quả nhận được ở

đầu ra của một quá trình mà trước tiên hiệu quả kinh doanh phải gắn với việc hoàn thành mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp và để đạt được mục tiêu thì phải sử dụng chi phí như thế nào, nguồn lực thế nào cho hợp lý.

Quan điểm thứ 2 cho rằng: " hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó". Quan điểm này phản ánh giữa kết quả đạt được với toàn bộ chi phí bỏ để đạt được kết quả đó, phản ánh được trình độ sử dụng các yếu tố. nhưng quan điểm này chưa phản ánh được mối liên hệ cũng như chưa biểu hiện mối tương quan về lượng và chất giữa kết quả. Để phản ánh được trình độ sử dụng các nguồn lực, chúng ta phải dài hạn một trong 2 yếu tố hoặc kết quả hoặc chi phí bỏ ra vì khó xác định việc sử dụng các nguồn lực và khó khăn trong việc đánh giá chúng. Mặt khác các yếu tố này luôn luôn biến động do sự tác động của các yếu tố bên trong lẫn bên ngoài, do đó việc đánh hiệu quả kinh doanh vẫn hạn chế.

Quan điểm thứ 3 cho rằng: "hiệu quả kinh doanh là quan hệ tỉ lệ giữa phần tăng thêm của phần kết quả và phần tăng thêm của chi phí". Quan điểm này đã xác định hiệu quả trên cơ sở so sánh tương đối giữa kết quả đạt được với phần chi phí bỏ ra để có được kết quả đó. Nhưng sản xuất kinh doanh là một quá trình trong đó các yếu tố tăng thêm có sự liên kết của các yếu tố sẵn có. Chúng trực tiếp hoặc gián tiếp tác động làm kết quả sản xuất kinh doanh thay đổi. theo quan điểm này hiệu quả kinh doanh chỉ được xét đến phần kết quả bổ sung và chi phí bổ sung.

Trong thực tế hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp đạt được trong các trường hợp sau:

- Trường hợp 1: kết quả tăng, chi phí giảm
- Trường hợp 2: kết quả tăng, chi phí tăng

Từ những quan điểm trên có thể hiểu đầy đủ khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh như sau:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ sử dụng chi phí các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực

hiện các mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở lên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ".

1.*2 Bản chất của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh*

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh mặt chất l- ợng của các hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất (lao động, máy móc thiết bị, nguyên liệu, vốn) trong quá trình tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây chính là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh, chính việc khan hiếm các nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính chất cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để các nguồn lực. Để đạt đ- ợc mục tiêu kinh doanh, các doanh nghiệp phải chú trọng đến các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu lực của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu, hay là phải đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định.

Trong điều kiện xã hội n- ớc ta hiệu quả sản xuất kinh doanh đ- ợc đánh giá trên 2 tiêu thức: tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức hiệu quả về mặt xã hội. Tuỳ từng thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động kinh doanh mà hàng hoá trong 2 tiêu thức này khác nhau. Các doanh nghiệp t- nhân, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty n- ớc ngoài, tiêu thức hiệu quả kinh tế đ- ợc quan tâm nhiều hơn các doanh nghiệp Nhà n- ớc, các doanh nghiệp có sự chỉ đạo cao hơn. Điều này phù hợp với mục tiêu của Chủ nghĩa xã hội là không ngừng nâng cao nhu cầu vật chất tinh thần của toàn xã hội, không có sự bất bình đẳng, phân biệt giữa các thành phần kinh tế và giữa nội bộ nhân dân toàn xã hội.

1.3 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả kinh doanh

Trong quá trình kinh doanh các doanh nghiệp phải luôn gắn mình với thị tr- ờng, nhất là trong cơ chế thị tr- ờng hiện nay đặt các doanh nghiệp trong sự cạnh

tranh gay gắt lẫn nhau. Do đó để tồn tại đ- ợc trong cơ chế thị tr- ờng cạnh tranh hiện nay đòi hỏi các doanh nghiệp phải hoạt động một cách có hiệu quả hơn.

Các nguồn lực sản xuất xã hội là một phạm trù khan hiếm: càng ngày ng- ời ta càng sử dụng nhiều các nhu cầu khác nhau của con ng- ời. Trong khi các nguồn lực sản xuất xã hội ngày càng giảm thì nhu cầu của con ng- ời lại ngàu càng đa dạng. Điều này phản ánh qui luật khan hiếm. Qui luật khan hiếm bắt buộc mọi doanh nghiệp phải trả lời chính xác ba câu hỏi: sản xuất cái gì? sản xuất nh- thế nào? sản xuất cho ai? Vì thị tr- ờng chỉ chấp nhận các nào sản xuất đúng loại sản phẩm với số l- ợng và chất l- ợng phù hợp. Để thấy đ- ợc sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh đối với các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị tr- ờng tr- ớc hết chúng ta phải nghiên cứu cơ chế thị tr- ờng và hoạt động của doanh nghiệp trong cơ chế thị tr- ờng.

Thị tr- ờng là nơi diễn ra quá trình trao đổi hàng hoá. Nó tồn tại một cách khách quan không phụ thuộc vào một ý kiến chủ quan nào. Bởi vì thị tr- ờng ra đời và phát triển gắn liền với lịch sử phát triển của nền sản xuất hàng hoá.

Ngoài ra thị tr- ờng còn có một vai trò quan trọng trong việc điều tiết và l- u thông hàng hoá. Thông qua đó các doanh nghiệp có thể nhận biết đ- ợc sự phân phối các nguồn lực thông qua hệ thống giá cả trên thị tr- ờng. Trên thị tr- ờng luôn tồn tại các qui luật vận động của hàng hoá, giá cả, tiền tệ... Nh- các qui luật giá trị, qui luật thặng d- , qui luật giá cả, qui luật cạnh tranh... Các qui luật này tạo thành hệ thống thống nhất và hệ thống này chính là cơ chế thị tr- ờng. Nh- vậy cơ chế thị tr- ờng đ- ợc hình thành bởi sự tác động tổng hợp trong sản xuất và trong l- u thông hàng hoá trên thị tr- ờng. Thông qua các quan hệ mua bán hàng hoá, dịch vụ trên thị tr- ờng nó tác động đến việc điều tiết sản xuất, tiêu dùng, đầu t- và từ đó làm thay đổi cơ cấu sản phẩm, cơ cấu ngành. Nói cách khác cơ chế thị tr- ờng điều tiết quá trình phân phối lại các nguồn lực trong sản xuất kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu xã hội một cách tối - u nhất.

Tóm lại, với sự vận động đa dạng, phức tạp của cơ chế thị tr- ờng dẫn đến sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp, góp phần thúc đẩy sự tiến bộ của các

doanh nghiệp cả về chiều rộng lẫn chiều sâu. Tuy nhiên để tạo ra đ- ợc sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp đòi hỏi các doanh nghiệp phải xác định cho mình một ph- ơng thức hoạt động riêng, xây dựng các chiến l- ợc, các ph- ơng án kinh doanh một cách phù hợp và có hiệu quả.

Nh- vậy trong cơ chế thị tr- ờng việc nâng cao hiệu quả kinh doanh vô cùng quan trọng, nó đ- ợc thể hiện thông qua:

Thứ nhất: nâng cao hiệu quả kinh doanh là cơ sở cơ bản để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Sự tồn tại của doanh nghiệp đ- ợc xác định bởi sự có mặt của doanh nghiệp trên thị tr- ờng, mà hiệu quả kinh doanh lại là nhân tố trực tiếp đảm bảo sự tồn tại này, đồng thời mục tiêu của doanh nghiệp là luôn tồn tại và phát triển một cách vững chắc. Do đó việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu khách quan đối với tất cả các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị tr- ờng hiện nay. Do yêu cầu của sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp đòi hỏi nguồn thu nhập của doanh nghiệp phải không ngừng tăng lên. Nh- ng trong điều kiện nguồn vốn và các yếu tố kỹ thuật cũng nh- các yếu tố khác của quá trình sản xuất chỉ thay đổi trong khuôn khổ nhất định thì để tăng lợi nhuận đòi hỏi các doanh nghiệp phải nâng cao hiệu quả kinh doanh. Nh- vậy, hiệu quả kinh doanh là điều kiện hết sức quan trọng trong việc đảm bảo sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Một cách nhìn khác là sự tồn tại của doanh nghiệp đ- ợc xác định bởi sự tạo ra hàng hoá, của cải vật chất và các dịch vụ phục vụ cho nhu cầu của xã hội, đồng thời tạo ra sự tích luỹ cho xã hội. Để thực hiện đ- ợc nh- vậy thì mỗi doanh nghiệp đều phải v- ơn lên để đảm bảo thu nhập đủ bù đắp chi phí bỏ ra và có lãi trong qúa trình hoạt động kinh doanh. Có nh- vậy mới đáp ứng đ- ợc nhu cầu tái sản xuất trong nền kinh tế. Và nh- vậy chúng ta buộc phải nâng cao hiệu quả kinh doanh một cách liên tục trong mọi khâu của quá trình hoạt động kinh doanh nh- là một yêu cầu tất yếu. Tuy nhiên, sự tồn tại mới chỉ là yêu cầu mang tính chất giản đơn còn sự phát triển và mở rộng của doanh nghiệp mới là yêu cầu quan trọng. Bởi vì sự tồn tại của doanh nghiệp luôn luôn phải đi kèm với sự phát triển mở rộng của doanh nghiệp, đòi hỏi phải có sự tích luỹ đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở

rộng theo đúng qui luật phát triển. Nh- vậy để phát triển và mở rộng doanh nghiệp mục tiêu lúc này không còn là đủ bù đắp chi phí bỏ ra để phát triển quá trình tái sản xuất giản đơn mà phải đảm bảo có tích luỹ đáp ứng nhu cầu tái sản xuất mở rộng, phù hợp với qui luật khách quan và một lần nữa nâng cao hiệu quả kinh doanh đ- ợc nhấn mạnh.

Thứ hai, nâng cao hiệu quả kinh doanh là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh và tiến bộ trong kinh doanh. Chính việc thúc đẩycạnh tranh yêu cầu các doanh nghiệp phải tự tìm tòi, đầu t- tạo nên sự tiến bộ trong kinh doanh. Chấp nhận cơ chế thị tr- ờng là chấp nhận sự cạnh tranh. Trong khi thị tr- ờng ngày càng phát triển thì cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt và khốc liệt hơn. Sự cạnh tranh lúc này không còn là cạnh tranh về mặt hàng mà cạnh tranh cả về chất l- ợng, giá cả và các yếu tố khác. Trong khi mục tiêu chung của các doanh nghiệp đều là phát triển thì cạnh tranh là yếu tố làm các doanh nghiệp mạnh lên nh- ng ng- ợc lại cũng có thể là các doanh nghiệp không tồn tại đ- ợc trên thị tr- ờng. Để đạt đ- ợc mục tiêu là tồn tại và phát triển mở rộng thì doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh trên thị tr- ờng. Do đó doanh nghiệp phải có hàng hoá dịch vụ chất l- ợng tốt, giá cả hợp lý. Mặt khác hiệu quả kinh doanh là đồng nghĩa với việc giảm giá thành tăng khối l- ợng hàng hoá bán, chất l- ợng không ngừng đ- ợc cải thiện nâng cao...

Thứ ba, mục tiêu bao trùm, lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận. Để thực hiện mục tiêu này, doanh nghiệp phải tiến hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh để tạo ra sản phẩm cung cấp cho thị tr- ờng. Muốn vậy, doanh nghiệp phải sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội nhất định. Doanh nghiệp càng tiết kiệm sử dụng các nguồn lực này bao nhiêu sẽ càng có cơ hội để thu đ- ợc nhiều lợi nhuận bấy nhiêu. Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh tính t- ơng đối của việc sử dụng tiết kiệm các nguồn lực xã hội nên là đIều kiện để thực hiện mục tiêu bao trùm, lâu dài của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh càng cao càng phản ánh doanh nghiệp đã sử dụng tiết kiệm các nguồn lực sản xuất.Vì vậy, nâng cao hiệu quả kinh doanh là đòi hỏi khách quan để doanh nghiệp thực hiện mục tiêu bao trùm, lâu dài là tối đa hoá lợi nhuận. Chính sự nâng cao hiệu quả kinh doanh là con

đ- ờng nâng cao sức cạnh tranh và khả năng tồn tại, phát triển của mỗi doanh nghiệp.

1.*4 Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh*

Đối với doanh nghiệp ,hiệu quả sản xuất kinh doanh không những là th- ớc đo chất l- ợng phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn, quyết định sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị tr- ờng, các doanh nghiệp đã thực sự chủ động trong kinh doanh , nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để doanh nghiệp phát triển và mở rộng thị tr- ờng, qua đó tăng khả năng cạnh tranh trên thị tr- ờng , thúc đẩy tiến bộ khoa học kỹ thuật và công nghệ , giảm đ- ợc các chi phí về nhân lực và tài lực. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng nghĩa với phát triển doanh nghiệp theo chiều sâu , nâng cao đời sống ng- ời lao động , góp phần vào sự phát triển của xã hội và đất n- ớc .

Tóm lại cơ chế thị tr- ờng và đặc tr- ng của nó đã khiến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trở thành điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nếu không doanh nghiệp sẽ bị đào thải . Do vậy nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với bản thân doanh nghiệp và nền kinh tế.

1.5 *Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh*

Nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp là yêu cầu quan trọng và là mục tiêu hàng đầu trong hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Chính vì vậy nâng cao hiệu quả kinh doanh chính là việc nâng cao hiệu quả của tất cả các hoạt động trong qúa trình kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự tác động của rất nhiều các nhân tố ảnh h- ởng khác nhau. Để đạt đ- ợc hiệu qủa nâng cao đòi hỏi phải có các quyết định chiến l- ợc và quyết sách đúng trong qúa trình lựa chọn các cơ hội hấp dẫn cũng nh- tổ chức, quản lý và điều khiển hoạt động kinh doanh cần phải nghiên cứu một cách toàn diện và hệ thống các yếu tố ảnh h- ởng đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Các nhân tố ảnh h- ởng đến hiệu quả kinh doanh có thể đ- ợc chia thành hai nhóm đó là nhóm các nhân tố ảnh h- ởng bên ngoài doanh nghiệp và nhóm các nhân tố ảnh h- ởng bên trong doanh nghiệp. Mục tiêu của quá trình nghiên cứu các

nhân tố ảnh h- ởng đến hiệu quả kinh doanh nhằm mục đích lựa chọn mục đích các ph- ơng án kinh doanh phù hợp. Tuy nhiên việc nghiên cứu các nhân tố ảnh h- ởng đến hiệu quả kinh doanh cần phải đ- ợc thực hiện liên tục trong suốt qúa trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trên thị tr- ờng.

1.5.1 *Các nhân tố bên trong doanh nghiệp*

- **Nhân tố quản trị**

Hiệu quả kinh doanh phụ thuộc vào nhiều nhân tố trong đó trình độ quản lý trong doanh nghiệp đóng vai trò quyết định. Quản trị doanh nghiệp mà đặc biệt là quản trị cấp cao ảnh h- ởng tới h- ớng đi, chiến l- ợc kinh doanh và mục tiêu của doanh nghiệp. Để quản trị, nhà quản trị phải dựa trên một hệ thống tri thức khoa học, phải nắm bắt đ- ợc các quy luật về kinh tế xã hội mà đặc biệt là quy luật về tâm lý. Họ phải tạo dựng đ- ợc môi tr- ờng mà trong đó mọi ng- ời có thể hoàn thành những mục tiêu theo nhóm với thời gian, tiền bạc và đặc biệt là sự không thoả mãn cá nhân ít nhất, hoặc ở đó họ có thể đạt đ- ợc những mục tiêu mong muốn tới mức có thể đạt đ- ợc với các nguồn lực sẵn có. Sản phẩm của các nhà quản trị là các quyết định, nó phản ánh rõ nét nhất ở trình độ của họ.

Với 1 trình độ quản lý tốt, nhà quản trị dù bất kỳ ở hoàn cảnh nào sẽ đ- a ra những quyết định kịp thời và đúng lúc, có những chiến l- ợc hay sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Còn với 1 trình độ quản lý tồi thì cho dù có những điều kiện tốt nh- : tài chính dồi dào, nguồn lực lao động lớn, môi tr- ờng kinh doanh tốt và có các cơ hội thì các nhà quản trị sẽ không biết sử dụng một cách hữu hiệu các nguồn lực sẵn có, thậm chí còn để tuột cơ hội ra khỏi tầm tay và đ- ơng nhiên khi đó hiệu quả kinh tế là rất thấp.

Để nâng cao hiệu quả kinh doanh thì tr- ớc tiên phải nâng cao trình độ quản lý, phải nhận thức rõ vai trò, tầm quan trọng của quản trị doanh nghiệp.Tr- ớc tình hình kinh tế nh- hiện nay nhiều doanh nghiệp đi vào thua lỗ, phá sản mà nguyên nhân cơ bản chính là sự yếu kém trong quản trị. Do đó phải trang bị hay trang bị lại những kiến thức quản trị hiện đại, tạo điều kiện cho các cán bộ quản lý tham gia

vào các khoá đào tạo, bồi d- ỡng kiến thức, học hỏi kinh nghiệm quản lý qua các n- ớc phát triển.

- **Nhân tố lao động**

Đây cũng là nhân tố quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp. Ng- ời lao động là ng- ời trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh, là ng- ời thực hiện các mục tiêu doanh nghiệp đề ra. Muốn cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao thì doanh nghiệp phải hình thành một cơ cấu lao động tối - u. Cơ cấu lao động tối - u khi l- ợng lao động trong doanh nghiệp đảm bảo hợp lý về số l- ợng, giới tính, lứa tuổi, có tay nghề kỹ thuật và trình độ phù hợp với đòi hỏi của công việc. Đồng thời đ- ợc phân định rõ chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn.

Cơ cấu lao động tối - u còn là cơ sở để đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh đ- ợc tiến hành nhịp nhàng và liên tục, là cơ sở để đảm bảo nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Mặt khác doanh nghiệp phải xây dựng cho mình các định mức lao động để làm căn cứ xác định chất l- ợng sản phẩm, chất l- ợng lao động hao phí. Không những thế doanh nghiệp phải sử dụng hợp lý và tiết kiệm sức lao đông. Đây là biện pháp quan trọng để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- **Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống trao đổi xử lý thông tin**

- Cơ sở vật chất kỹ thuật:

Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể nói cơ sở vật chất kỹ thuật là nền tảng quan trọng để phục vụ cho các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất của doanh nghiệp sẽ đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp là những máy móc, thiết bị kho tàng, nhà cửa, văn phòng...Doanh nghiệp cần có những biện pháp quản lý cũng nh- sử dụng các yếu tố trên một cách hợp lý nhất.

- Hệ thống trao đổi xử lý thông tin:

D- ới sự tác động của khoa học công nghệ đã luôn thay đổi nhiều lĩnh vực kinh doanh đặc biệt là công nghệ thông tin, thể hiện khả năng nắm bắt và xử lý thông tin nhanh, quyết định kịp thời. Đặc biệt nền kinh tế hiện nay là nền kinh tế

thông tin hoá vì vậy thông tin đ- ợc coi là hàng hoá là đối t- ợng kinh doanh. Để đạt đ- ợc thành công trong điều kiện hội nhập toàn cầu, cạnh tranh quyết liệt đòi hỏi doanh nghiệp nắm bắt đ- ợc đầy đủ thông tin về nhu cầu thị tr- ờng, khách hàng, đối thủ cạnh tranh và về mức biến động của môi tr- ờng kinh doanh thậm trí cả những kinh nghiệm thành công hay thất bại của các doanh nghiệp khác cũng nh- các chính sách của Nhà n- ớc để nắm bắt các thông tin, cơ hội và tránh rủi ro cho doanh nghiệp.

Mặt khác, để đạt đ- ợc thắng lợi trong cạnh tranh thì doanh nghiệp phải hiểu rõ mình, đối thủ cạnh tranh, phải nắm bắt kịp thời các thông tin cần thiết xử lý nó một cách nhanh chóng chính xác và có hiệu quả. Đây cũng là cơ sở cho việc định h- ớng kinh doanh, xây dựng các chiến l- ợc kinh doanh cho doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp phải tổ chức cho mình một hệ thống thông tin d- ới nhiều hình thức khác nhau đặc biệt là hệ thống thông tin nối mạng trong n- ớc và quốc tế, hệ thống thông tin nội bộ, hệ thống thu nhận, l- u trữ và xử lý thông tin để đáp ứng nhu cầu kinh doanh, giảm chi phí thay đổi của môi tr- ờng kinh doanh. Công tác quản trị phải biết phối hợp giữa các chức năng và hệ thống thông tin của mình để tạo ra sự ăn ý giữa các bộ phận, phù hợp với xu h- ớng phát triển hiện nay.

- **Nhân tố vốn**

Đây là nhân tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối l- ợng (nguồn) vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phân phối, đầu t- có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn kinh doanh.

Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội có thể khai thác. 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.

1.5.2 Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

- **Nhân tố đầu vào nguyên vật liệu**

Nguyên vật liệu là một trong ba yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh, trực tiếp cấu tạo nên thực thể của sản phẩm. Mặt khác nhân tố đầu vào của doanh nghiệp sản xuất vật chất là nguyên vật liệu. Do đó để quá trình kinh doanh của

doanh nghiệp đ- ợc tiến hành liên tục không bị gián đoạn tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh thì điều kiện về nguyên vật liệu cần đ- ợc đáp ứng là:

- Việc cung ứng nguyên vật liệu phải kịp thời đầy đủ đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp đ- ợc diễn ra liên tục, không bị gián đoạn.

- Chất l- ợng của nguyên vật liệu phải đảm bảo vì chất l- ợng của nguyên vật liệu ảnh h- ởng trực tiếp đến chất l- ợng sản phẩm.

- Việc sử dụng nguyên vật liệu phải hợp lý và tiết kiệm.

Tóm lại, chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỷ trọng cao trong cơ cấu giá thành. Do đó giảm chi phí nguyên vật liệu tới mức thấp nhất đồng thời với việc hạ giá thành, tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Nh- vậy nguyên vật liêu giữ một vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh, vì thế doanh nghiệp phải lựa chọn nhà cung ứng nguyên vật liệu sao cho đảm bảo đ- ợc đúng tiến độ, số l- ợng, chủng loại và quy cách với chi phí thấp nhất.

- **Nhân tố giá cả**

Giá cả là nhân tố quan trọng ảnh h- ởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nó phản ánh mối quan hệ trên cơ sở cân bằng cung – cầu trên thị tr- ờng. Vì thế, phải tuỳ thuộc mức độ cạnh tranh trên thị tr- ờng, các doanh nghiệp phải thay đổi các mức giá khác nhau ở từng thời điểm cho từng đối t- ợng, song l- ợng thay đổi này phải nằm trong khung giá quy định. Khi xác định giá bán, doanh nghiệp cần phải tiến hành phân tích và dự đoán tiềm năng của thị tr- ờng, phản ứng của khách hàng, phản ứng của đối thủ cạnh tranh tr- ớc chính sách giá. Giá bán đ- ợc xác định trên cơ sở cân bằng cung – cầu trên thị tr- ờng.

- Nếu nh- cung > cầu tức là l- ợng hàng hoá sản phẩm cung ứng trên thị tr- ờng lớn hơn nhu cầu của ng- ời tiêu dùng thì sẽ dẫn đến giá thành của sản phẩm hàng hoá giảm.

- Ng- ợc lại nếu nh- cung < cầu tức là l- ợng hàng hoá sản xuất ra không đủ đáp ứng nhu cầu ng- ời tiêu dùng thì sẽ dẫn đến tình trạng khan hiếm hàng hoá khi ấy giá của sản phẩm sẽ tăng lên.

Nh- vậy để có thể đ- a ra quyết định về giá cả một cách hợp lý và chính xác nhất thì một trong những vấn đề quan trọng nhất mà doanh nghiệp cần nghiên cứu tr- ớc tiên đó chính là mọi biến đột xung quanh quan hệ cung – cầu từ đó có biện pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- **Môi tr□ờng pháp lý**

Môi tr- ờng pháp lý bao gồm luật, các văn bản d- ới luật, ảnh h- ởng đến điều kiện của doanh nghiệp. Môi tr- ờng pháp lý tạo ra sân chơi bình đẳng giữa các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cùng tồn tại và phát triển cạnh tranh hoàn hảo tạo ra xu h- ớng chung cho xã hội. Môi tr- ờng pháp lý lành mạnh là điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động một cách có thuận lợi đồng thời buộc các doanh nghiệp phải điều chỉnh các hoạt động kinh doanh, phát triển các nhân tố nội lực, ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật, nghệ thuật quản trị để tận dụng các cơ hội phát triển doanh nghiệp.

- **Môi tr□ờng kinh tế**

Đây là nhân tố tác động rất lớn tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm các chính sách đầu t- , chính sách phát triển kinh tế, chính sách vĩ mô... tác động tích cực hay tiêu cực tới sự phát triển của từng ngành, lĩnh vực hay khu vực kinh tế từ đó tác động đến doanh nghiệp thuộc vùng, ngành kinh tế đó. Môi tr- ờng kinh tế tốt sẽ tạo ra sự dự báo tốt để doanh nghiệp ra quyết định đúng đắn các hoạt động đầu t- của mình. Do đó Nhà n- ớc phải điều tiết các hoạt động đầu t- , chính sách vĩ mô phải đ- ợc xây dựng thống nhất và phù hợp với môi tr- ờng hiện tại, tránh phát triển theo h- ớng v- ợt cầu, hạn chế độc quyền, tạo ra sự cạnh tranh bình đẳng, tránh sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp, tạo mối kinh tế đối ngoại, tỷ giá hối đoái phù hợp qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- **Các ngành có liên quan**

Các ngành có liên quan tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nh- : giao thông vận tải, thông tin liên lạc, ngân hàng...có ảnh h- ởng thuận chiều tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Điều này có nghĩa là các ngành này phát triển sẽ góp phần hỗ trợ cho doanh nghiệp phát triển theo. Nó nh- một chất dầu bôi trơn

cho bánh xe hoạt động kinh doanh làm rút ngắn chu kỳ kinh doanh, tăng vòng quay vốn tạo cơ hội làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

1.6 Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

1.6.1 phương pháp chi tiết

Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể chi tiết theo những h- ớng khác nhau. Thông th- ờng trong phân tích, ph- ơng pháp chi tiết đ- ợc thực hiện theo những h- ớng sau:

1.6.11 phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành

Nội dung của ph- ơng pháp: Chỉ tiêu phân tích đ- ợc nghiên cứu là quan hệ cấu thành của nhiều nhân tố th- ờng đ- ợc biểu hiện bằng một ph- ơng trình kinh tế có nhiều tích số. Các nhân tố khác nhau có tên gọi khác nhau, đơn vị tính khác nhau.

1.6.1.2 phương pháp chi tiết theo thời gian

- Nội dung ph- ơng pháp: Chia chỉ tiêu phân tích trong một khoảng thời gian thành các bộ phận nhỏ hơn là tháng, quý
- Mục đích của ph- ơng pháp:

- Đánh giá năng lực và việc tận dụng các năng lực theo thời gian.
- Đánh giá việc hoàn thành chỉ tiêu về tính vững chắc, ổn định.
- Phát hiện những nhân tố, nguyên nhân có tính quy luật theo thời gian để có giải pháp phát triển doanh nghiệp một cách phù hợp với quy luật, tận dụng tối đa năng lực sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh tế.

1.6.1.3 phương pháp chi tiết theo địa điểm

- Nội dung ph- ơng pháp: Chia chỉ tiêu phân tích thành các bộ phận nhỏ hơn theo không gian.
- Mục đích của ph- ơng pháp:

- Đánh giá vai trò, tầm quan trọng của từng bộ phận không gian đối với kết quả và biến động của chỉ tiêu.
- Đánh giá tính hợp lý và hiệu quả của các ph- ơng pháp tổ chức quản lý doanh nghiệp đối với từng bộ phận không gian. Qua đó có những giải pháp, biện

pháp nhằm cải tiến, nâng cao không ngừng chất l- ợng và hiệu quả các ph- ơng pháp quản lý.

- Xác định các tập thể và cá nhân có tính điển hình và tiên tiến, những kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh để có những giải pháp nhân rộng, phát triển.

1.6.2 phương pháp so sánh

So sánh là ph- ơng pháp đ- ợc sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu h- ớng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Ph- ơng pháp này bao gồm hai ph- ơng pháp sau:

1.6.2.1 phương pháp so sánh tuyệt đối

Biến động của một nhân tố hoặc chỉ tiêu phân tích đ- ợc xác định bằng cách so sánh tuyệt đối giữa chỉ tiêu (nhân tố) ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu (nhân tố) t- ơng ứng ở kỳ gốc. Kết quả so sánh phản ánh xu h- ớng và mức độ biến động của chỉ tiêu (nhân tố) đó.

1.6.2.2 phương pháp so sánh tương đối

Ph- ơng pháp so sánh t- ơng đối nhằm biểu hiện xu h- ớng và tốc độ biến động của chỉ tiêu phân tích hoặc nhân tố

Ph- ơng pháp này đ- ợc thực hiện bằng cách so sánh t- ơng đối giữa chỉ tiêu ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu ở kỳ gốc. Kết quả của ph- ơng pháp có thể đ- ợc biểu hiện bằng số t- ơng đối động thái hoặc chỉ số phát triển, cũng có thể biểu hiện bằng tốc độ tăng. Th- ờng thì biểu hiện này là số t- ơng đối động thái.

1.6.3 Các ph□ơng pháp nhằm xác định ảnh h□ởng, vai trò, tầm quan trọng của từng thành phần bộ phận đối với chỉ tiêu phân tích

Mức độ ảnh h- ởng của các ph- ơng pháp: Các thành phần bộ phận nhân tố có quan hệ cấu thành với chỉ tiêu phân tích. Biến động của chúng sẽ ảnh h- ởng đến chỉ tiêu phân tích đó. Bao gồm các ph- ơng pháp sau:

1.6.3.1 phương pháp cân đối

• Nội dung của phương pháp: Trong mối quan hệ tổng số, mức độ ảnh h- ởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và đ- ợc xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

1.6.3.2 phương pháp thay thế liên hoàn

Một số chỉ tiêu kinh tế chịu sự tác động của nhiều nhân tố, chẳng hạn như doanh thu chịu ảnh hưởng trực tiếp của ít nhất 2 nhân tố là số lượng sản phẩm bán ra và giá bán. Do vậy thông qua phương pháp thay thế liên hoàn chúng ta sẽ xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên một chỉ tiêu cần phân tích.

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu phân tích bằng cáh thay thế lần lượt và liên tiếp số liệu gốc hoặc số liệu kế hoạch của nhân tố ảnh hưởng tới một chỉ tiêu được phân tichstheo đúng logic quan hệ giữa các nhân tố. phương pháp thay thế liên hoàn có thể khi mối quan hệ giữa các chỉ tiêu và giữa các nhân tố, các hiện tượng kinh tế có thể biểu thị bằng quan hệ hàm số. thay thế liên hoàn thường được sử dụng để tính toán mức độ ảnh hường của từng nhân tố đến cùng một chỉ tiêu phân tích. Trong phương pháp thay này, nhân tố thay thế là nhân tố được tính mức ảnh hưởng , còn các nhân tố khác giữ nguyên, lúc đó so sánh mức chênh lệch hàm số giữa cái trước nó và cái đã đạt được thay thế sẽ tính được mức ảnh hưởng của nhân tố được thay thế.

Giả sử chỉ tiêu A có mối quan hệ với hai nhan tố, và mối quan hệ đó có thể biểu thị dưới dạng hàm số:

$A=f(X,Y)$

Và $A_0=f(X_0, Y_0)$

$A_1=f(X_1, Y_1)$

Để tính toán ảnh hưởng của nhân tố X và Y tới chỉ tiêu A, thay thế lần lượt X,Y, lúc đó, giả sử thay thế nhân tố X trước Y ta được :

Mức ảnh hưởng của nhân tố X đến chỉ tiêu A :

$\Delta X=f(X_1, Y_0) – f(X_0, Y_0)$

Mức ảnh hưởng của nhân tố Y đến chỉ tiêu A

$\Delta Y=f(X_1, Y_1) – f(X_1, Y_0)$

Có thể nhận thấy bắng cách tương tự trên, nếu ta thay thế nhân tố y trước, nhân tố X sau ta có :

$\Delta Y=f(X_0, Y_1) – f(X_0, Y_0)$

$\Delta X = f(X_1, Y_1) - f(X_0, Y_1)$

Như vậy khi trình độ thay thế khác nhau, có thể thu được các kết quả khác nhau về mức độ ảnh hưởng của cùng một nhân tố tới cùng một chỉ tiêu. Đây là nhược điểm nổi bật của phương pháp này.

Xác định trình tự thay thế liên hoàn hợp lý là một yêu cầu khi sử dụng phương pháp này. Trình tự thay thế liên hoàn trong các tài liệu thường được quy định như sau :

- Nhân tố số lượng thay thế trước, nhân tố chát lượng thay thế sau
- Nhân tố ban đầu thay thế trước, nhân tố thứ phát thay thế sau
- Nhân tố nguyên nhân thay thế trước, nhân tố hệ quả thay thế sau

Khi có thể phân biệt rõ ràng các nhân tố ảnh hưởng thì vận dụng nguyên tắc trên trong thay thế liên hoàn là khá thuận lợi. Trong tường hợp cùng một lúc có nhiều nhân tố chất lượng, khối lượng…tức là có nhiều nhân tố cùng tính chất như nhau, việc xác định trình tự trở nên khó khăn. Tuy nhiên có thể áp dụng phép lấy vi phân trong toán học đẻ tính toán. Với ví dụ nêu trên ta có :

$$A = f(X, Y)$$

$$dA = f_x d_x + f_y d_y$$

Và $\Delta A_x = f_x d_x$

$$\Delta A_y = f_y d_y$$

Khi chỉ tiêu thực tế so với chỉ tiêu gốc(A1 so với A0) chênh lệch không quá 5- 10%thì kết quả tính toán được trong bất kỳ trình tự thay thế nào cũng xấp xỉ bằng nhau.

1.6.3.3 phương pháp đồ thị

Phương pháp này mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế dưới nhiều dạng khác nhau của đồ thị : biểu đồ tròn, biểu đồ cột. ưu điểm của pguowng pháp này là tính khái quát cao, thường được sử dụng khi mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế tổng quát, trừu tượng.

1.7 *Các chỉ tiêu dánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh*

1.7.1 Hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là toàn bộ những khoản chi mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm các khoản như: chi phí mua nguyên vật liệu, chi trả lương công nhân, chi mua sắm sửa chữa máy móc thiết bị, xây dựng cơ sở hạ tầng…việc xác định được chí kinh doanh nhằm xác định giá thành cho các loại sản phẩm được sản xuất. hạ giá thành hay tiết kiệm được chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh là nhiệm vụ quan trọng của doanh nghiệp để lợi nhuận được tăng cao. Việc sử dụng chi phí có hiệu quả hay không được đánh giá ở các chỉ tiêu sau:

Sức sản xuất của chi phí

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong năm thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại.

Sức sinh lợi của chi phí

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

1.7.*2 Hiệu quả sử dụng lao động*

Lao động là nhân tố quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. số lượng lao động và chất lượng lao động là yếu tố tác động đến hiệu quả kinh doanh. Hiệu quả sử dụng lao động biểu hiện ở một số chỉ tiêu sau:

Sức sinh lợi của lao động

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

Ý nghĩa: sức sinh lợi của lao động cho biết mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ.

Sức sản xuất của lao động

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

Ý nghĩa: sức sản xuất của lao động phản ánh một lao động được sử dụng có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

1.7.3 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Tài sản của doanh nghiệp là toàn bộ phương tiện vật chất và phi vật chất phục vụ trực tiếp hoặc gián tiếp cho hoạt động kịnh doanh nhằm đạt được các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp.

Sức sản xuất của tổng tài sản

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản bỏ ra tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Sức sản xuất của tài sản càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng càng cao và ngược lại.

Sức sinh lợi của tài sản

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

Ý nghĩa: sức sinh lợi của tài sản cho biết một đồng tài sản mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. chỉ tiêu này càng cao càng cho thấy doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả và ngược lại.

1.7.4 *Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn*

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn

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

Ý nghĩa: sức sản xuất của tài sản ngắn hạn cho biết một đồng tài sản ngắn hạn đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn càng lớn thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao và ngược lại.

Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản ngắn hạn đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn càng lớn thì hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao.

1.7.5 *Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn*

Sức sản xuất của tài sản dài hạn

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng vốn đầu tư vào tài sản dài hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu.

Sức sinh lợi của tài sản dài hạn

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản dài hạn bình quân}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng vốn đầu tư vào tài sản dài hạn thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

1.7.6 *Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu*:

Vốn chủ sở hữu được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp và bổ sung trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh về tài chính cũng như sức mạnh chung của doanh nghiệp. vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng chứng tỏ doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh.

Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu:

$$\text{Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần. chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ của doanh nghiệp càng lớn.

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu thì đem lại nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. đây là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với chủ sở hữu doanh nghiệp. chỉ tiêu này càng lớn cho thấy hiệu quả sử dụng vốn chủ càng cao.

1.7.7 *Chỉ tiêu tài chính*

Hệ số thanh toán

- *Hệ số thanh toán tổng quát*

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

Ý nghĩa: hệ số thanh toán tổng quát nói lên mối quan hệ giữa tổng tài sản mà hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng với tổng nợ phải trả, nó phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh.

Hệ số thanh toán tổng quát ≥ 1: cho thấy khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt.

Hệ số thanh toán tổng quát <1 : cho thấy khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp không đảm bảo, doanh nghiệp không đủ tài sản để thanh toán các khoản nợ.

- *Hệ số thanh toán tạm thời*:(H_{TT})

$$\text{Hệ số thanh toán tạm thời} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn(là các khoản nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán trong vòng một năm hay trong một chu kỳ kinh doanh) của doanh nghiệp là cao hay thấp.

Nếu $H_{TT} \geq 1$ cho thấy doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường hoặc khả quan.

Nếu $H_{TT} < 1$ cho thấy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là thấp.

- *Hệ số thanh toán nhanh (H_N)*

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền+ các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Nếu $H_N \geq 1$: cho thấy khả năng thanh toán của công ty là tốt

Nếu $H_N < 1$: cho thấy khả năng thanh toán nhanh đang gặp khó khăn.

- *Hệ số nợ*

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết gánh nợ nần của doanh nghiệp so với tổng nguồn vốn mà công ty có.

- *Hệ số tự tài trợ*

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

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết trong một đồng vốn kinh doanh mà doanh nghiệp đang sử dụng có bao nhiêu đồng vốn chủ.

Nghiên cứu 2 chỉ tiêu hệ số nợ và hệ số tự tài trợ cho thấy mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình. Hệ số tự tài trợ càng lớn càng chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, có tính độc lập cao với các chủ nợ, do đó không bị ràng buộc hoặc bị sức ép của các khoản nợ chủ sở hữu. Nhưng khi hệ số nợ cao thì doanh nghiệp lại có lợi., vì được sử dụng một lượng lớn tài sản mà chỉ đầu tư một lượng vốn nhỏ. Tuy nhiên hệ số nợ càng cao thì doanh nghiệp càng ít có cơ hội và khả năng để tiếp nhận các khoản chủ sở hữu do các nhà đầu tư tín dụng không mấy mặn mà với các doanh nghiệp có hệ số nợ so với nguồn vốn cao.

Phần 2: Phân Tích Và Đánh Giá Chung Thực Trạng Hoạt Động Sản Xuất Kinh Doanh Của Công Ty Cổ Phần Khoáng Sản Hoàng Nguyên.

2.1 ***Giới thiệu doanh nghiệp***

2.1.1 Giới thiệu doanh nghiệp :

- Tên đầy đủ: công ty cổ phần khoáng sản Hoàng Nguyên
- Trụ sở chính: 55- Bạch Đằng- Núi Đèo- Thủy Nguyên- Hải Phòng
- Cơ sở sản xuất:
- Cơ sở 1: Xã Minh Tân – Thủy Nguyên _ Hải Phòng
- Cơ sở 2: Xã Lại Xuân _ Thủy Nguyên _ Hải Phòng
- Số điện thoại:0313.642.084
- Fax: 0313.642.956

2.1.2.Quy mô hiện tại của công ty

Quy mô hiện tại của công ty cổ phần khoáng sản Hoàng Nguyên tính đến thời điểm tháng 12 năm 2010 có:

- Tổng nguồn vốn : 35.458.559.930 VNĐ
- Tài sản ngắn hạn : 14.418.493.845 VNĐ
- Tài sản dài hạn : 21.040.066.085 VNĐ
- Tổng lao động : 102 công nhân viên trong đó:

- Nam: 82 người
- Nữ: 20 người

  Với trình độ:
  - Đại học : 19 người
  - Cao đẳng: 41 người
  - Lao động phổ thông: 42 người

2.1.3 Sản phẩm của doanh nghiệp bao gồm:

Đá 1x2, Đá 2x3, Đá 2x4, Đá 0.5, Đá mạt, Đá hộc.

2.1.4 chức năng, nhiệm vu

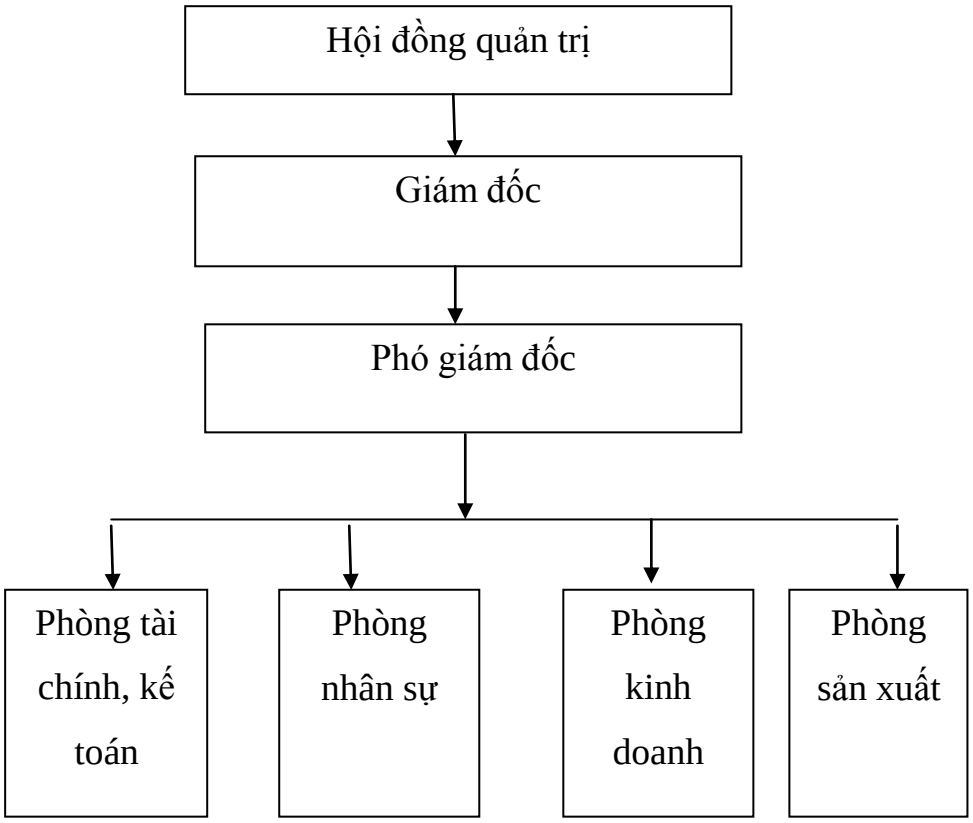
Công ty cổ phần khoáng sản Hoàng Nguyên là doanh nghiệp có tư cách pháp nhân. Hoạch toán kinh tế độc lập, có con dấu riêng, hoạt động sản xuất kinh doanh theo chức năng nhiệm vụ của mình và được pháp luật bảo vệ.

Công ty có chức năng nhiệm vụ sau:

- Xây dựng tổ chức các mục tiêu kế hoạch đề ra. Thực hiện sản xuất kinh doanh theo đúng ngành nghề đăng ký, đúng mục đích thành lập doanh nghiệp
- Tuân thủ chính sách pháp luật của nhà nước về quản lý quá trình sản xuất kinh doanh
- Thực hiện việc nghiên cứu phát triển nhằm nâng cao năng suất lao động cũng như thu nhập của người lao động nâng cao sức cạnh tranh của công ty trên thị trường trong nước
- Thực hiện những quy định của nhà nước về đảm bảo quyền lợi người lao động vệ sinh an toàn lao động bảo vệ môi trường sinh thái đảm bảo phát triển bền vững. thực hiện đúng những tiêu chuẩn kỹ thuật mà công ty đã áp dụng cũng như những quy định có liên quan tới hoat động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
- Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với nhà nước

2.1.5 :Cơ cấu tổ chức

2.1.5.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý



2.1.5.2Chức năng nhiệm vụ và mối quan hệ giữa các phòng ban

- **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quyền lực cao nhất của công ty do đại hội dồng cổ đông của công ty bầu ra số thành viên trong hội đồng quản trị công ty do đại hội đồng cổ đông ấn định.

- Quyết định chiến lược phát triển công ty
- Quyết định phương án đầu tư
- quyết định các gải pháp phát triển thị trường
- Bổ nhiệm miễn nhiệm và cách chức giám đốc công ty và các cán bộ quan trọng khác trong công ty, quyết định mức lương và các lợi ích khác của cán bộ quản lý trong công ty
- Trình bày quyết toán hàng năm lên đại hội đồng cổ đông
- Duyệt chương trình nội dung phục vụ đại hội đồng cổ đông

- **Giám đốc**

– Giám đốc là người đại diện của công ty trước pháp luật và chịu trách nhiệm của công ty trước pháp luật
– Tổ chức thực hiện các quyết định của hội đồng quản trị
– Điều hành và chịu trách nhiệm mọi hoạt động của công ty trước đại hội đồng cổ đông
– Quyết định mọi hoạt động thường ngày của công ty
– Tổ chức thực hiện các phương án kinh doanh, đầu tư dự án của công ty
– Quyết định các biện pháp quảng cáo, tiếp thị. Mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh
– Bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật các chức danh quan trọng như phó giám đốc, kế toán trưởng,trưởng phòng…
– Quyết định lương thưởng của công nhân trong công ty
– Báo cáo tình hình cộng ty trước hội đồng quản trị

- **Phó giám đốc**

– thay mặt giám đốc điều hành công việc thường ngày khi giám đốc đi vắng từ 01 ngày trở đi. Giúp giám đốc trong công tác quản trị điều hànhcùng với giám đốc phát triển công ty
– Thực hiện công tác đối nội trong công ty, các quan hệ liên quan đến chính quyền và các ban nghành tại địa phương

- **Phòng kế toán tài chính:**

– Quản lý tài sản, nợ
– Quản lý doanh thu, chi phí, kết quả hoạt động kinh doanh, trích lập và sử dụng các quỹ, thực hiện nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước…
– Quản lý lưu chuyển tiền tệ, nhu cầu thanh toán và thanh khoản nhằm bảo đảm khả năng thanh toán của công ty.

- Thực hiện công tác hạch toán kế toán, các chế độ kế toán, hậu kiểm chứng từ kế toán, công tác báo cáo kế toán, báo cáo thống kê và các công việc liên quan đến kế toán của công ty
- Đề xuất với giám đốc công ty quy chế tính lương thưởng phụ cấp của cán bộ công nhân viên theo quy chế hiện hành của công ty
- Kết hợp với các bộ phận khác lập kế hoạch sản xuất kinh doanh
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do ban giám đốc giao

- **Phòng nhân sự:**

- Tuyển dụng, huấn luyện, phân công,theo dõi, đánh giá… người lao động làm việc tại công ty.
- Quy hoạch sắp xếp, bố trí, điều động, bổ nhiệm… nhân sự.
- Lập kế hoạch và triển khai tổ chức các lớp, khóa đào tạo, tập huấn dài hạn, ngắn hạn đáp ứng nhu cầu nguồn nhân lực của công ty.
- Quản lý việc chấm công, chi trả tiền lương định kỳ hàng tháng cho người lao động.
- Công tác thi đua khen thưởng: tổ chức, theo dõi, đánh giá… để có chế độ khen thưởng, kỷ luật thích hợp đối với cbnv của công ty.

- **Phòng kinh doanh:**

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh dài hạn và ngắn hạn
- Khai thác tìm kiếm nguồn hàng
- Quảng bá thương hiệu phát triển thị trường
- Phân tích thị trường xây dựng chiến lược kinh doanh
- xây dựng chiến lược thúc đẩy tăng doanh số

- **Phòng sản xuất**

Phòng sản xuất có nhiệm vụ sản xuất sản phẩm

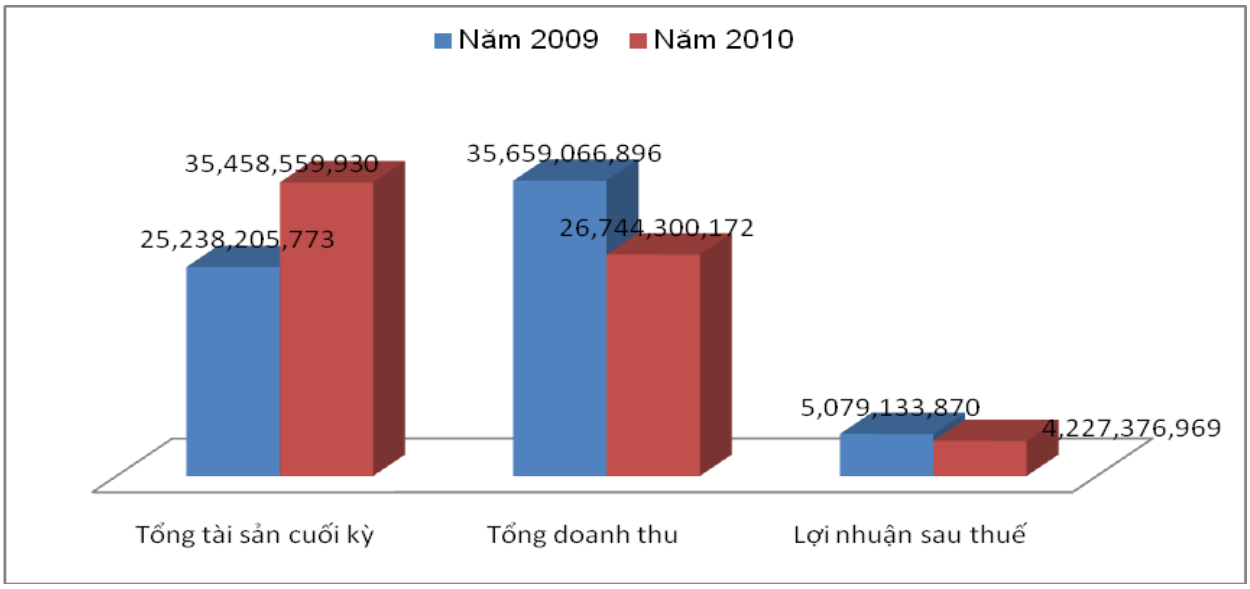
2.2 *Khái quát chung về công ty*

Bảng 1:Một số chỉ tiêu đạt được của công ty trong 2 năm 2009 và năm 2010

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010
Tổng tài sản cuối kỳ	25,238,205,773	35,458,559,930
Tổng doanh thu	35,659,066,896	26,744,300,172
Lợi nhuận sau thuế	5,079,133,870	4,227,376,969
% LNST trên Doanh thu	14.24%	15.81%
% LNST trên Tổng tài sản	20.12%	11.92%

Biểu đồ tăng trưởng của tài sản, doanh thu, lợi nhuận



Nhìn vào biểu đồ ta thấy tài sản của công ty đang có sự gia tăng, doanh thu và lợi nhuận lại đang có sự giảm sút. Năm 2009 tổng tài sản của công ty là 25,238,205,773 đồng đến năm 2010 là 35,458,559,930 đồng . doanh thu năm 2009 là 35,659,066,896 đồng năm 2010 giảm xuống còn 26,744,300,172đồng. lợi nhuận sau thuế năm 2009 là 5,079,133,870 đồng năm 2010 giảm xuống còn 4,227,376,969 đồng. % lợi nhuận sau thuế trên doanh thu và % lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản giảm.

2.3 **Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí, vốn ,lao động, tài sản của doanh nghiệp**

2.3.*1 Hiệu quả sử dụng chi phí*

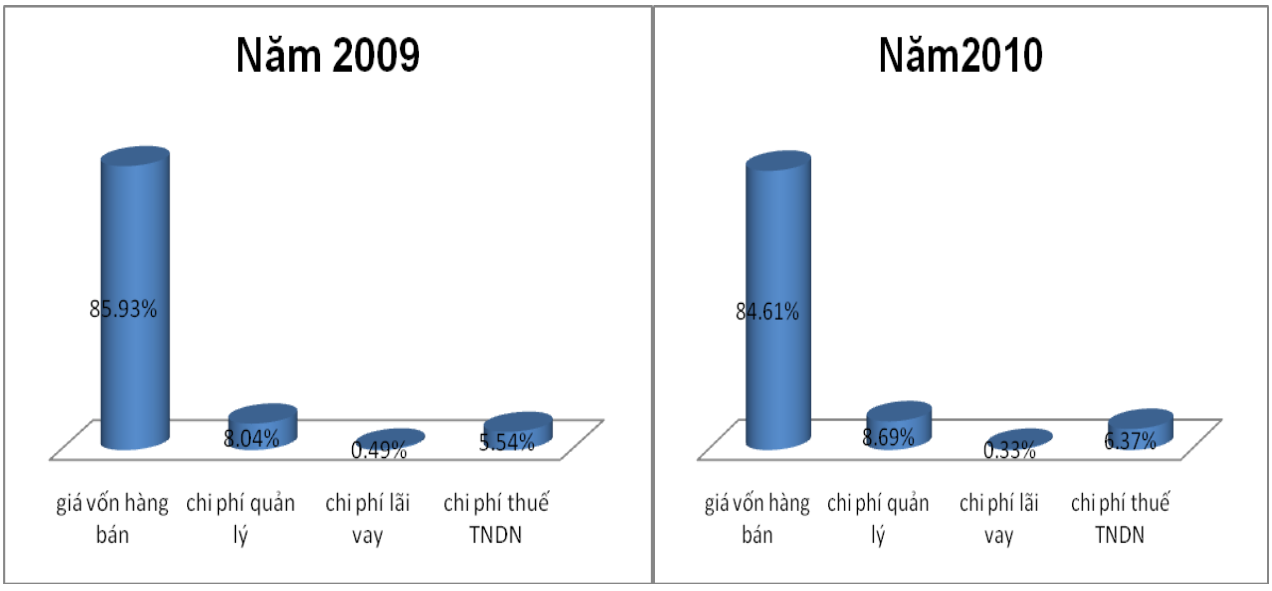
Bảng 2: Tổng hợp chi phí

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm2009		Năm 2010	
	Thành tiền	Tỷ trọng	Thành tiền	Tỷ trọng
Giá vốn hàng bán	26,278,753,723	85.93%	19,051,536,537	84.61%
Chi phí quản lý	2,457,894,680	8.04%	1,956,101,010	8.69%
Chi phí lãi chủ sở hữu	150,240,000	0.49%	75,120,000	0.33%
Chi phí thuế TNDN	1,693,044,623	5.54%	1,434,,165,656	6.37%
Tổng chi phí	30,579,933,026	100%	22,516,923,203	100%

Ta thấy tổng chi phí của công ty đang giảm. Năm 2009 tổng chi phí là 30,579,933,026 đồng đến năm 2010 tổng chi phí của công ty giảm xuống còn 22,516,923,203đồng. Điều này cho thấy trong năm 2010 doanh nghiệp đã biết tiết kiệm chi phí. Đây là một biểu hiện tốt của công ty vì vậy trong thời gian tới doanh nghiệp cần phát huy hơn nữa.

Cơ cấu chi phí của công ty trong năm 2009 và năm 2010



Nhìn vào bảng tổng hợp chi phí ta thấy trong tổng chi phí của doanh nghiệp, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn nhất, chiếm 85.93% trong năm 2009 và 84.91% trong năm 2010. Chi phí quản lý và chi phí lãi chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí. Vì vậy nếu doanh nghiệp giảm được giá vốn thì chi phí của doanh nghiệp cũng sẽ giảm theo.

Bảng 3: sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	**Năm 2009**	**Năm 2010**	**Chênh lệch**	**Tốc độ tăng trưởng**
Doanh thu thuần	35,659,066,896	26,744,300,172	(8,914,766,724)	-25%
Lợi nhuận sau thuế	5,079,133,870	4,227,376,969	(851,756,901)	-17%
Tổng chi phí	30,579,933,026	22,516,923,203	(8,063,009,823)	-26%
Sức sản xuất của tổng chi phí	1.166	1.188	0.022	2%
Sức sinh lợi của tổng chi phí	0.166	0.188	0.022	13%

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng hi phí năm 2010 đều tăng so với năm 2009 Sức sản xuất của tổng chi phí năm 2009 là 1.166đồng. năm 2010 là 1.188 đồng. Điều này cho thấy trong năm 2010 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thi thu được 1.166 đồng doanh thu tăng so với năm 2009 là0.022 đồng tương ứng với 2%

Sức sinh lợi của tổng chi phí năm 2009 là 0.166 đồng năm 2010 là 0.188 đồng. Điều này cho thấy trong năm 2010 cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 0.188 đồng lợi nhuận sau thuế tăng so với năm 2009 là 0.022 đồng tương ứng với 13%.

Sức sản xuất của tổng chi phí chịu sự tác động của hai nhân tố: tổng chi phí và doanh thu thuần. Sức sinh lợi của tổng chi phí chịu tác động của hai nhân tố: tổng chi phí và lợi nhuận sau thuế. Sau đây ta sẽ xét ảnh hưởng của từng nhân tố đến sức sản xuất và sức sinh lợi của chi phí.

Các ký hiệu sử dụng:

- DT_i ,LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i
- TCP_i: tổng chi phí năm i
- $\Delta SSX_{TCP,}$ ΔSSL_{TCP}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm i+1 và năm i
- $\Delta SSX_{TCP(X),}$ $\Delta SSL_{TCP(X)}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

Sức sản xuất của tổng chi phí

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

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí lên sức sản xuất của tổng chi phí

$$\Delta SSX_{TCP}(TCP) = \frac{DT_{2009}}{TCP_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TCP_{2009}}$$

$$\Delta SSX_{TCP}(TCP) = \frac{35.659.066.896}{22,516,923,203} - \frac{35,659,066,896}{30,579,933,026} = 0.417$$

Do tổng chi phí của năm 2010 đã giảm 7,804,130,856 đồng so với tổng chi phí năm 2009 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí tăng 0.417 lần.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí

$$\Delta SSX_{TCP}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TCP_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TCP_{2010}}$$

$$\Delta SSX_{TCP}(DT) = \frac{26,744,300,172}{22,516,923,203} - \frac{35,659,066,896}{22,516,923,203} = -0.395$$

Doanh thu luôn là nhân tố ảnh hưởng làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào vì doanh thu năm 2010 giảm 8,914,766,724 đồng so với doanh thu năm 2009. Doanh thu giảm làm cho sức sản xuất của tổng chi phí giảm 0.395 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả 2 nhân tố tổng chi phí và doanh thu lên sức sản xuất của tổng chi phí của công ty như sau:

$$\Delta SSX_{TCP} = 0.417 + (-0.395) = 0.022$$

Sức sinh lợi của chi phí

Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng chi phí lên sức sinh lợi của tổng chi phí

$$\Delta SSL_{TCP}(TCP) = \frac{LN_{2009}}{TCP_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TCP_{2009}}$$

$$\Delta SSL_{TCP}(TCP) = \frac{5,079,133,870}{22,516,923,203} - \frac{5,079,133,870}{30,579,933,026} = 0.059.$$

Khi tổng chi phí năm 2010 giảm đi một lượng 7,804,130,856 đồng đã làm cho sức sinh lợi của tổng chi phí tăng lên 0.059 lần.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí.

$$\Delta SSL_{TCP}(LN) = \frac{LN_{2010}}{TCP_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TCP_{2010}}$$

$$\Delta SSL_{TCP}(LN) = \frac{4,227,376,969}{22,516,923,203} - \frac{5,079,133,870}{22,516,923,203} = -0.037$$

Do lợi nhuận năm 2010 giảm 851,756,901 đồng làm cho sức sinh lợi của tổng chí giảm 0.037 lần.

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố tổng chi phí và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng chi phí của công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TCP} = 0.059 + (-0.037) = 0.022$$

Kết luận: do sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm 2010 đều tăng lên do đó ta có thể kết luận rằng trong năm 2010 công ty đã sử dụng chi phí một cách hiệu quả hơn.

2.3.2 *Hiệu quả sử dụng lao động*

Bảng 4: Cơ cấu lao động của công ty

Đơn vị tính: người

chỉ tiêu		Năm 2009		Năm 2010	
		Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng
Tổng số lao động		85	100%	102	100%
Phân loại theo giới tính	Nam	68	80%	82	80%
	Nữ	17	20%	20	20%
Phân loại theo trình độ	Đại học	11	13%	19	19%
	Cao đẳng	31	36%	41	40%
	Lao động phổ thông	43	51%	42	41%

Số lao động của công ty năm 2010 là 102 người. do lĩnh vực kinh doanh của công ty là sản xuất đá do vậy mà lao động nam chiếm tỷ trọng lớn, chiếm 80% trong tổng số lao động. trình độ học vấn của người lao động trong công ty chủ yếu là cao đẳng và phổ thông.

Bảng 5: Sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,659,066,896	26,744,300,172	(8,914,766,724)	-25%
Lợi nhuận sau thuế	5,079,133,870	4,227,376,969	(851,756,901)	-17%
Tổng số lao động	85	102	17	20%
Sức sản xuất của lao động	419,518,434	262,199,021	(157,319,413)	-38%
Sức sinh lợi của lao động	59,754,516	41,444,872	(18,309,644)	-31%

Ta thấy trong năm 2010 số lao động của doanh nghiệp tăng nhưng sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động giảm cụ thể:

Năm 2010 sức sản xuất của lao động là 262.199.021 đồng giảm so với năm 2009 là 157.319.413 đồng tương ứng với 38%. Với sức sản xuất của lao động như vậy, trong năm 2010 trung bình mỗi nhân viên làm ra 2.570.578 đồng doanh thu cho công ty.

Sức sinh lợi của lao động năm 2010 là 41.444.872 đồng giảm so với năm 2009 là 18.309.644 đồng tương ứng với 31 %. Như vậy mỗi công nhân trong năm 2010 trung bình làm ra 406.332 đồng lợi nhuận sau thuế cho công ty.

Nhìn vào bảng sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động ta thấy sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm 2010 giảm. điều này cho thấy trong năm 2010 doanh nghiệp sử dụng lao động chưa hiệu quả.

Sức sản xuất của lao động chịu tác động của 2 nhân tố là số lao động và doanh thu. Sức sinh lợi của lao động chịu sự tác động của 2 nhân tố là lao đông và lợi nhuận. sau đây ta sẽ xét ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sịnh lợi của lao động.

Các ký hiệu sử dụng:

- DT_i ,LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i
- LD_i: tổng số lao động năm i
- $\Delta SSX_{LD,}$ ΔSSL_{LD}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm i+1 và năm i
- $\Delta SSX_{LD(X),}$ $\Delta SSL_{LD(X)}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X.

Sức sản xuất của lao động

$$\text{Sức sản xuất của lao động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng số lao động}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sản xuất của lao động.

$$\Delta SSX_{LD}(LD) = \frac{DT_{2009}}{LD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{LD_{2009}}$$

$$\Delta SSX_{LD}(LD) = \frac{35.659.066.896}{85} - \frac{35,659,066,896}{102} = -69.919.739$$

Do lao động của năm 2010 tăng 17 người so với lao động năm 2009 do đó đã làm cho sức sản xuất của lao động giảm 69.919.739

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của lao động.

$$\Delta SSX_{LD}(DT) = \frac{DT_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{LD_{2010}}$$

$$\Delta SSX_{LD}(DT) = \frac{26,744,300,172}{85} - \frac{35,659,066,896}{102} = -87.399.674$$

Doanh thu năm 2010 giảm 8,914,766,724 đồng so với doanh thu năm 2009. Doanh thu giảm làm cho sức sản xuất của lao động giảm 87.399.674.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả 2 nhân tố lao động và doanh thu lên sức sản xuất của lao động của công ty như sau:

$$\Delta SSX_{LD} = -69.919739 + (-87.399.674) = -157.319.413$$

<u>Sức sinh lợi của lao động</u>

$$\text{Sức sinh lợi của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng số lao động}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lao động lên sức sinh lợi của lao động

$$\Delta SSL_{LD}(LD) = \frac{LN_{2009}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{LD_{2009}}$$

$$\Delta SSL_{LD}(LD) = \frac{5,079,133,870}{85} - \frac{5,079,133,870}{102} = -9.959.086$$

Khi lao động năm 2010 tăng lên 17 người đã làm cho sức sinh lợi của lao động giảm đi 9.959.086.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của lao động.

$$\Delta SSL_{LD}(LN) = \frac{LN_{2010}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{LD_{2010}}$$

$$\Delta SSL_{LD}(LD) = \frac{4,227,376,969}{102} - \frac{5,079,133,870}{102} = -8.350.058$$

Do lợi nhuận năm 2010 giảm 851,756,901 đồng làm cho sức sinh lợi của lao động giảm 8.350.058

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố lao dộng và lợi nhuận lên sức sinh lợi của lao động của công ty như sau:

ΔSSL_{LD} = -9.959.086+(- 8.350.058) = - 18,309,644.

Kết luận: trong năm 2010 công ty sử dụng lao động chưa có hiệu quả so với năm 2009 thể hiện ở sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm 2010 đều giảm so với năm 2009.

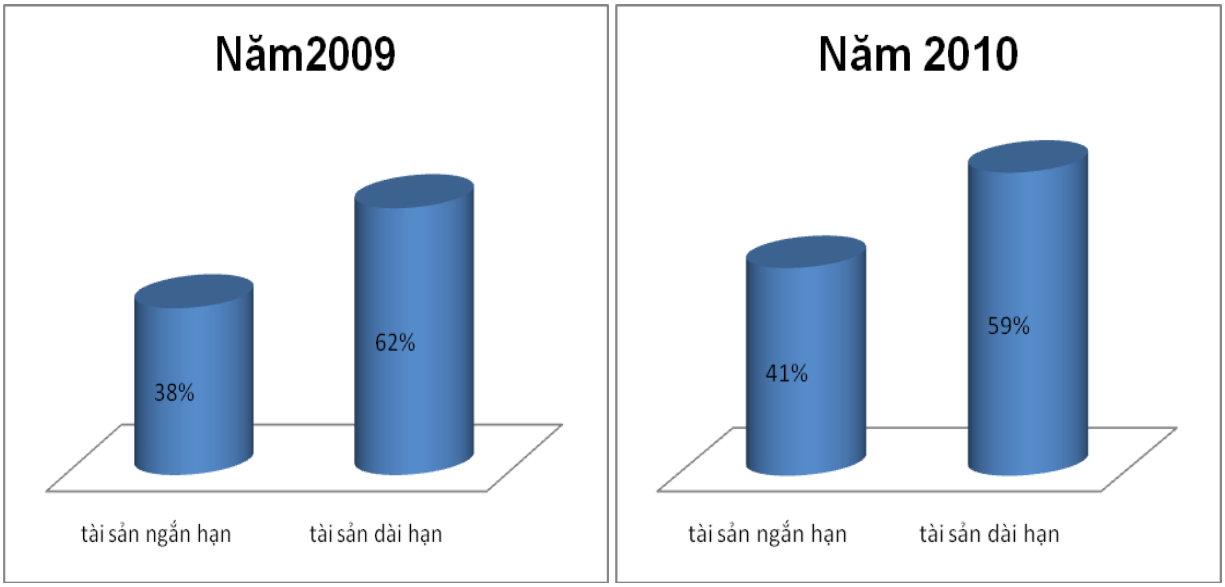
2.3.3 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Bảng 6: cơ cấu tài sản

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010	
	Thành tiền	Tỷ trọng	Thành tiền	Tỷ trọng
Tài sản ngắn hạn	9,707,909,064	38%	14,418,493,845	41%
Tài sản dài hạn	15,530,296,709	62%	21,040,066,085	59%
Tổng tài sản	25,238,205,773	100%	35,458,559,930	100%

Biểu đồ cơ cấu tổng tài sản



Nhìn vào bảng cơ cấu tổng tài sản ta thấy tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản. năm 2009 tài sản dài hạn chiếm 15,530,296,709 đồng tương ứng với 62%, năm 2010 chiếm 21,040,066,085 đồng tương ứng với 59% trong tổng tài sản. Đối với doanh nghiệp sản xuất đá thì tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng lớn là hợp lý vì doanh nghiệp phải đầu tư nhiều vào máy móc thiết bị.

Bảng 7: Sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,659,066,896	26,744,300,172	(8,914,766,724)	-25%
Lợi nhuận sau thuế	5,079,133,870	4,227,376,969	(851,756,901)	-17%
Tổng tài sản	25,238,205,773	35,458,559,930	10,220,354,157	40%
Sức sản xuất của tổng tài sản	1.413	0.754	(0.659)	-47%
Sức sinh lợi của tổng tài sản (ROA)	0.201	0.119	(0.082)	-41%

Ta thấy rằng các chỉ tiêu sức sinh lời và sức sản xuất của tổng tài sản của công ty năm 2010 không được cao và đang có xu hướng giảm. sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản của công ty năm 2009 là 1.413 và 0.201, nghĩa là với mỗi 1 đồng tài sản

tham gia vào hoạt động kinh doanh mang về cho công ty 1.413 đồng doanh thu và 0.201 đồng lợi nhuận.sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản của công ty năm 2010 chỉ đạt 0.754 và 0.119, có nghĩa là với mỗi một đồng tài sản tham gia vào hoạt động kinh doanh chỉ mang về cho công ty 0.754 đồng doanh thu và 0.119 đồng lợi nhuận, giảm so với năm 2009 là 0.065 và 0.082 đồng tương ứng với 47% và 41%. Sau đây ta sẽ xem xét sự ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản, doanh thu và lợi nhuận lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản.

Các ký hiệu sử dụng:

- DT_i ,LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i
- TTS_i: tổng tài sản năm i
- $\Delta SSX_{TTS,}$ ΔSSL_{TTS}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm i+1 và năm i
- $\Delta SSX_{TTS(X),}$ $\Delta SSL_{TTS(X)}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X.

Sức sản xuất của tổng tài sản

$$\text{Sức sản xuất của tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sản xuất của tổng tài sản.

$$\Delta SSX_{TTS}(TTS) = \frac{DT_{2009}}{TTS_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TTS_{2009}}$$

$$\Delta SSX_{TTS}(TTS) = \frac{35.659.066.896}{35,458,559,930} - \frac{35,659,066,896}{25,238,205,773} = -0.41.$$

Do tổng tài sản của công ty năm 2010 tăng so với tổng tài sản của năm 2009 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản giảm đi 0.41

– Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản.

$$\Delta SSX_{TTS}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TTS_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TTS_{2010}}$$

$$\Delta SSX_{LD}(DT) = \frac{26,744,300,172}{35,458,559,930} - \frac{35,659,066,896}{25,238,205,773} = -0.249.$$

Doanh thu năm 2010 giảm 8,914,766,724 đồng so với doanh thu năm 2009. Doanh thu giảm làm cho sức sản xuất của tổng tài sản giảm 0.249.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả 2 nhân tố tổng tài sản và doanh thu lên sức sản xuất của tổng tài sản của công ty như sau:

$$\Delta SSX_{LD} = -0.41 + (-0.249) = -0.659.$$

Sức sinh lợi của tổng tài sản

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

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sinh lợi của tổng tài sản

$$\Delta SSL_{TTS}(TTS) = \frac{LN_{2009}}{TTS_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TTS_{2009}}$$

$$\Delta SSL_{TTS}(TTS) = \frac{5,079,133,870}{35,458,559,930} - \frac{5,079,133,870}{25,238,205,773} = -0.058$$

Tổng tài sản bình quân năm 2010 tăng lên 10,220,354,157đồng so với năm 2009, đã làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản giảm đi 0.058.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng tài sản.

$$\Delta SSL_{TTS}(LN) = \frac{LN_{2010}}{TTS_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TTS_{2010}}$$

$$\Delta SSL_{TTS}(LN) = \frac{4,227,376,969}{35,458,559,930} - \frac{5,079,133,870}{35,458,559,930} = -0.025$$

Do lợi nhuận năm 2010 giảm 851,756,901 đồng so với năm 2009 làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản giảm 0.024.

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố lao dộng và lợi nhuận lên sức sinh lợi của lao động của công ty như sau:

$\Delta SSL_{LD} = -0.058+(- 0.024) = -0.082.$

Kết luận: Trong năm 2010 cứ 1 đồng tài tổng tài sản bình quân sinh lợi ít hơn 1 đồng tổng tài sản bình quân năm 2009 là 0.082 đồng. như vậy trong năm 2010 công ty sử dụng tài sản chưa hiệu quả so với năm 2009, thể hiện ở chỗ cả sức sinh lợi và sức sản xuất của tổng tài sản năm 2010 đều giảm so với sức sinh lợi và sức sản xuất của năm 2009.

2.2.4 *Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn*

Bảng 8: Kết cấu tài sản ngắn hạn

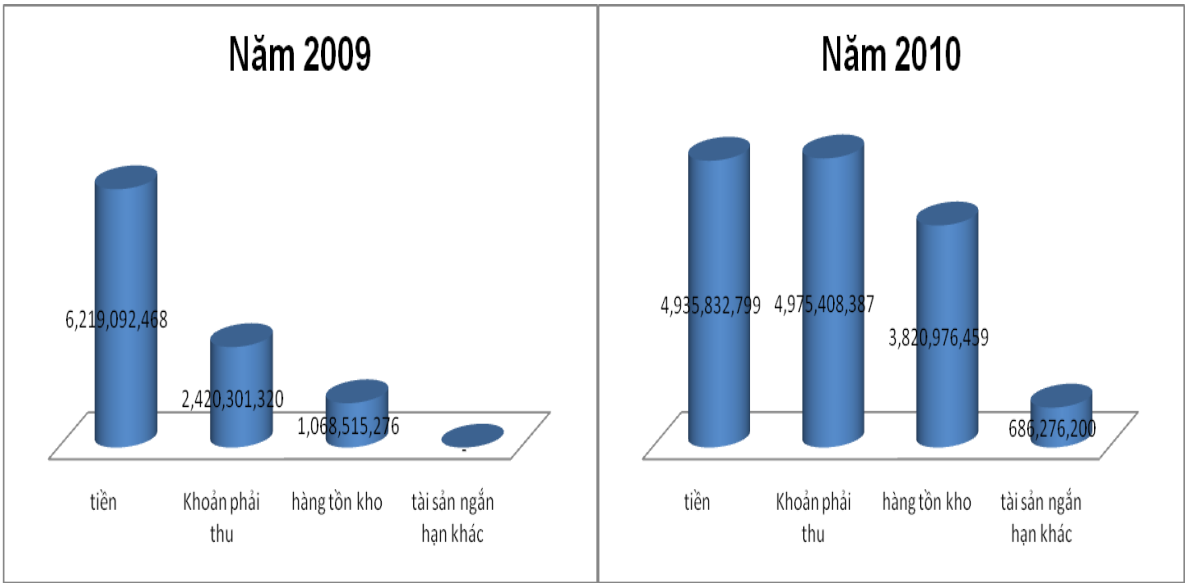
Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	**Năm 2009**		**Năm 2010**		**So sánh 2010/2009**	
	Tiền	**Tỷ Trọng**	**Tiền**	**Tỷ Trọng**	**(+/-)**	**%**
Tiền	6,219,092,468	64%	4,935,832,799	34%	(1,283,259,669)	-21%
Khoản phải thu	2,420,301,320	25%	4,975,408,387	35%	2,555,107,067	106%
Hàng tồn kho	1,068,515,276	11%	3,820,976,459	27%	2,752,461,183	258%
Tài sản ngắn hạn khác	-	-	686,276,200	4%	686,276,200	-
Tổng tài sản ngắn hạn	9,707,909,064	100%	14,418,493,845	100%	4,710,584,781	49%

Trong năm 2010 khoản phải thu và hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản ngắn hạn. hàng tồn kho chiếm 27%, khoản phải thu chiếm 35%. Khoản phải

thu và hàng tồn kho trong năm 2010 tăng nhanh so với năm 2009, hàng tồn kho tăng 2,752,461,183 đồng, khoản phải thu tăng 2,555,107,067 đồng. khoản phải thu tăng cho thấy công ty đang bị chiếm dụng vốn.

Biểu đồ cơ cấu tài sản ngắn hạn



Bảng 9: Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,659,066,896	26,744,300,172	(8,914,766,724)	-25%
Lợi nhuận sau thuế	5,079,133,870	4,227,376,969	(851,756,901)	-17%
Tài sản ngắn hạn	9,707,909,064	14,418,493,799	4,710,584,735	49%
Sức sản xuất của TSNH	3.673	1.855	(1.818)	-50%
Sức sinh lợi của TSNH	0.523	0.293	(0.230)	-44%

Nhận thấy rằng trong năm 2010 sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn đang có xu hướng giảm.sức sản xuất của tài sản ngắn hạn năm 2010 giảm 50%

so với năm 2009. Sức sinh lợi giảm 44%. Xét sự ảnh hưởng của các nhân tố lên sự biến động của sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn.

Các ký hiệu sử dụng:

- DT_i ,LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i
- TNH_i: tài sản ngắn hạn năm i
- $\Delta SSX_{TSNH,}$ ΔSSL_{TSNH}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn năm i+1 và năm i
- $\Delta SSX_{TSNH(X),}$ $\Delta SSL_{TSNH(X)}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X.

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn

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

– Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn.

$$\Delta SSX_{TSNH}(TSNH) = \frac{DT_{2009}}{TSNH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSNH_{2009}}$$

$$\Delta SSX_{TSNH}(TSNH) = \frac{35.659.066.896}{14,418,493,799} - \frac{35,659,066,896}{9,707,909,064} = -1.20.$$

Do tài sản ngắn hạn của công ty năm 2010 tăng 4,710,584,735 đồng so với năm 2009 làm cho sức sản xuất của công ty giảm 1.20.

– Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn.

$$\Delta SSX_{TSNH}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TSNH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSNH_{2010}}$$

$$\Delta SSX_{TSNH}\ (DT) = \frac{26,744,300,172}{14,418,493,799} - \frac{35,659,066,896}{14,418,493,799} = -0.618$$

Doanh thu năm 2010 giảm 8,914,766,724 đồng so với doanh thu năm 2009. Doanh thu giảm làm cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn giảm 0.618.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả 2 nhân tố tài sản ngắn hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của công ty như sau:

$\Delta SSX_{TSNH} = -0.20 + (-0.618) = -0.818.$

Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản ngắn hạn}}$$

– Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản ngắn hạn lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

$$\Delta SSL_{TSNH}(TSNH) = \frac{LN_{2009}}{TSNH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSNH_{2009}}$$

$$\Delta SSL_{TTS}(TSNH) = \frac{5,079,133,870}{14,418,493,799} - \frac{5,079,133,870}{9,707,909,064} = -0.17$$

Tài sản ngắn hạn tăng làm cho sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn giảm 0.17.

– Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

$$\Delta SSL_{TSNH}\ (LN) = \frac{LN_{2010}}{TSNH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{T\ SNH_{2010}}$$

$$\Delta SSL_{TSNH}\ (LN) = \frac{4,227,376,969}{14,418,493,799} - \frac{5,079,133,870}{14,418,493,799} = -0.06$$

Do lợi nhuận năm 2010 giảm 851,756,901 đồng so với năm 2009 làm cho sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn giảm 0.06.

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố tài sản ngắn hạn và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn của công ty như sau:

ΔSSL_{TSNH} = -0.17+(- 0.06) = - 0.23.

Kết luận: Dựa vào kết quả bảng trên ta thấy sức sinh lợi và sức sản xuất của tài sản ngắn hạn năm 2010 đều giảm so với năm 2009. Điều này cho thấy trong năm 2010 doanh nghiệp sử dụng tài sản ngắn hạn chưa hiệu quả so với năm 2009.

2.2.*5 Hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn*

Bảng 11: Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,659,066,896	26,744,300,172	(8,914,766,724)	-25%
Lợi nhuận sau thuế	5,079,133,870	4,227,376,969	(851,756,901)	-17%
Tài sản dài hạn	15,530,296,709	21,040,066,085	5,509,769,376	35%
Sức sản xuất của tài sản dài hạn	2.296	1.271	(1.025)	-45%
Sức sinh lợi của tài sản dài hạn	0.327	0.201	(0.126)	-39%

Tài sản dài hạn của công ty năm 2010 tăng 5,509,769,376 đồng so với năm 2009 trong khi đó doanh thu và lợi nhuận năm 2010 lại giảm 8,914,766,724 đồng và 851,756,901 đồng. do đó sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn của công ty giảm. cụ thể:

Sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty năm 2009 là 2.296, có nghĩa là mỗi đồng đầu tư vào tài sản dài hạn mang lại 2.296 đồng doanh thu cho công ty. Đến năm 2010 sức sản xuất của công ty giảm 1.025 xuống còn 1.271 , có nghĩa là 1 đồng đầu tư vào tài sản dài hạn chỉ mang lại cho công ty 1.271 đồng doanh thu giảm 1.025 đồng tương ứng với 45%.

Sức sinh lợi của tài sản dài hạn của công ty cũng giảm. năm 2009 đầu tư vào 1 đồng tài sản dài hạn thì đem lại cho doanh nghiệp 0.327 đồng lợi nhuận. nhưng đến năm 2010 đầu tư vào 1 đồng tài sản dài hạn chỉ đem lại cho công ty 0.201 đồng lợi nhuận, giảm 0.216 đồng tương ứng với 38% so với năm 2009.

Sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn chịu ảnh hưởng của các nhân tố: tài sản dài hạn, doanh thu, lợi nhuận của công ty. Xét sự ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn.

Các ký hiệu

- DT_i ,LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i
- $TSDH_i$: tài sản dài hạn năm i
- $\Delta SSX_{TSDH,}$ ΔSSL_{TSDH}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn năm i+1 và năm i
- $\Delta SSX_{TSDH\ (X),}$ $\Delta SSL_{TSDH\ (X)}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản dài hạn năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X.

Sức sản xuất của tài sản dài hạn

$$\text{Sức sản xuất của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

– Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn lên sức sản xuất của tài sản dài hạn.

$$\Delta SSX_{TSDH}(TSDH) = \frac{DT_{2009}}{TSDH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSDH_{2009}}$$

$$\Delta SSX_{TSDH}(TSDH) = \frac{35.659.066.896}{21,040,066,085} - \frac{35,659,066,896}{15,530,296,709} = -0.6013$$

Do tài sản dài hạn của công ty năm 2010 tăng 5,509,769,376 đồng so với năm 2009 làm cho sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty giảm 0.6013.

– Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản dài hạn.

$$\Delta SSX_{TSDH}(DT) = \frac{DT_{2010}}{TSDH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{TSDH_{2010}}$$

$$\Delta SSX_{TSDH}(DT) = \frac{26,744,300,172}{21,040,066,085} - \frac{35,659,066,896}{21,040,066,085} = -0.4237$$

Doanh thu năm 2010 giảm 8,914,766,724 đồng so với doanh thu năm 2009. Doanh thu giảm làm cho sức sản xuất của tài sản dài hạn giảm 0.4237.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả 2 nhân tố tài sản dài hạn và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản dài hạn của công ty như sau:

$\Delta SSX_{TSDH} = -0.6013 + (-0.4237) = -1.025$

Sức sinh lợi của tài sản dài hạn

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

– Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản dài hạn lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn

$$\Delta SSL_{TSDH}(TSDH) = \frac{LN_{2009}}{TSDH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSDH_{2009}}$$

$$\Delta SSL_{TSDH}(TSDH) = \frac{5,079,133,870}{21,040,066,085} - \frac{5,079,133,870}{15,530,296,709} = -0.086$$

Tài sản dài hạn tăng làm cho sức sinh lợi của tài sản dài hạn giảm 0.086.

Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn

$$\Delta SSL_{TSDH}(LN) = \frac{LN_{2010}}{TSDH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{TSDH_{2010}}$$

$$\Delta SSL_{TSDH}\ (LN) = \frac{4,227,376,969}{21,040,066,085} - \frac{5,079,133,870}{21,040,066,085} = -0.040$$

Do lợi nhuận năm 2010 giảm 851,756,901 đồng so với năm 2009 làm cho sức sinh lợi của tài sản dài hạn giảm 0.040

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố tài sản dài hạn và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản dài hạn của công ty như sau:

$\Delta SSL_{TSDH} = -0.086+(- 0.04) = - 0.126.$

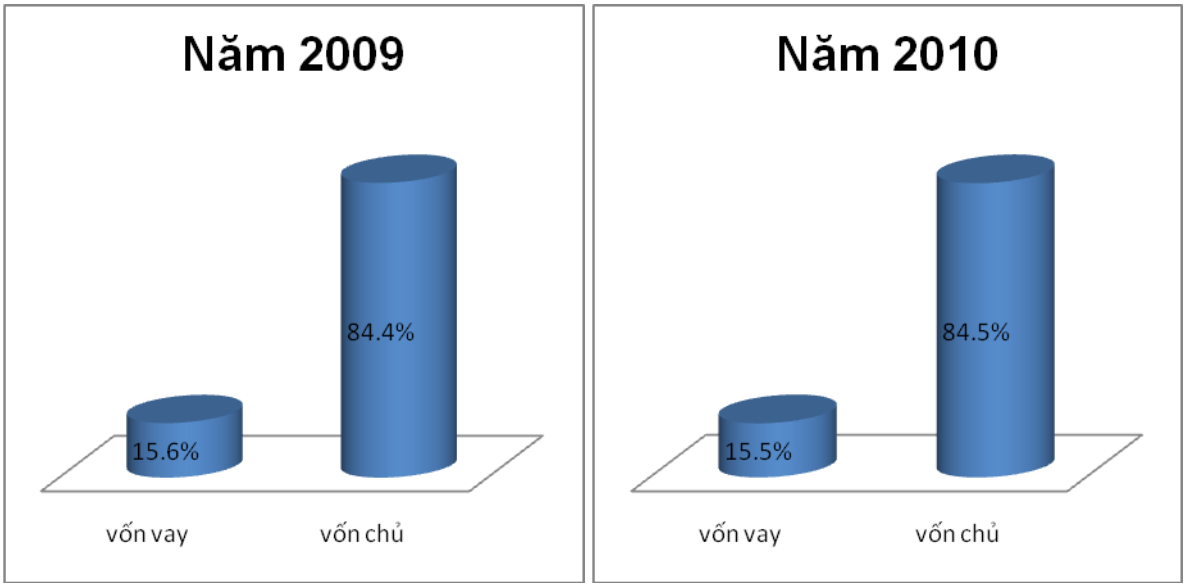
2.2.6 *Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu*

Bảng 12: cơ cấu nguồn vốn

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010	
	Thành tiền	Tỷ trọng	Thành tiền	Tỷ trọng
Vốn chủ sở hữu	3,941,071,903	15.6%	5,508,929,091	15.5%
Vốn chủ	21,297,133,870	84.4%	29,949,630,839	84.5%
Tổng nguồn vốn	25,238,205,773	100%	35,458,559,930	100%

Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn



Biểu đồ cơ cấu nguồn vốn cho thấy vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn chiếm 84.4% trong năm 2009 và 84.5% trong năm 2010.

Bảng 13: Sức sinh sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Doanh thu thuần	35,659,066,896	26,744,300,172	(8,914,766,724)	-25%
Lợi nhuận sau thuế	5,079,133,870	4,227,376,969	(851,756,901)	-17%
Vốn chủ sở hữu	21,297,133,870	29,949,630,839	8,652,496,969	41%
Sức sản xuất của vốn CSH	1.674	0.893	(0.781)	-47%
Sức sinh lợi của vốn CSH (ROE)	0.238	0.141	(0.097)	-41%

Ta thấy sức sản xuất và sức sinh lợi của công ty trong năm 2010 giảm so với năm 2009. Trong năm 2009 với 1 đồng vốn chủ bỏ vào sản xuất kinh doanh thì thu đươc 1.674 đồng doanh thu và 0.238 đồng lợi nhuận, nhưng đến năm 2010 sức sản xuất và sức sinh lợi của công ty chỉ còn 0.893 và 0.141 giảm 0.781 và 0.097 đồng tương ứng với 47% và 41%.

Sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố vốn chủ sở hữu, doanh thu và lợi nhuận. xét sự ảnh hưởng của các nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

Các chỉ tiêu sử dụng:

- DT_i ,LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i
- $VCSH_i$: vốn chủ sở hữu năm i
- $\Delta SSX_{VCSH,}$ ΔSSL_{VCSH}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm i+1 và năm i
- $\Delta SSX_{VCSH\ (X),}$ $\Delta SSL_{VCSH\ (X)}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X.

Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu

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

– Xét ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu.

$$\Delta SSX_{VCSH}(VCSH) = \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2009}}$$

$$\Delta SSX_{VCSH}(VCSH) = \frac{35.659.066.896}{29,949,630,839} - \frac{35,659,066,896}{21,297,133,870} = -0.481$$

Do vốn chủ sở hữu của công ty năm 2010 tăng 8,652,496,969 đồng so với năm 2009 làm cho sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của công ty giảm 0.481.

– Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu.

$$\Delta SSX_{VCSH}(DT) = \frac{DT_{2010}}{VCSH_{2010}} - \frac{DT_{2009}}{VCSH_{2010}}$$

$$\Delta SSX_{VCSH}(DT) = \frac{26,744,300,172}{29,949,630,839} - \frac{35,659,066,896}{29,949,630,839} = -0.30$$

Doanh thu năm 2010 giảm 8,914,766,724 đồng so với doanh thu năm 2009. Doanh thu giảm làm cho sức sản xuất của vốn chủ sở hữu giảm 0.30.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả 2 nhân tố vốn chủ sở hữu và doanh thu lên sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của công ty như sau:

$$\Delta SSX_{VCSH} = -0.481 + (-0.30) = -0.781$$

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

– Xét ảnh hưởng của nhân tố vốn chủ sở hữu lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSL_{VCSH}(VCSH) = \frac{LN_{2009}}{VCSH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{VCSH_{2009}}$$

$$\Delta SSL_{VCSH}(VCSH) = \frac{5,079,133,870}{2\ 9,949,630,839} - \frac{5,079,133,870}{21,297,133,870} = -0.069$$

Do vốn chủ sở hữu năm 2010 tăng 8,652,496,969 đồng so với năm 2009 làm cho sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu giảm 0.069.

– Xét ảnh hưởng của nhân tố lợi nhuận lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSL_{VCSH}(LN) = \frac{LN_{2010}}{VCSH_{2010}} - \frac{LN_{2009}}{VCSH_{2010}}$$

$$\Delta SSL_{VCSH}(LN) = \frac{4,227,376,969}{29,949,630,839} - \frac{5,079,133,870}{29,949,630,839} = -0.028$$

Do lợi nhuận năm 2010 giảm 851,756,901 đồng so với năm 2009 làm cho sức sinh lợi của tài sản dài hạn giảm 0.028

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố vốn chủ sở hữu và lợi nhuận lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của công ty như sau:

$\Delta SSL_{VCSH} = -0.069+(- 0.028) = - 0.097.$

Kết luận: trong năm 2010 vốn chủ sở hữu của công ty tăng 8,652,496,969 đồng tương ứng với 41% so với năm 2009. Nhưng sức sản xuất và sức sinh lợi của công ty trong năm 2010 lại giảm. điều này cho thấy trong năm 2010 doanh nghiệp sử dụng vốn chủ chưa hiệu quả.

Sau khi phân tích bốn yếu tố: chi phí, lao động, tài sản và vốn ta thấy sức sản xuất và sức sinh lợi của chi phí là tăng so với năm trước, còn lại sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động, tài sản và vốn đều giảm so với năm trước. Điều này cho thấy các yếu tố dầu vào chưa được sử dụng hiệu quả.

2.2.8 *Chỉ tiêu tài chính*

Một số chỉ tiêu tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	Tốc độ tăng trưởng
Tài sản ngắn hạn	9,707,909,064	14,418,493,799	4,710,584,735	49%
Tiền và tương đương tiền	6,219,092,468	4,935,832,799	-1,283,259,669	-21%
Tổng tài sản	25,238,205,773	*35,458,559,930*	10,220,354,157	40%
Nợ ngắn hạn	3,941,071,903	5,508,929,091	1,567,857,188	40%
Vốn chủ sở hữu	21,297,133,870	29,949,630,839	8,652,496,969	41%
Tổng nợ phải trả	3,941,071,903	5,508,929,091	1,567,857,188	40%
Tổng nguồn vốn	25,238,205,773	*35,458,559,930*	10,220,354,157	40%
Hệ số thanh toán tổng quát	6.404	6.437	0.033	1%
Hệ số thanh toán hiện thời	2.463	2.617	0.154	6%
Hệ số thanh toán nhanh	1.578	0.896	-0.682	-43%
Hệ số nợ	0.156	0.155	-0.001	-1%
Hệ số tự tài trợ	0.844	0.845	0.001	0.1%

Qua số liệu tính toán trên ta thấy các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của công ty là tốt. Đánh giá tình hình thanh toán nợ tổng quát của Công ty thông qua tỷ số thanh toán tổng quát năm 2010 là 6.437 lần cho thấy Doanh nghiệp có 6.437đồng tài sản để đảm bảo trả cho một đồng nợ vay. Nh- vậy, nhìn một cách tổng quát thì tình hình tài chính của công ty là tương đối tốt. Tổng tài sản của Công ty có thể thanh toán đ- ợc các khoản nợ nói chung. Để đánh giá chính xác hơn khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp ta xem xét các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.

Năm 2010 tỷ số phản ánh khả năng thanh toán hiện thời của công ty là 2.617 lần, cho biết Công ty có 2.617 đồng tài sản ngắn hạn để chi trả cho một đồng nợ ngắn hạn. Tỷ số này cao cho khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn của công ty là tốt. hệ số khả năng thanh toán hiện thời của Doanh nghiệp năm 2010 tăng so với năm 2009 là 0.154. Tỷ số này tăng do:

- Tài sản ngắn hạn của công ty năm 2010 tăng so với năm 2009 là 4.710.584.781đồng tương ứng với 48.5%.
- Nợ ngắn hạn của Công ty tăng. Năm 2010 nợ ngắn hạn tăng so với năm 2009 là 1.567.857.188 đồng tương ứng với 39.8%.

Chỉ tiêu hệ số thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán nhanh của công ty, tức là khả năng trang trải các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản ngắn hạn không kể hàng tồn kho (khó chuyển đổi thành tiền hơn). Hệ số này đ- ợc tính bằng cách lấy tài sản ngắn hạn trừ đi trị giá hàng tồn kho và chia cho tổng nợ ngắn hạn. năm 2010, tỷ số này là 0.896 và năm 2009 là 1.578. Chỉ tiêu này giảm là do trị giá hàng tồn kho năm 2010 tăng .

Phần 3: Một Số Biện Pháp Nhằm Nâng Cao Hiệu Quả Hoạt Động Kinh Doanh Tại Công Ty Cổ Phần Khoáng Sản Hoàng Nguyên

3.1 **Đánh giá hiện trạng của công ty**

Sau khi phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần khoáng sản hoàng nguyên ta thấy được hiệu quả kịnh doanh của công ty qua bảng tổng kết chỉ tiêu về sức sản xuất và sức sinh lợi của các yếu tố đầu vào như sau:

STT	Chỉ tiêu	2009	2010	Chênh lệch
I	**Hiệu quả sử dụng lao động**			
1	Sức sản xuất của lao động	419,518,434	262,199,021	-157,319,413
2	Sức sinh lời của lao động	59,754,516	41,444,872	-18,309,644
II	**Hiệu quả sử dụng tài sản**			
1	Sức sản xuất của tổng tài sản	1.413	0.754	-0.6587
2	Sức sinh lời của tổng tài sản	0.201	0.119	-0.0820
3	Sức sản xuất của tài sản dài hạn	2.296	1.271	-1.025
4	Sức sinh lợi của tài sản dài hạn	0.327	0.201	-0.126
5	sức sản xuất của tài sản ngắn hạn	3.673	1.855	-1.818
6	sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn	0.523	0.293	-0.230
III	**Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu**			
1	Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu	1.674	0.893	-0.781
2	Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	0.238	0.141	-0.097
IV	**Hiệu quả sử dụng chi phí**			
1	Sức sản xuất của chi phí	1.166	1.188	0.022
2	Sức sinh lời của chi phí	0.166	0.188	0.022

3.1.1 Thành tựu:

- Trong năm 2010 doanh nghiệp đã sử dụng chi phí tiết kiệm và hiệu quả. Thể hiện ở sức sản xuất và sức sinh lợi của chi phí năm 2010 tăng so với năm 2009.
- Khả năng thanh toán của công ty là tốt, tất cả các khoản nợ đều có tài sản đảm bảo.
- Khả năng huy động vốn chủ của doanh nghiệp tốt thể hiện ở chỗ vốn chủ chiếm 84.5% trong tổng nguồn vốn năm 2010.

3.1.2 Hạn chế: .

- Doanh thu năm 2010 giảm 25% so với năm 2009
- Hàng tồn kho năm 2010 tăng 258% so với năm 2009. Hàng tồn kho của doanh nghiệp là đá thành phẩm.
- Khoản phải thu của doanh nghiệp trong năm 2010 chiếm 106% so với năm 2009 . Điều này cho thấy doanh nghiệp đang bị khách hàng chiếm dụng vốn.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	(+/-)	%
Khoản phải thu	2,420,301,320	4,975,408,387	2,555,107,067	106%
Hàng tồn kho	1,068,515,276	3,820,976,459	2,752,461,183	258%

(trích bảng cân đối kế toán)

- Hiệu quả sử dụng lao động, tài sản, vốn năm 2010 giảm so với năm 2009

3.2 Đề xuất biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần khoáng sản hoàng nguyên

3.2.1. Biện pháp 1: giảm khoản phải thu

- **Cơ sở**: khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ lệ cao trong tài sản ngắn hạn và đang có xu hướng tăng
- **Mục đích** : giảm khoản phải thu góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

- **Nội dung**: Lập bảng phân nhóm khách hàng

Bảng Phân nhóm khách hàng

Nhóm	Thời hạn thanh toán	Tỷ Trọng	Số Tiền
1	Dưới 1 Tháng	2%	94,975,800
2	Từ 1 Đến 2 Tháng	18%	899,128,589
3	Từ 2 Đến 3 Tháng	32%	1,614,328,359
4	Hơn 3 Tháng	48%	2,366,975,639
Tổng		100%	4,975,408,387

Qua bảng phân nhóm khách hàng công ty biết được thời gian nợ của từng khách hàng. Qua đó công ty sẽ đôn đốc khách hàng trả nợ khi đến hạn. Công ty sẽ chiết khấu thanh toán cho khách hàng từ 1% - 3% cho khách hàng thanh toán trước hạn hoặc đúng hạn.

Bảng mức chiết khấu đề xuất

Nhóm	Thời Hạn Thanh Toán	Tỷ Lệ Chiết Khấu Đề Xuất
1	Dưới 1 Tháng	1.57%
2	Từ 1 Đến 2 Tháng	2.11%
3	Từ 2 Đến 3 Tháng	2.57%
4	Hơn 3 Tháng	2.85%

Dự kiến kết quả đạt được

Thời Hạn Thanh Toán	Tỷ Lệ	Số Tiền	Tỷ Lệ Chiết Khấu	Số Tiền Chiết Khấu	Số Tiền Thực Thu
Dưới 1 Tháng	2%	94,975,800	1.57%	1,491,120	93,484,680
Từ 1 Đến 2 Tháng	18%	899,128,589	2.11%	18,971,613	880,156,976
Từ 2 Đến 3 Tháng	32%	1,614,328,359	2.57%	41,488,239	1,572,840,120
Hơn 3 Tháng	48%	2,366,975,639	2.85%	67,458,806	2,299,516,833
Tổng	100%	4,975,408,387	9.10%	452,762,163	4,522,646,224

Khoản phải thu giảm 4,522,646,224 đồng

Ngoài ra:

- Khi ký kết hợp đồng mua bán công ty cần tìm hiểu khả năng thanh toán của bên mua.
- Đối với những khách hàng nợ quá hạn, có tư tưởng trầy bửa trong việc thanh toán thì cần có biện pháp cứng rắn như là việc tạm dừng cung cấp hàng, tính lãi suất cao với những khoản nợ quá hạn.

3.2.2. Biện pháp 2: Giảm hàng tồn kho

- **Cơ sở:** Hàng tồn kho tăng nhanh. Năm 2010 hàng tồn kho chiếm 258% trong tài sản ngắn hạn.
- **Mục đích**: giảm hàng tồn kho. Góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn
- **Nội dung**: Lập bảng hàng tồn kho

Bảng hàng tồn kho

Tên Sản Phẩm	Tỷ Trọng	Số Tiền
Đá Mạt	29.61%	1,131,466,329
Đá 2x3	43.95%	1,679,258,162
Đá 1x2	26.44%	1,010,251,968
Tổng	100%	3,820,976,459

Hàng tồn kho của doanh nghiệp bao gồm: đá mạt, đá 2x3, đá 1x2. Đối với những sản phẩm này doanh nghiệp sẽ tìm đến những khách hàng thường xuyên mua sản phẩm này của doanh nghiệp thuyết phục họ mua hàng. Doanh nghiệp sẽ chiết khấu cho khách hàng từ 1.5% đến 2 %, đồng thời vận chuyển hàng đến tận nơi cho khách hàng nếu họ đồng ý mua hàng.

Kết quả dự kiến đạt được

Tên Sản Phẩm	Tỷ Trọng	Số Tiền	tỷ lệ chiết khấu	số tiền chiết khấu	chi phí vận chuyển	số tiền thực thu
Đá Mạt	29.61%	1,131,466,329	1.72%	19,461,221	11,314,663	1,100,690,445
Đá 2x3	43.95%	1,679,258,162	1.87%	31,402,128	16,792,582	1,631,063,453
Đá 1x2	26.44%	1,010,251,968	1.53%	15,456,855	10,102,520	984,692,593
Tổng	100%	3,820,976,459	5.12%	195,633,995	38,209,765	3,587,132,700

Hàng tồn kho giảm 3,587,132,700 đồng.

3.2.3. Biệnpháp 3: Thành lập phòng marketting

- **Mục đích**: tăng sản lượng hàng hóa bán ra góp phần tăng doanh thu bán hàng
- **Cơ sở của biện pháp:**

Tăng doanh thu kết hợp với giảm chi phí chính là điều kiện để tăng lợi nhuận. Từ việc tăng lợi nhuận doanh nghiệp sẽ có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, tạo thêm công ăn việc làm và tăng thu nhập cho ng- ời lao động.

Để tăng đ- ợc doanh thu, Công ty cần tăng sản l- ợng hàng hoá bán ra thị trường. Muốn vậy ngoài những khách hàng truyền thống của mình, Doanh nghiệp cần tìm kiếm thêm nhiều khách hàng mới. Cùng với việc phải nâng cao năng lực bản thân, nâng cao chất l- ợng sản phẩm và giảm giá thành thì việc quan trọng tr- ớc mắt của Doanh nghiệp là cần làm tốt công tác marketing. Hiện nay trong Công ty không có phòng marketing cũng nh- không có bộ phận chuyên trách nhiệm vụ này. Mọi công việc liên quan đến liên hệ với khách hàng, tìm kiếm và kí kết hợp đồng,... đều do phòng kế hoạch kinh doanh thực hiện.

- **Giải pháp thực hiện**

Doanh nghiệp cần thành lập phòng marketing nh- là một phòng ban chuyên môn hoạt động độc lập trong doanh nghiệp. Chức năng và nhiệm vụ của phòng marketing trong Công ty sẽ là:

- Dự báo nhu cầu thị tr- ờng: Đ- a ra đ- ợc thông tin về nhu cầu thị tr- ờng t- ơng đối chính xác nh- về khối l- ợng hàng hoá, thời gian, yêu cầu của khách hàng, xu h- ớng phát triển... Đây sẽ là cơ sở để lãnh đạo doanh nghiệp lập kế hoạnh kinh doanh cũng nh- ra các quyết định kinh doanh trong kì. Thông tin phòng marketing cung cấp càng chính xác thì các kế hoạch và quyết định của lãnh doanh nghiệp càng chính xác, các nguồn lực của doanh nghiệp sẽ đ- ợc sử dụng phù hợp và mang lại hiệu quả tối - u.

- Nghiên cứu và phát triển thị tr- ờng: phòng marketing cần tiến hành nghiên cứu thị tr- ờng hiện tại về các mặt nh- nhu cầu hiện tại và nhu cầu t- ơng lai, xu h- ớng phát triển của thị tr- ờng; nghiên cứu khách hàng hiện tại, khách hàng t- ơng lai; nghiên cứu đối thủ cạnh tranh của Doanh nghiệp, nghiên cứu môi tr- ờng hoạt động của doanh nghiệp... Từ đó đánh giá những mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp, nắm bắt đ- ợc đâu là cơ hội, đâu là thách thức để có các biện pháp điều chỉnh phù hợp và có các chiến l- ợc kinh doanh lâu dài, dần dần mở rộng thị tr- ờng, nâng cao vị thế của Doanh nghiệp.

- Thực hiện các chính sách marketing tổng hợp: chính sách giá cả, sản phẩm, phân phối và xúc tiến bán hàng.

* **Dự kiến chi phí cho việc lập phòng Marketing**

Dự kiến phòng Marketing sẽ có ba nhân viên. Chi phí dự kiến gồm có các khoản nh- :

- Chi phí tuyển dụng: 500 ngàn đồng
- L- ơng trả cho nhân viên: 108 trđ/ năm

L- ơng trả cho ba nhân viên: 3trđ/ tháng × 12 tháng × 3ng- ời = 108trđ/ năm

- Mua các thiết bị văn phòng:

Mua 3 bộ máy vi tính: 3bộ × 5.5trđ/ bộ = 16.5 trđ

Mua 3bộ bàn làm việc: 3bộ × 600 ngànđ/ bộ = 1,8trđ

Máy móc thiết bị đ- ợc khấu hao đều trong 3 năm. Mức khấu hao hàng năm là:

(16.5trđ + 1,8trđ) : 3 = 6,1trđ/ năm

- Chi phí hoạt động 12 tháng × 2.2 trđ/ tháng = 26.4 trđ/ năm

Tổng chi phí trả cho một năm hoạt động là:

0.5 + 108 + 6.1 + 26.4 = 141 trđ

* **Kết quả mong đợi của biện pháp này**

Sản lượng hàng hóa sau khi phòng marketting đi vào hoạt động tăng khoảng 8%

+ Doanh thu dự kiến:

26.744.300.172 × 108% = 28,883.844.180 đồng

+ Giá vốn hàng bán:

19.051.536.537 × 108% = 20.575.659.450 đồng

+ Lợi nhuận gộp:

28.883.844.180 -20.575.659.450 = 8.308.184.730 đồng

Bảng 3.1 Dự kiến kết quả so với trước khi thực hiện biện pháp

Chỉ Tiêu	Trước Khi Thực Hiện	Sau Khi Thực Hiện	Chênh Lệch	
			(+/-)	%
Doanh Thu	26,744,300,172	28,883,844,180	2,139,544,008	8%
Giá Vốn Hàng Bán	19,051,536,537	20,575,659,450	1,524,122,913	8%
Lợi Nhuận Gộp	7,692,763,635	8,308,184,730	615,421,095	8%
Chi Phí Lãi Chủ sở hữu	75,120,000	75,120,000	-	0%
Chi Phí Quản Lý Kinh Doanh	1,956,101,010	2,097,101,010	141,000,000	7%
Lợi Nhuận Thuần Từ Hoạt Động KD	5,661,542,625	6,135,963,720	474,421,095	8%
Lợi Nhuận Kế Toán Trước Thuế	5,661,542,625	6,135,963,720	474,421,095	8%
Lợi Nhuận Sau Thuế	4,227,376,969	4,601,972,790	374,595,821	9%

3.2.4 Biện pháp 4: Quản lý và sử dụng máy móc thiết bị

* **Mục đích**: nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn
* **Cơ sở của biện pháp**:

- Chất l- ợng máy móc thiết bị ảnh h- ởng trực tiếp đến nâng cao năng suất lao động, do đó ảnh h- ởng đến chi phí nhân công trong giá thành.
- Yêu cầu ngày càng cao về kỹ thuật, chất lượng sản phẩm đòi hỏi Công ty phải có một trình độ máy móc thiết bị nhất định thì mới có thể đáp ứng các yêu cầu đó

* Ph- ơng thức tiến hành:

- Tiến hành phân loại máy móc thiết bị của công ty ra làm 3 nhóm

+ Nhóm 1: Là những thiết bị máy móc có khả năng phục hồi và sửa chữa. Đối với nhóm này công ty nên có kế hoạch sửa chữa và nâng cấp, phát động phong trào cải tiến kỹ thuật trong nội bộ công ty nhằm khôi phục và nâng cao giá trị sử dụng. Ph- ơng án này không cần tập trung quá nhiều vốn, không làm thay đổi đột ngột công nghệ hiện tại.

+ Nhóm 2: là những thiết bị đã quá cũ và lạc hậu, giá trị sử dụng không còn cao, công ty cần lên kế hoạch thanh lý vừa để thu hồi, vừa để bổ sung vào nguồn vốn đầu t- mới vừa giảm bớt chi phí bảo quản sửa chữa.

+Nhóm 3: là những máy móc thiết bị còn thiếu, Công ty nên lập kế hoạch thuê, mua

* Lợi ích của việc thực hiện biện pháp:

- Nâng cao chất l- ợng máy móc thiết bị tạo điều kiện cho công ty có thể quản lý, sử dụng máy móc hợp lý. Góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn.

KẾT LUẬN

Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và đ- a ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh đóng một vai trò quan trọng đối với mọi doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị tr- ờng và thời đại hội nhập kinh tế toàn cầu hiện nay. Mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển lâu dài cần kinh doanh có hiệu quả, không chỉ đơn thuần là đem lại nhiều lợi nhuận mà còn phải đáp ứng đ- ợc nhiều mục tiêu xã hội khác nữa. Do đó, vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh ngày càng đ- ợc quan tâm và trở thành không thể thiếu trong mỗi doanh nghiệp.

Trong sáu tuần thực tập tại Công ty Cổ phần Khoáng Sản Hoàng Nguyên, em đã cố gắng tìm hiểu các kiến thức thực tế và áp dụng các cơ sở lý luận đã đ- ợc học trong nhà tr- ờng để tìm hiểu về hiệu quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp nhằm tìm ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Để hoàn thành khoá luận này là nhờ có sự h- ớng dẫn của các cán bộ trong Công ty Cổ phần Khoáng Sản Hoàng Nguyên đã giúp đỡ em tìm hiểu những kiến thức thực tế trong Công ty trong suốt quá trình thực tập và cũng nhờ có sự chỉ bảo tận tình của thầy giáo Phó Giáo Sư – Tiến Sỹ: Nghiêm Sĩ Thương đã giúp đỡ em trong suốt quá trình làm khoá luận.

Tuy nhiên do hạn chế về trình độ và thời gian tiếp xúc với thực tế không nhiều nên bài viết của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận đ- ợc sự chỉ bảo của các thầy cô và sự góp ý của các bạn để bài viết của em hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

Hải Phòng, ngày 01 tháng 07 năm 2011

Sinh viên:

Đoàn Thị Lan

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh - PGS. TS Phạm Thị Gái.

   Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
2. Giáo trình Tài chính Doanh nghiệp -PGS. TS Phạm Thị H- ơng.

   Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
3. Giáo trình Quản trị doanh nghiệp -PGS. TS Lê Văn Tâm.

   Tr- ờng Đại học kinh tế quốc dân
4. Bảng cân đối kế toán năm 2009 -2010 - Công ty Cổ phần Khoáng Sản Hoàng Nguyên
5. Báo cáo kết quả kinh doanh 2009 – 2010 Công ty Cổ phần Khoáng Sản Hoàng Nguyên
6. Khoá luận sinh viên khoá 10, khoa quản trị kinh doanh, Tr. ĐHDL Hải Phòng
7. Một số tài liệu khác