

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

Sinh viên : Vũ Thị Thúy Hằng  
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Vũ Thị Lành

**HẢI PHÒNG - 2011**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY  
CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XUẤT NHẬP KHẨU NINH BÌNH  
TẠI HẢI PHÒNG**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP**

**Sinh viên : Vũ Thị Thúy Hằng  
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Vũ Thị Lành**

**HẢI PHÒNG - 2011**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Vũ Thị Thuý Hằng

Mã SV: 110398

Lớp: QT1103N

Ngành: Quản trị Doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại  
Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất Nhập khẩu Ninh Bình  
tại Hải Phòng

## LỜI MỞ ĐẦU

**Việt Nam** trong quá trình hội nhập nền kinh tế thế giới đang ra sức đẩy mạnh công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá, xây dựng nền kinh tế mở, hướng về xuất khẩu đồng thời thay thế nhập khẩu bằng những sản phẩm sản xuất trong nước có hiệu quả.

Đảng Cộng sản Việt Nam đã nhiều lần khẳng định tầm quan trọng đặc biệt của công tác xuất khẩu và coi đó là một trong ba chương trình kinh tế lớn phải tập trung thực hiện, có đẩy mạnh xuất khẩu, mở cửa ra thế giới bên ngoài, Việt Nam mới có điều kiện thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội, ổn định đời sống nhân dân, bắt kịp nền kinh tế thế giới. Để đáp ứng sự phát triển đó và giành thắng lợi trong cuộc cạnh tranh gay gắt trên thương trường, cũng như để quản lý tốt công ty của mình đề ra được các phương án kinh doanh có hiệu quả, nhà quản lý phải thường xuyên phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh trên cơ sở nhiều luồng nhiều loại thông tin trong hoạt động của doanh nghiệp. Từ trước tới nay, việc phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp ít được quan tâm và đánh giá đúng tầm quan trọng của nó. Tuy vậy, chúng ta cần lưu ý rằng nếu chỉ dừng lại ở các thông tin đó thì không thể thấy bức tranh toàn cảnh về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không thấy được các nguyên nhân sâu xa tạo ra hiệu quả kinh doanh, không thấy được các ưu nhược điểm của quá trình tổ chức sản xuất kinh doanh. Do vậy người quản lý cần phải đi sâu nghiên cứu nội dung, kết cấu và mối quan hệ qua lại giữa các số liệu phản ánh quá trình sản xuất kinh doanh để đạt được từng phần hoạt động của doanh nghiệp, trên cơ sở đó đề ra các biện pháp cụ thể để khai thác các tiềm năng và khắc phục các nhược điểm của doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Sau quá trình học tập tại Trường Đại học Dân Lập Hải Phòng và thực tập của Chi nhánh công ty Cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng thấy rằng để giải quyết nhu cầu cấp thiết của thực tế sản xuất kinh doanh, em quyết định chọn đề tài "**Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh Công ty Cổ phần đầu tư Xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng**" làm đề tài để thực hiện luận văn tốt nghiệp.

Luận văn ngoài phần mở đầu và kết luận gồm 3 phần chính như sau:

**Chương I :** Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong cơ chế thị trường.

**Chương II:** Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh công ty Cổ phần đầu tư Xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng

**Chương III:** Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh công ty Cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng.

## CHƯƠNG I :

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

#### 1.1 Những vấn đề lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh

##### 1.1.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiện nay có rất nhiều quan điểm khác nhau khi nói về hiệu quả sản xuất kinh doanh:

**Quan điểm thứ nhất :** theo nhà kinh tế học người Anh – Adam Smith: Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hoá, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh vì cho rằng doanh thu có thể tăng do chi phí, mở rộng sử dụng các nguồn sản xuất nếu có kết quả, có hai mức chi phí khác nhau thì theo quan niệm này cũng có hiệu quả (Mai Ngọc Cường, 1999, Lịch sử các học thuyết kinh tế, nhà xuất bản thống kê TP. HCM)

**Quan điểm thứ hai:** Hiệu quả sản xuất kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được chi phí đó (Nguyễn Văn Công, Nguyễn Năng Phúc, Trần Quý Liên, 2001, Lập, đọc, kiểm tra và phân tích báo cáo tài chính).

**Quan điểm thứ ba:** Hiệu quả sản xuất kinh doanh là chỉ tiêu kinh tế xã hội tổng hợp dùng để lựa chọn các phương án hoặc các quyết định trong thực tiễn của con người ở mọi lĩnh vực và mọi thời điểm. Bất kỳ một quyết định nào cũng cần đạt được phương án tốt nhất trong điều kiện cho phép là giải pháp hiện thực có cân nhắc tính toán chính xác phù hợp với sự tất yếu của quy luật khách quan trong từng điều kiện cụ thể nhất (PGS. TS. Nguyễn Văn Công, 2005, chuyên khảo về báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra và phân tích BCTC, NXB tài chính Hà Nội).

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

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

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 là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế, gắn liền với hai quy luật tương ứng của nền sản xuất xã hội là quy luật tăng năng xuất lao động xã hội và quy luật tiết kiệm thời gian.

Trong điều kiện xã hội nước ta, hiệu quả sản xuất kinh doanh được đánh giá trên hai tiêu thức : tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức về mặt xã hội

Hiệu quả về mặt kinh tế là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt được sau khi đã bù đắp những khoản chi phí về lao động xã hội.

Hiệu quả xã hội là một đại lượng phản ánh mức độ ảnh hưởng của kết quả đạt được đến xã hội và môi trường. Đó là hiệu quả về cải thiện đời sống, cải thiện điều kiện lao động, bảo vệ môi trường. Ngoài ra còn các mặt như an ninh quốc phòng, các yếu tố về chính trị xã hội cũng góp phần tích cực cho sự tăng trưởng vững vàng lành mạnh của toàn xã hội.

Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ gắn bó với nhau, là hai mặt của một vấn đề, do đó khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cần phải xem xét hai mặt này một cách đồng bộ. Hai mặt này phản ánh những khía cạnh khác nhau của quá trình kinh doanh nhưng không tách rời nhau. Vì vậy xử lý mối quan hệ giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội phản ánh bản chất của hiệu quả.

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

#### **❖ Đối với nền kinh tế quốc dân:**

Một nền kinh tế quốc dân phát triển hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế trong nền kinh tế đó làm ăn có hiệu quả, đạt được những thuận lợi cao, điều này được thể hiện ở những mặt sau:

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp làm cho nền kinh tế xã hội là tăng sản phẩm trong xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, thúc đẩy kinh tế phát triển. Doanh nghiệp làm ăn có lãi thì dẫn tới đầu tư nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng để tạo ra nhiều sản

phẩm hơn, tạo ra nguồn sản phẩm dồi dào, đáp ứng nhu cầu đầy đủ, từ đó người dân có quyền lựa chọn sản phẩm phù hợp và tốt nhất, mang lại lợi ích cho mình và cho doanh nghiệp.

Các khoản thu của ngân sách nhà nước chủ yếu từ các doanh nghiệp, khi đó doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả sẽ tạo nguồn thu thúc đẩy đầu tư xã hội. Ví dụ khi doanh nghiệp đóng lượng thuế nhiều lên giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực mở rộng quan hệ kinh tế. Kèm theo điều đó là văn hoá xã hội, trình độ dân trí được đẩy mạnh. Tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, tạo tâm lý ổn định, tin tưởng vào doanh nghiệp nên càng nâng cao năng suất, chất lượng

**❖ Đối với doanh nghiệp:**

Với nền kinh tế thị trường ngày càng mở cửa như hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là phải quan tâm tới hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng phát triển.

Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo tái sản xuất nhằm nâng cao sản lượng và chất lượng của hàng hoá giúp cho doanh nghiệp củng cố vị trí và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được lượng chi phí bỏ ra thì doanh nghiệp không những không phát triển mà còn khó đứng vững và tất yếu dẫn đến phá sản.

**❖ Đối với người lao động:**

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp có tác động tương ứng với người lao động. Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say làm việc, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt được kết quả kinh tế cao hơn. Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống của người lao động trong doanh nghiệp.



Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích người lao động hưng phấn hơn, làm việc hăng say hơn.

#### ***1.1.4 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh***

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù mang tính tổng hợp được biểu hiện dưới nhiều dạng khác nhau do đó việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Phân tích hiệu quả kinh doanh dựa vào các tiêu thức khác nhau giúp ta hình dung một cách tổng quát về hiệu quả kinh doanh, do vậy ta có thể phân loại hiệu quả kinh doanh thành một số loại sau:

##### ***1.1.4.1 Căn cứ theo yêu cầu của tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế.***

Hiệu quả kinh tế cá biệt: là hiệu quả kinh tế thu hút được từ hoạt động của từng doanh nghiệp kinh doanh. Biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là lợi nhuận của mỗi doanh nghiệp thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt cho nó.

Hiệu quả kinh tế quốc dân: là hiệu quả kinh tế tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân về cơ bản nó là sản phẩm thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí

##### ***1.1.4.2 Căn cứ theo mục đích so sánh.***

Hiệu quả tuyệt đối: là hiệu quả được tính toán cho từng hoạt động, phản ánh bằng cách xác định mức lợi ích thu được với lượng chi phí bỏ ra.

Hiệu quả tương đối: là hiệu quả được xác định bằng cách so sánh tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc kết quả ở các phương án với nhau, các chỉ tiêu so sánh được sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả của các phương án, để chọn phương án có lợi nhất về kinh tế. Hiệu quả tương đối có thể được tính toán dựa trên các tỷ suất như :

### **1.1.4.3 Căn cứ theo đối tượng đánh giá.**

Hiệu quả cuối cùng: thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp chi phí đã bỏ ra để thực hiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả trung gian: thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng như: lao động, máy móc, nguyên vật liệu...

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

### **1.2.1 Các nhân tố bên trong**

#### **1.2.1.1 Đội ngũ cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp**

Nhân tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi một doanh nghiệp chính là yếu tố con người. Đội ngũ cán bộ, công nhân trong doanh nghiệp chính là đội ngũ sẽ thực hiện các quyết định của nhà quản lý, vận hành các máy móc thiết bị để trực tiếp sản xuất ra sản phẩm. Lực lượng lao động của doanh nghiệp tác động trực tiếp tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì:

- Bằng lao động và sự sáng tạo của mình, lực lượng lao động cải tiến trong việc vận hành trang thiết bị, máy móc, nâng cao hiệu quả sử dụng chúng, nâng cao công suất, tận dụng nguyên vật liệu, làm tăng năng suất. Vì vậy, trình độ chuyên môn nghiệp vụ, trình độ tay nghề của đội ngũ lao động có ý nghĩa quyết định tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Lực lượng lao động có kỷ luật, chấp hành đúng các quy định về thời gian, quy trình sản xuất, quy trình bảo dưỡng máy móc thiết bị sẽ tăng năng suất lao động, tăng độ bền của thiết bị, giảm chi phí sửa chữa và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Vì vậy, đối với mỗi doanh nghiệp, công tác bồi dưỡng và nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ lao động được coi là nhiệm vụ hàng đầu và thực tế đã cho thấy, chỉ khi có một đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao, có tác phong làm việc khoa học, có tổ chức, kỷ luật thì doanh nghiệp mới có thể thành công.

### **1.2.1.2 Bộ máy quản trị doanh nghiệp**

Một nhân tố không kém phần quan trọng trong việc ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là cơ cấu tổ chức của hệ thống quản lý trong doanh nghiệp. Một cơ cấu tổ chức hợp lý sẽ phát huy được năng lực của tất cả các bộ phận trong doanh nghiệp, giảm chi phí quản lý, tăng năng suất lao động, hướng tới mục tiêu phát triển chung của doanh nghiệp.

Mỗi một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải chiến thắng trong cạnh tranh với các lợi thế về chất lượng và sự khác biệt hoá sản phẩm, giá cả và tốc độ cung ứng. Để đảm bảo doanh nghiệp giành chiến thắng trong cạnh tranh, khả năng quản lý của các nhà quản lý doanh nghiệp đặc biệt quan trọng. Quản trị kinh doanh thể hiện sự kết hợp giữa kiến thức khoa học và nghệ thuật kinh doanh của các nhà quản lý, với phẩm chất và tài năng của mình có vai trò quan trọng, có ý nghĩa quyết định đối với việc duy trì, phát triển của doanh nghiệp.

### **1.2.1.3 Trình độ công nghệ của doanh nghiệp.**

Đối với các doanh nghiệp, trình độ công nghệ của máy móc, thiết bị mang tính chất quyết định đối với quá trình sản xuất của doanh nghiệp đó. Thiết bị, máy móc có công nghệ, kỹ thuật hiện đại sẽ có những tác dụng sau tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

- Tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu đầu vào, giảm chi phí tiêu hao cho một đơn vị sản phẩm.
- Giảm cường độ làm việc của người lao động, tăng năng suất lao động của công nhân, làm giảm hao phí nhân công trên một đơn vị sản phẩm.
- Hạn chế việc thải các chất độc hại ra môi trường, đảm bảo sức khoẻ cho người lao động, giảm thiểu chi phí xử lý chất thải.

Trong thời đại tốc độ phát triển của khoa học công nghệ như vũ bão hiện nay, công nghệ phát triển nhanh chóng, chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng ngắn. Do vậy, sự đổi mới trang thiết bị và công nghệ ngày càng đóng vai trò quyết định tới sự thành công trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **1.2.1.4 Khả năng tài chính**

Đây là một nhân tố tổng hợp sức mạnh của doanh nghiệp thông qua khối lượng (nguồn) vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh, khả năng phân phối, đầu tư có hiệu quả các nguồn vốn, khả năng quản lý có hiệu quả các nguồn vốn. Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô và cơ hội có thể khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là cơ sở đánh giá về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **1.2.2 Các nhân tố bên ngoài**

##### **1.2.2.1 Môi trường văn hóa xã hội**

Mỗi yếu tố văn hoá xã hội đều có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo cả hai hướng tích cực và tiêu cực. Các yếu tố về văn hoá như: Điều kiện xã hội, trình độ giáo dục, phong cách lối sống, tôn giáo, tín ngưỡng, sinh hoạt cộng đồng,... đều ảnh hưởng rất lớn. Yếu tố trình độ giáo dục sẽ ảnh hưởng tới doanh nghiệp đào tạo đội ngũ lao động chuyên môn cao và khả năng tiếp thu các kiến thức khoa học kỹ thuật, tác động tới việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

##### **1.2.2.2 Môi trường kinh tế**

Đây là nhân tố tác động rất lớn tới hiệu quả kinh doanh. Nó bao gồm các chính sách đầu tư, 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 trường kinh tế tốt sẽ tạo ra sự dự báo tốt để doanh nghiệp ra quyết định đúng đắn các hoạt động đầu tư của mình. Do đó nhà nước phải điều tiết các hoạt động đầu tư, chính sách vĩ mô phải được xây dựng thống nhất và phù hợp với môi trường hiện tại, tránh phát triển theo hướng vượt 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.

### **1.2.2.3 Môi trường chính trị pháp luật**

Các yếu tố thuộc môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính trị có thể ảnh hưởng có lợi cho một nhóm doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do Nhà nước qui định. Tóm lại môi trường chính trị pháp luật có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách tác động đến quá trình hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống pháp luật.

### **1.2.2.4 Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng**

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

## **1.3 Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### **1.3.1 Chỉ tiêu về chi phí**

#### **1.3.1.1 Khái niệm**

Chi phí của doanh nghiệp là toàn bộ các hao phí về vật chất, lao động và các khoản thuế mà doanh nghiệp phải chi ra để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định.

#### **1.3.1.2 Nội dung chi phí**

Chi phí hoạt động trong một thời kỳ bao gồm: Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, chi phí hoạt động tài chính, chi phí hoạt động khác:

***Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh:***

Chi phí nguyên vật liệu, nhiên liệu, động lực ( gọi tắt là chi phí vật tư) là giá trị toàn bộ nguyên liệu, vật liệu của doanh nghiệp sử dụng vào hoạt động kinh doanh.

Chi phí khấu hao tài sản cố định: là số khấu hao tài sản cố định theo quy định đối với toàn bộ tài sản cố định của doanh nghiệp

Chi phí tiền lương: bao gồm toàn bộ tiền lương, tiền công các khoản phụ cấp có tính chất tiền lương của doanh nghiệp, phải trả cho người lao động tham gia vào các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Các khoản trích nộp theo qui định như: bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn được trích theo quỹ lương của doanh nghiệp

Chi phí dịch vụ mua ngoài : là chi phí phải trả cho tổ chức, các nhân ngoài doanh nghiệp về các dịch vụ được thực hiện theo yêu cầu của doanh nghiệp, như chi phí vận chuyển hàng hóa, chi phí vật tư, chi phí điện nước, điện thoại, fax, chi phí thuê chữa tài sản cố định, trả cho bộ phận dịch vụ tư vấn, kiểm toán, quảng cáo, bảo hành sản phẩm...

Chi phí bằng tiền khác : như chi phí tài chính chi phí hoạt động bất thường

***Chi phí hoạt động tài chính:***

Các khoản lỗ từ hoạt động đầu tư tài chính

Các khoản chi phí của hoạt động tài chính như: hoạt động liên doanh, liên kết, mua bán chứng khoán.

Các khoản lỗ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn

Các khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kỳ và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối kỳ của các khoản phải thu dài hạn và phải trả dài hạn có gốc ngoại tệ.

Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.

Chi phí đất chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng.

Một số loại thuế đối với sản phẩm, dịch vụ thuộc hoạt động tài chính không chịu thuế GTGT...

**Chi phí hoạt động khác:**

Chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định

Giá trị còn lại của tài sản cố định khi thanh lý, nhượng bán

Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, TSCĐ đem đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào chi nhánh liên kết, đầu tư dài hạn khác...

Tiền phạt do vi phạm hợp đồng, tiền bị phạt thuế hoặc truy nộp thuế

Các khoản chi của năm trước bỏ sót ngoài sổ kế toán nay phát hiện ra..

**1.3.1.3 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí**

► **Hiệu quả sử dụng chi phí:**

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí}}$$

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

► **Tỷ suất lợi nhuận chi phí:**

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí cho biết một đồng chi phí bỏ ra trong kì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

**1.3.2 Chỉ tiêu về doanh thu**

Doanh thu là toàn bộ số tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Doanh thu là một chỉ tiêu có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp nói chung cũng như chi

nhánh công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng nói riêng, cụ thể là:

Doanh thu là một chỉ tiêu kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó phản ánh tổng hợp quy mô, tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là điều kiện cần thiết để doanh nghiệp tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng.

Doanh thu là nguồn bù đắp các khoản chi phí mà doanh nghiệp đã chi ra cho quá trình sản xuất kinh doanh, là nguồn thanh toán các khoản nghĩa vụ với ngân sách, thanh toán các khoản nợ, đồng thời là nguồn tạo ra lợi nhuận.

Doanh thu cũng chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố như: sản lượng, hàng hóa, chất lượng phục vụ cũng như phương thức thanh toán, tâm lý cũng như thị hiếu khách hàng.

Số lượng hàng hóa dịch vụ của doanh nghiệp có ảnh hưởng đến sản lượng hàng hóa. Sản lượng hàng hóa càng lớn thì doanh thu càng tăng. Mặt khác sản lượng hàng hóa của doanh nghiệp, công tác tổ chức quản lý, vận chuyển và giao nhận hàng hóa, phương thức thanh toán tiền hàng, chất lượng hàng hóa và uy tín của doanh nghiệp,...

### ***1.3.3 Chỉ tiêu 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 và chất lượng lao động là yếu tố tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiệu quả sử dụng lao động biểu hiện ở một số chỉ tiêu chủ yếu sau:

#### **► *Năng suất lao động:***

Năng suất lao động trong doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của lao động trong quá trình sản xuất của doanh nghiệp. Mức năng suất lao động trong doanh nghiệp được biểu hiện bằng số lượng sản phẩm hợp quy cách sản xuất ra trong một đơn vị sản phẩm của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng lớn hiệu quả sử dụng lao động trong đơn vị càng hiệu quả.



$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Tổng giá trị sản lượng trong kì}}{\text{Số lao động bình quân trong kì}}$$

Ý nghĩa: Phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu đồng giá trị sản lượng sản xuất, tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

$$\text{Mức sinh lời của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế ( trước thuế )}}{\text{Số lao động bình quân trong kì}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận trong kì .

**►Doanh thu bình quân của lao động:**

$$\text{Thu nhập bình quân của Lao động} = \frac{\text{Tổng quỹ lương}}{\text{Số lao động bình quân trong kì}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh một lao động có thể tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong một kì

**1.3.4 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn**

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp, để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất. Các công thức tổng quát :

**► Hiệu quả sử dụng vốn:**

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kì}}$$

Ý nghĩa: chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh thu lại được bao nhiêu đồng doanh thu. Nghĩa là: biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn. Hiệu quả sử dụng vốn càng cao thể hiện kết quả kinh tế càng lớn.

► Sức sinh lời của vốn kinh doanh

$$\text{Sức sinh lời của VKD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế ( trước thuế)}}{\text{Tổng vốn sản xuất bình quân}}$$

Ý nghĩa: Sức sinh lời của vốn kinh doanh cho biết một đồng vốn sử dụng vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế ( trước thuế ). Chỉ tiêu này tính ra càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh càng cao và ngược lại sức sinh lời của vốn kinh doanh càng thấp chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn thấp dẫn đến hiệu quả kinh doanh giảm. Nhóm chỉ tiêu này có ý nghĩa chủ yếu về mặt xã hội trong việc kinh doanh tạo ra giá trị sản phẩm hàng hoá có khả năng đáp ứng hoặc đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

- **Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn cố định**

► Hiệu quả sử dụng vốn cố định ( VCD).

$$\text{Hiệu quả sử dụng VCD} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn cố định bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

► Hàm lượng vốn cố định (VCD).

$$\text{Hàm lượng vốn cố định} = \frac{\text{VCD bình quân}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đơn vị doanh thu thuần cần sử dụng bao nhiêu đơn vị vốn, tài sản cố định.

► Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định (VCD) :

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCD bình quân}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn cố định bình quân tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế trong một thời kỳ nhất định. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt

**- Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

- Sức sản xuất của vốn lưu động ( VLD).

$$\text{Sức sản xuất của VLD} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn lưu động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần trong kỳ. Sức sản xuất của vốn lưu động càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng tăng và ngược lại, nếu sức sản xuất của vốn lưu động càng nhỏ thì hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng giảm.

- Sức sinh lời của vốn lưu động ( VLD)

$$\text{Sức sinh lời của VLD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn lưu động bình quân đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần sau thuế. Sức sinh lời của vốn lưu động càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao và ngược lại.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn lưu động không ngừng mà chúng thường xuyên thay đổi qua các giai đoạn của quá trình tái sản xuất. Việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn cho doanh nghiệp, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Để xác định tốc độ luân chuyển của vốn lưu động người ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

- Số vòng luân chuyển vốn lưu động.

$$\text{Số vòng luân chuyển VLD} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{VLD bình quân trong năm}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết trong 1 năm vốn lưu động quay được mấy vòng. Nếu số vòng quay càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao và ngược lại, nếu số vòng luân chuyển của vốn giảm sẽ làm giảm hiệu quả sử dụng của VLD.

► Số ngày 1 vòng luân chuyển VLD.

$$\text{Số ngày luân chuyển VLD} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng luân chuyển VLD}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết số thời gian cần thiết cho vốn lưu động quay được 1 vòng. Thời gian 1 vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển vốn lưu động càng lớn và làm rút ngắn chu kỳ kinh doanh, vốn vòng quay hiệu quả hơn.

► Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm VLD} = \frac{\text{VLD bình quân trong năm}}{\text{Tổng doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra được 1 đồng doanh thu cần bỏ ra bao nhiêu đồng vốn lưu động. Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, số vốn tiết kiệm được càng nhiều.

### **1.3.5 Hệ thống các chỉ tiêu về tài chính**

#### **1.3.5.1 Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

##### **Hệ số khả năng thanh toán tổng quát**

Là mối quan hệ giữa tổng tài sản mà doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng với tổng số nợ phải trả.

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

Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 là báo hiệu khả năng phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, toàn bộ tài sản của doanh nghiệp không đủ để trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

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

Là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn mà doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng với các khoản nợ ngắn hạn.

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

Đây là chỉ tiêu cho biết, với tổng giá trị thuần của TSLĐ và đầu tư ngắn hạn hiện có, doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không. Trị số của chỉ tiêu tính ra càng lớn, khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

**Hệ số khả năng thanh toán nhanh.**

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

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này lớn chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tương đối khả quan, còn nếu trị số của chỉ tiêu này nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ

**Hệ số thanh toán tức thời.**

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này phản ánh khả năng thanh toán ngay lập tức của doanh nghiệp bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển.

### **Hệ số thanh toán nợ dài hạn.**

Nợ dài hạn là những khoản nợ có thời gian đáo hạn trên một năm, Doanh nghiệp đi vay dài hạn để đầu tư hình thành TSCĐ. Số dư nợ dài hạn thể hiện số nợ dài hạn mà doanh nghiệp còn phải trả cho chủ nợ. Nguồn để trả nợ dài hạn chính là giá trị TSCĐ được hình thành bằng vốn vay chưa thu hồi

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ được hình thành từ vốn vay hoặc nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

### **Tỷ số về khả năng thanh toán lãi vay**

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

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả trong kì}}$$

## **1.3.5.2 Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản**

### **1.3.5.2.1 Cơ cấu nguồn vốn**

Cơ cấu nguồn vốn phản ánh bình quân trong một đồng vốn kinh doanh mà doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vay nợ, có mấy đồng vốn chủ sở hữu. Hệ số nợ và hệ số vốn chủ sở hữu là hai tỷ số quan trọng nhất phản ánh cơ cấu nguồn vốn.

### **Hệ số nợ**

Là một chỉ tiêu phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn vay nợ, hay nói cách khác hệ số nợ thể hiện tỷ lệ nợ phải trả trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Công thức tính như sau:

$$\text{Nợ phải trả} = \frac{\text{Hệ số nợ}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{hệ số nguồn vốn CSH}$$

Hệ số này càng lớn chứng tỏ khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp càng thấp.

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

$$\text{Hệ số nguồn VCSH} = \frac{\text{Nguồn vốn CSH}}{\text{Tổng nguồn vốn}} = 1 - \text{hệ số nợ}$$

Hệ số nợ cho biết một đồng vốn kinh doanh có bao nhiêu đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài, còn hệ số vốn chủ sở hữu lại đo lường sự góp mặt của vốn chủ sở hữu trong tổng vốn hiện có của doanh nghiệp. Vì hệ số nguồn vốn chủ sở hữu còn gọi là hệ số tự tài trợ.

Phân tích hai chỉ tiêu này phản ánh mức độ độc lập hay phụ thuộc tài chính của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh của mình. Tỷ suất tự tài trợ lớn, 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 chịu sức ép của các khoản nợ vay. 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, các nhà tài chính thường sử dụng chỉ tiêu này như một biện pháp cải thiện lợi nhuận của doanh nghiệp.

***Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định***

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản cố định và đầu tư ngắn hạn}}$$

Tỷ suất tự tài trợ tài sản cố định cho thấy số vốn tự có của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản cố định là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị tài sản cố định và đầu tư dài hạn.

Nếu tỷ số này lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Ngược lại nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì có ý nghĩa là một bộ phận của tài sản cố định được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn

### **1.3.5.2.2 Cơ cấu tài sản**

Đây là một dạng tỷ số, phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu hình thành tài sản lưu động, còn bao nhiêu để đầu tư vào tài sản cố định

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn} = \frac{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn} \times 100\%}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tài sản đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng vào kinh doanh, phản ánh tình trạng trang thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Thông thường các doanh nghiệp mong muốn có một cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ một đồng đầu tư vào tài sản dài hạn thì dành ra bao nhiêu để đầu tư vào tài sản ngắn hạn.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tài sản cố định và đầu tư dài hạn}}$$

### **1.3.5.3 Nhóm chỉ tiêu về hoạt động**

#### ***Số vòng quay hàng tồn kho.***

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

Số vòng quay hàng tồn kho là số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ.

Số vòng quay hàng tồn kho càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn. Điều này chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh, nguyên vật liệu đầu vào cũng được sử dụng liên tục điều này làm cho giá nguyên vật liệu xuất kho thấp dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.



**Số ngày một vòng quay hàng tồn kho.**

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

**Vòng quay các khoản phải thu.**

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

Số vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp càng nhanh, giúp cho doanh nghiệp quay vòng vốn nhanh hơn, tạo ra hiệu quả khi sử dụng vốn, không bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn của mình. Điều này đối với các doanh nghiệp luôn là vấn đề cần phải quan tâm.

**Kỳ thu tiền trung bình**

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

Vòng quay kỳ thu tiền bình quân nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp luôn đảm bảo thu hồi vốn kinh doanh một cách nhanh nhất, các khoản tiền được luân chuyển nhanh, không bị chiếm dụng vốn.

**1.3.5.4 Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời**

Nếu như các nhóm chỉ số trên phản ánh hiệu quả từng hoạt động riêng biệt của doanh nghiệp thì tỷ số về khả năng sinh lời phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu năng quản lý doanh nghiệp.

**Doanh lợi tiêu thụ:** Doanh lợi là chỉ tiêu tương đối biểu hiện quan hệ so sánh giữa mức lợi nhuận đạt được với mức chi phí để đạt được lợi nhuận đó.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế ( trước thuế)}}{\text{Doanh thu}}$$

Là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cho biết số lợi nhuận sau thuế trong một trăm đồng doanh thu.

**Doanh lợi tài sản:( ROA )**

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Doanh thu}}$$

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản}}$$

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

Đây là một chỉ tiêu tổng hợp nhất được dùng để đánh giá khả năng sinh lời của một đồng vốn đầu tư. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể của doanh nghiệp được phân tích và phạm vi so sánh mà người ta lựa chọn thu nhập trước thuế và lãi hoặc thu nhập sau thuế để so sánh với tổng tài sản.

► **Doanh lợi vốn chủ sở hữu: (ROE)**

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

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu và được các nhà đầu tư đặc biệt quan tâm khi họ quyết định bỏ vốn đầu tư vào doanh nghiệp. Tăng mức doanh lợi vốn chủ sở hữu là một mục tiêu quan trọng nhất trong hoạt động quản lý tài chính doanh nghiệp.

► **Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh.**

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

## **1.4 Các phương pháp đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### **1.4.1 Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Phân tích các chỉ tiêu về kết quả kinh doanh như: sản lượng sản phẩm, doanh thu bán hàng, giá thành, lợi nhuận...

Các chỉ tiêu kết quả kinh doanh được phân tích trong mối quan hệ với các chỉ tiêu về điều kiện của quá trình sản xuất kinh doanh như: lao động, tiền vốn, vật tư, đất đai...

Để thực hiện nội dung trên, phân tích kinh doanh cần xác định các đặc trưng về mặt lượng của các giai đoạn, các quá trình kinh doanh (số lượng, kết cấu, quan hệ, tỷ lệ...) nhằm xác định xu hướng và nhịp độ phát triển, xác định những nguyên nhân ảnh hưởng đến sự biến động của các quá trình kinh doanh, tính chất và trình độ chặt chẽ của mối liên hệ giữa kết quả kinh doanh với các điều kiện sản xuất kinh doanh.

### **1.4.2 Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh**

#### **1.4.2.1 Phương pháp so sánh**

##### **- Phương pháp so sánh tuyệt đối**

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

##### **- Phương pháp so sánh tương đối**

Nhằm biểu hiện xu hướng và tốc độ biến động của các chỉ tiêu phân tích hoặc nhân tố.

Phương pháp này được thực hiện bằng cách so sánh tương đối giữa chỉ tiêu ( nhân tố) ở kỳ nghiên cứu với chỉ tiêu ( nhân tố) ở kỳ gốc. Kết quả của phương pháp có thể được biểu hiện bằng số tương đối động thái hoặc chỉ số phát triển, cũng có thể biểu hiện bằng tốc độ tăng. Thường thì biểu hiện này là số tương đối động thái.

So sánh tuyệt đối:  $\Delta = C_1 - C_0$

So sánh tương đối:  $\% \Delta = \frac{C_1}{C_0} \times 100 \%$

Trong đó: C<sub>0</sub>: số liệu kỳ gốc

C<sub>1</sub>: Số liệu kỳ phân tích

### **1.4.2.2 Phương pháp cân đối**

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích. Trong mỗi quan hệ tổng số, mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và được xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

### **1.4.2.3 Phương pháp thay thế liên hoàn**

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh nhờ phương pháp thay thế liên hoàn. Thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Xác định mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu được biểu hiện bằng 1 phương trình kinh tế có quan hệ tích số trong đó cần phải đặc biệt chú ý đến trật tự sắp xếp các nhân tố trong phương trình kinh tế. Các nhân tố phải được sắp xếp theo nguyên tắc:

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

**Thứ hai** : Nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Trường hợp có nhiều nhân tố số lượng cùng ảnh hưởng thì nhân tố chủ yếu xếp trước, nhân tố thứ yếu xếp sau.

**Thứ ba** : Tiến hành lần lượt thay thế từng nhân tố một theo trình tự nói trên. Nhân tố nào được thay thế, sẽ lấy giá trị thực tế, nhân tố chưa được thay thế phải giữ nguyên giá trị ở kì gốc hoặc kì kế hoạch.

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

#### **1.4.2.4 Phương pháp số chênh lệch**

Ảnh hưởng tuyệt đối của một nhân tố đến chỉ tiêu phân tích được xác định là tích số giữa chênh lệch của nhân tố ấy với trị số của nhân tố đứng trước và trị số của kỳ gốc của các nhân tố đứng sau nó trong phương trình kinh tế.

#### **1.4.2.5 Phương pháp hồi qui và tương quan**

Hồi quy và tương quan là các phương pháp của toán học, được vận dụng trong phân tích kinh doanh để biểu hiện và đánh giá mối liên hệ tương quan giữa các chỉ tiêu kinh tế. Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân nhưng ở dạng liên hệ thức. Còn hồi quy là một phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Do vậy hai phương pháp này có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.

## **CHƯƠNG II**

# **PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XUẤT NHẬP KHẨU NINH BÌNH TẠI HẢI PHÒNG.**

### **2.1 Tổng quan về Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng**

#### **2.1.1 Thông tin chung về công ty và chi nhánh**

- Công ty Cổ Phần Đầu Tư Xuất Nhập Khẩu Ninh Bình là đơn vị thí điểm cổ phần hóa theo Quyết định số 2751/QĐUB ngày 9/9/2004 của UBND tỉnh Ninh Bình - Giấy Phép đăng ký kinh doanh số 0903000058, cấp lần đầu ngày 23/11/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 4, ngày 19/12/2007.

- Địa chỉ đăng ký kinh doanh: Thượng Kiệm, Phát Diệm, Kim Sơn, Ninh Bình, Việt Nam

- Tên viết tắt: NIMEX CORP

- Địa Chỉ Website : <http://nimex.com.vn>

#### **❖ Chi nhánh**

- Ngày 8/12/2007: Công ty thành lập Chi nhánh tại Hải Phòng tên là Công ty Cổ phần đầu tư Xuất nhập khẩu Ninh Bình Chi nhánh Hải Phòng

- Địa chỉ: 202/193 Văn Cao, Đằng Lâm, Hải An, Hải Phòng

- Điện thoại: 031 3757 061

- Fax: 031 3757 058

- Mã số thuế: 2700165762

- Vốn điều lệ: 10,000,000,000 VND

#### **2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ**

##### **2.1.2.1 Chức năng**

- Chuyên mua bán, chế biến, xuất – nhập khẩu các loại hàng nông sản trong và ngoài nước. Chi nhánh đã và đang phát triển những lĩnh vực kinh doanh như sau:

- Thu mua hạt điều thô từ các vùng nguyên liệu, sản xuất gia công trong nước, và xuất khẩu hạt điều nhân.
- Xuất và nhập khẩu một số hàng nông sản ( ví dụ: Gạo, hạt điều, cà phê, phân bón, ngô, mè, mỡ cá, tinh bột sắn, sắn lát, tinh bột khoai tây v.v.)
- Đầu tư địa ốc và khai thác mỏ quặng.
- Cung cấp dịch vụ vận tải trong nước và ngoài nước, và cho thuê kho bãi chứa hàng hóa.
- Cung cấp dịch vụ xuất – nhập khẩu và thủ tục hải quan
- Phân phối vật tư nông nghiệp cho nhiều đại lý trong nước.

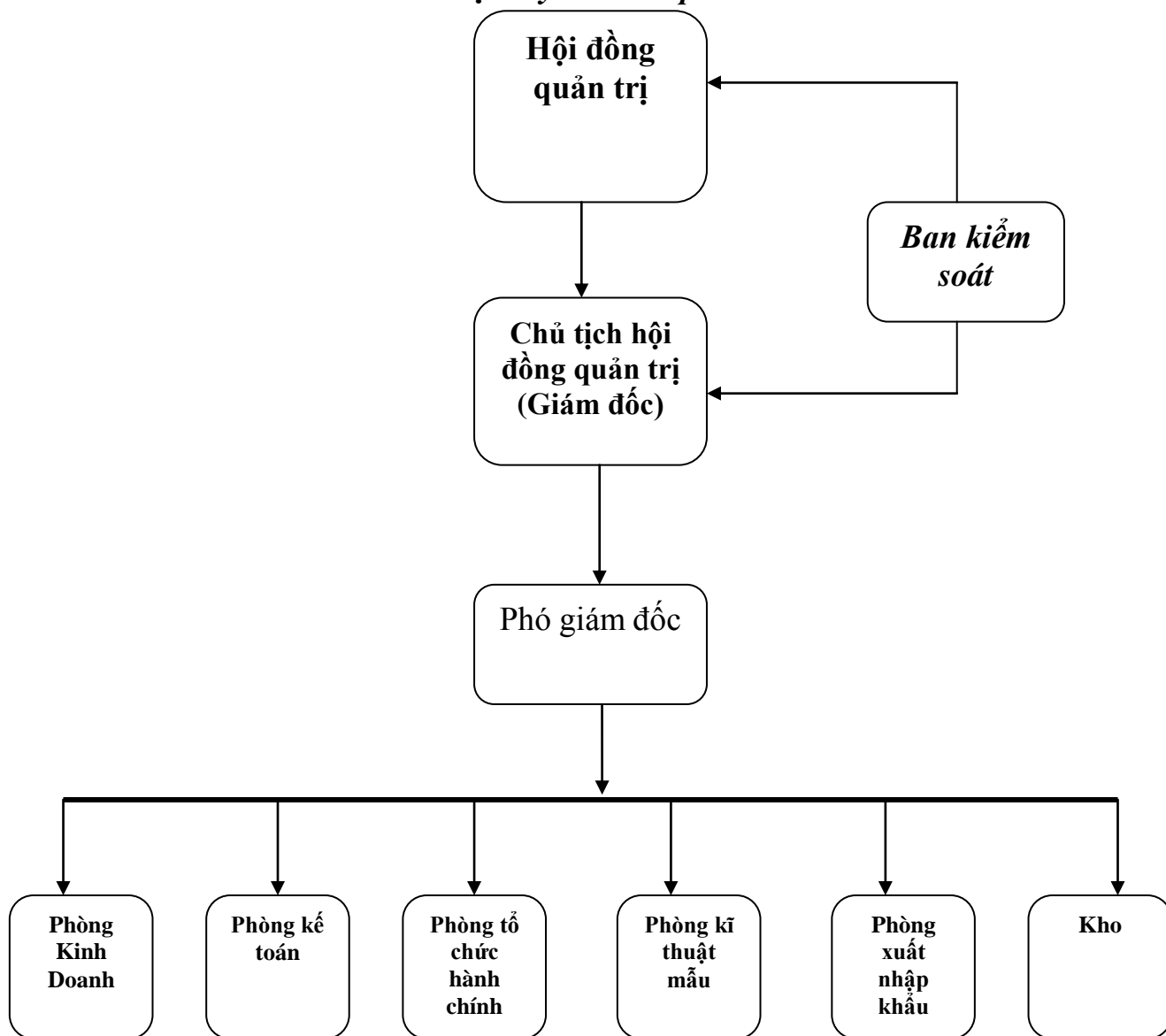
#### **2.1.2.2 Nhiệm vụ**

- Nắm chắc tình hình phát triển nông phẩm trong cả nước và tình hình phát triển xuất nhập khẩu nông phẩm trên thế giới, xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch phát triển sản xuất hàng nông phẩm xuất khẩu và kinh doanh xuất nhập khẩu nông phẩm.
- Trực tiếp nhập khẩu các loại phân bón cần thiết để phát triển sản xuất, thu mua hàng nông phẩm xuất khẩu và phục vụ đời sống của nông dân.
- Nhận uỷ thác xuất khẩu các mặt hàng nông phẩm và nhập khẩu các loại phân bón
- Tiến hành các hoạt động dịch kinh doanh bất động sản, vận tải đường thuỷ, kinh doanh kho bãi, lưu trữ hàng hoá
- Liên kết liên doanh và hợp tác với các tổ chức, các thành phần kinh tế trong và ngoài nước, nhằm phát triển sản xuất, phục vụ ngành nông nghiệp.

### 2.1.3 Cơ cấu tổ chức của chi nhánh

#### 2.1.3.1 Sơ đồ tổ chức

Hình 2.1: Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý của chi nhánh



(Nguồn : Phòng tổ chức hành chính)

Mô hình quản lý của chi nhánh là mô hình trực tuyến – chức năng. Bộ máy tổ chức của chi nhánh đơn giản và gọn nhẹ. Tất cả các phòng ban trực thuộc chi nhánh đều thuộc sự điều hành của giám đốc nên hoạt động kinh doanh đều thống nhất và đồng bộ. Dưới giám đốc là phó giám đốc và các phòng ban như : phòng kinh doanh, phòng kế toán, phòng tổ chức hành chính, phòng kĩ thuật mẫu, phòng xuất nhập khẩu, kho



### **2.1.3.2 Chức năng nhiệm vụ các phòng ban.**

#### **Hội đồng quản trị:**

Quyết định chiến lược phát triển của chi nhánh và phương pháp đầu tư của chi nhánh.

Bổ nhiệm, bãi nhiệm, cách chức Giám đốc, Phó giám đốc, kế toán trưởng của chi nhánh.

Quyết định cơ cấu tổ chức, quy chế quản lý nội bộ chi nhánh, quyết định thành lập chi nhánh con, lập chi nhánh, văn phòng đại diện và việc góp vốn mua cổ phần của doanh nghiệp khác.

#### **Ban kiểm soát:**

Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thẩm định báo cáo tài chính hàng năm của chi nhánh.

Thường xuyên thông báo với Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh.

Kiến nghị biện pháp bổ sung, sửa đổi cơ cấu tổ chức quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh.

#### **Giám đốc:**

Là người đại diện hợp pháp của chi nhánh, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của chi nhánh đồng thời chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị và tập thể người lao động về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Quyết định mọi vấn đề liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của chi nhánh.

Được quyền quyết định các hợp đồng mua, bán, cho vay và các hợp đồng khác có giá trị nhỏ hơn 10% giá trị tài sản được ghi trong sổ kế toán của chi nhánh.

Tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị.

Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong chi nhánh, trừ các chức danh do Hội đồng quản trị bổ nhiệm.

Kiến nghị phương án bố trí cơ cấu tổ chức, quản lý nội bộ của chi nhánh.

***Phó giám đốc:***

Được ủy quyền giải quyết mọi công việc khi Giám đốc đi vắng.

Chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Giám đốc và giúp Giám đốc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh.

Dưới tổng giám đốc và phó giám đốc là các phòng ban của chi nhánh

***Phòng tổ chức hành chính***

Là nơi quản lý hồ sơ dữ liệu, theo dõi báo cáo tổng giám đốc về chất lượng, số cán bộ công nhân viên.

Tham mưu cho Giám đốc trong việc đổi mới, kiện toàn cơ cấu tổ chức của chi nhánh.

Chịu trách nhiệm về công tác tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu không ngừng về khả năng quản lý của hệ thống chất lượng, góp phần nâng cao năng lực hoạt động và hiệu quả tổ chức của chi nhánh.

Hoạch định nguồn nhân lực nhằm phục vụ tốt cho sản xuất kinh doanh và chiến lược của chi nhánh

Xây dựng qui chế lương thưởng, các biện pháp khuyến khích, kích thích người lao động làm việc, thực hiện các chế độ cho người lao động

***Phòng xuất nhập khẩu:***

Thông qua nghiệp vụ xuất nhập khẩu, phòng có chức năng củng cố và phát triển với đối tác của chi nhánh, với khách hàng quốc tế, góp phần tích cực vào việc nâng cao khả năng cạnh tranh của chi nhánh trên thị trường quốc tế, cải thiện vị trí của chi nhánh, cũng như góp phần vào việc nâng cao vị thế của Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Xử lý các tài liệu liên quan tới xuất nhập khẩu, giúp Giám đốc giải quyết kịp thời, chính xác các vấn đề phát sinh trong hoạt động xuất nhập khẩu của chi nhánh.

Thừa ủy quyền của Giám đốc thực hiện các giao dịch với đối tác và làm việc với các cơ quan quản lý Nhà nước và các tổ chức kinh tế Việt Nam có liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu của chi nhánh.

Thực hiện các thủ tục hành chính, kinh tế, pháp lý liên quan tới hoạt động xuất nhập khẩu của chi nhánh với đối tác và khách hàng nước ngoài.

***Phòng kinh doanh:***

Tìm kiếm nguồn hàng các sản phẩm nông sản cho chi nhánh

Phát triển thị trường trong và ngoài nước cho chi nhánh

Lập kế hoạch kinh doanh từ các đơn hàng nhận được

Quản lý hệ thống vi tính, ứng dụng cho công nghệ thông tin trong công tác quản lý và hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

***Phòng kỹ thuật mẫu:***

Hỗ trợ giám đốc theo dõi kỹ thuật, quản lý chất lượng sản phẩm từ khâu đầu đến khâu cuối của quy trình công nghệ để có hướng xem xét, thiết kế mẫu cho phù hợp với yêu cầu của đơn đặt hàng.

Thực hiện công tác thống kê chất lượng, phân tích, diễn biến chất lượng sản phẩm nông sản.

Xác định nguyên nhân ảnh hưởng tới chất lượng, đề xuất với giám đốc và các đơn vị liên quan các biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm.

Bên cạnh sự quản lý, giám sát, chỉ đạo của giám đốc, các phòng ban trực thuộc bộ máy của chi nhánh có mối quan hệ qua lại, hỗ trợ nhau cùng thực hiện tốt công việc, giúp giám đốc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh.

***Kho:*** Có nhiệm vụ tiếp nhận, bảo quản hàng hoá để cung ứng hàng cho chi nhánh.

***Phòng kế toán :***

Lập báo cáo tài chính, xử lý các số liệu về thu chi của chi nhánh

Phản ánh ghi chép các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh một cách đầy đủ, kịp thời, chính xác.

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

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

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

### **2.1.5 Hoạt động Marketing**

#### **2.1.5.1 Thị trường tiêu thụ**

Trong kinh doanh xuất nhập khẩu nói chung và trong kinh doanh nông sản nói riêng, việc tìm kiếm thị trường là vấn đề quan trọng đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được diễn ra liên tục và đạt hiệu quả cao. Hiện nay, chi nhánh đã có mối quan hệ với khoảng 30 nước trong hầu hết các khu vực Châu Á, Châu Phi, Châu Mỹ, Châu Âu. Trong đó, thị trường xuất khẩu chính là hàng nông sản của công ty là các nước thuộc khu vực Châu Á..

**Bảng 2.1 : Thị trường xuất khẩu hàng nông sản của công ty 2008- 2010**

Đơn vị: %

Thị trường	Năm	2008	2009	2010
	Châu Á	79.71	82.85	85.5
Châu Âu	1.97	1.99	0.7	
Châu Mỹ	2.62	0.47	0.8	

(Nguồn: phòng kinh doanh chi nhánh công ty CP đầu tư XNK Ninh Bình tại Hải Phòng)

#### **Thị trường Châu Á**

Đây là thị trường xuất khẩu lớn nhất của chi nhánh trong những năm qua, cụ thể năm 2008 chiếm 79.71%, năm 2009 chiếm 82.85%, năm 2010 chiếm 85.5%. Thị trường này gồm các nước như: Trung Quốc, Indonexia, Malaixia, Singapo, Nhật Bản... Các nước này thuộc khu vực khí hậu và điều kiện địa lý tương đối giống Việt Nam nên cũng có một số mặt hàng xuất khẩu giống Việt Nam tuy nhiên họ vẫn tiến hành nhập khẩu hàng hóa của chi nhánh vì hầu hết hàng hóa của chi

nhánh đều ở dạng thô, chất lượng chưa cao nên họ sẽ mua về chế biến lại để thực hiện tái xuất khẩu.

Ngoài ra khu vực có vị trí địa lý gần Việt Nam nên chi phí vận chuyển hàng hóa thấp. Khu vực này có yêu cầu về chất lượng và mẫu mã sản phẩm không cao.

Tuy nhiên chi nhánh cũng gặp nhiều khó khăn tại khu vực thị trường này bởi đây là khu vực thường có nhiều biến động về kinh tế, chính trị, tài chính. Trong năm 2009 do chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính trên thế giới nên lượng hàng xuất khẩu của chi nhánh sang thị trường này cũng bị ảnh hưởng. Năm 2010, khi nền kinh tế thế giới đã dần phục hồi, tình hình xuất khẩu hàng của chi nhánh sang khu vực Châu Á đã được cải thiện hơn.

### ***Thị trường Châu Âu và Châu Mỹ***

Đây là hai thị trường chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong quan hệ kinh doanh với chi nhánh.

Thị trường Châu Âu : trong năm 2008 chiếm 1.97%, năm 2009 chiếm 1.99%, năm 2010 chiếm 0.7%, thị trường này luôn được đánh giá là một thị trường tiêu thụ đầy tiềm năng nhưng cũng rất khó tính. Tại thị trường này người tiêu dùng chỉ chấp nhận hàng hóa có chất lượng tốt dù họ phải trả giá cao, các tiêu chuẩn về hàng hóa đặc biệt là đối với hàng nông sản được thị trường này đề ra rất nghiêm ngặt. Vì vậy có một thực tế là: mặc dù đã rất cố gắng để nâng cao chất lượng sản phẩm nhưng chi nhánh vẫn chưa vượt qua được “hàng rào về chất lượng”. Năm 2008, một tỷ lệ nhỏ hàng nông sản đã được xuất khẩu sang Hà Lan và Đức đánh dấu một bước phát triển mới của chi nhánh ở thị trường Châu Âu. Từ đó đến nay, luôn có một tỷ lệ nhỏ hàng hóa của chi nhánh được xuất khẩu sang khu vực này tuy nhiên tỷ lệ không ổn định, luôn biến động theo những biến động về cung trên thị trường. Khi các quốc gia cung ứng mặt hàng như của chi nhánh gặp phải biến cố về khí hậu, thời tiết, an ninh... thì chi nhánh mới có cơ hội tìm được một số đơn đặt hàng từ thị trường này.

Thị trường Châu Mỹ trong năm 2008 có tỉ trọng là 2.62%, năm 2009 chiếm 0.47% và năm 2010 chiếm 0.88%. Đây là một thị trường xa xôi, hiệu quả kinh

doanh thấp so với các thị trường khác song vẫn có một số lượng nhỏ hàng nông sản của chi nhánh được xuất khẩu sang. Điều đó chứng tỏ chi nhánh luôn tận dụng mọi cơ hội để tăng kim ngạch xuất khẩu.

Xác định tình hình kinh tế thế giới và trong nước sẽ có nhiều chuyển biến thuận lợi trong năm 2010, tuy nhiên vẫn còn nhiều khó khăn rất khó dự đoán sẽ ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh của chi nhánh, ngân hàng sẽ tiếp tục thắt chặt tín dụng, thị trường một số mặt hàng xuất khẩu chưa đủ khả năng phục hồi... Vì vậy chi nhánh sẽ tập trung đẩy mạnh xuất khẩu khi tình hình thế giới bình ổn trên cơ sở giữ vững thương hiệu, tăng cường xúc tiến thương mại sang các nước Châu Âu và Đông Nam Á,... và phát triển thị trường mới, thực hiện đa dạng hóa sản phẩm, mẫu bao bì sản phẩm, quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế để đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm xuất khẩu vào các nước phát triển

#### **2.1.5.2 Đối thủ cạnh tranh**

Trong cơ chế thị trường ngày nay kẻ nào mạnh thì kẻ ấy sẽ thắng vì vậy từ những ngày đầu thành lập, chi nhánh đã xác định rõ việc xây dựng, giữ vững, và phát triển trên thị trường là mục tiêu số một trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Trong những năm gần đây thị trường kinh doanh hàng xuất nhập khẩu nông sản ngày càng phát triển và sự cạnh tranh càng trở nên gay gắt hơn. Vì vậy chi nhánh luôn có các biện pháp phù hợp để tồn tại và phát triển trên thị trường đầy sự cạnh tranh này

Đối thủ cạnh tranh của chi nhánh trong xuất khẩu nông sản chủ yếu là các nước sản xuất và xuất khẩu nông sản lớn trên thế giới như : Trung Quốc, Philipin, Thái Lan, Indonesia,... Có ưu thế hơn hẳn về khả năng tài chính cũng như về công nghệ sản xuất , kinh nghiệm gieo trồng nên đối thủ cạnh tranh cho ra thị trường những sản phẩm tốt và có ưu thế về giá cả hơn.

Bên cạnh đó chi nhánh còn phải chịu sự cạnh tranh của rất nhiều công ty xuất nhập khẩu trong nước. Những công ty này đang chiếm lĩnh một thị trường khá rộng và đang tìm cách mở rộng thị trường. Ví dụ như : công ty xuất nhập khẩu nông sản

VILEXIM, công ty xuất khẩu và chế biến nông sản Đồng Nai, công ty cổ phần xuất nhập khẩu tổng hợp I – Việt Nam, công ty trách nhiệm hữu hạn xuất nhập khẩu nông sản Đại Dương, công ty xuất nhập khẩu nông sản thành phẩm Hà Nội, công ty xuất nhập khẩu Châu Á Thái Bình Dương, ...

## **2.1.6 Tình hình nhân sự tại chi nhánh**

### **2.1.6.1 Số lượng lao động**

Chi nhánh có quy mô không lớn lắm, số lượng lao động trong chi nhánh cũng không nhiều nhưng chi nhánh vẫn luôn đòi hỏi những lao động có khả năng đáp ứng được nhu cầu công việc, có trình độ về chuyên môn, nghiệp vụ, có tinh thần trách nhiệm cao, nhiệt tình và tâm huyết với công việc

**Bảng 2.2: Cơ cấu lao động theo giới tính**

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010	
	Số người	Tỉ trọng(%)	Số người	Tỉ trọng(%)
Nam	33	58.9	38	60.3
Nữ	23	41.1	25	39.7
Tổng	56	100	63	100

( Nguồn : Phòng tổ chức hành chính )

Qua số liệu trên, ta thấy số lượng lao động trong chi nhánh năm 2009 là 56 người và sang năm 2010 là 63 người. Như vậy số lượng lao động năm 2010 đã tăng lên 7 người so với năm 2009. Theo cách phân loại cơ cấu lao động theo giới tính thì: trong năm 2009 tỉ lệ nam chiếm 58.9 % tương ứng với 33 người, và tỉ lệ nữ chiếm 41.1 người tương đương với 23 người. Năm 2010 thì tỉ lệ nam tiếp tục tăng chiếm 60.3% tương đương với 38 người, tỉ lệ nữ chiếm 39.7% tương đương với 25 lao động nữ.

### 2.1.6.2 Chất lượng lao động

**Bảng 2.3 : Cơ cấu lao động theo trình độ**

Trình độ	Năm 2009		Năm 2010	
	Số người	Tỉ trọng (%)	Số người	Tỉ trọng (%)
Cao học	3	5.35	3	4.76
ĐH, CĐ	21	37.5	28	44.4
Trung cấp	8	14.3	8	12.7
THPT	24	42.85	24	38.14
Tổng số	56	100	63	100

( Nguồn : Phòng tổ chức hành chính )

Theo cách phân loại về trình độ chuyên môn thì ta thấy số lao động trung học phổ thông chiếm tỷ trọng lớn tới 42.85% vào năm 2009 nhưng sang năm 2010 thì số lao động trung học phổ thông lại giảm xuống còn 38.14% đứng vị trí thứ 2 so với lao động có trình độ đại học, cao đẳng. Cụ thể năm 2009 số lao động có trình độ đại học cao đẳng chiếm 37.5% nhưng sang năm 2010 thì số lao động có trình độ đại học cao đẳng tăng lên chiếm 44.4%. Điều này là hoàn toàn hợp lí với xu hướng thị trường tri thức và hội nhập, chi nhánh cần nhiều các cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn cao để đáp ứng xu thế cạnh tranh toàn cầu đang gay gắt.

### 2.1.7 Thuận lợi và khó khăn

#### 2.1.7.1 Thuận lợi

##### *Yếu tố khách quan*

Những chính sách của Nhà nước đã tạo điều kiện phát triển xuất khẩu hàng nông sản như: Gạo, hạt điều, tinh bột sắn, ngô, cà phê v.vv..Quy định về gia hạn nộp thuế doanh nghiệp và thuế xuất nhập khẩu, không thu phí chứng nhận xuất xứ hàng hóa (C/O) để làm giảm chi phí cho doanh nghiệp....Chính phủ cũng ra chiến lược phát triển cho ngành xuất khẩu đặc biệt hàng nông sản trong tình thế lạm phát đang tăng cao.



Điều kiện sinh thái tự nhiên của nhiều vùng trong nước ta thuận lợi cho phát triển nông nghiệp, tăng thêm nguồn cung cấp nguyên vật liệu cho chi nhánh.

Chi nhánh có vị trí thuận lợi cho việc vận chuyển hàng hóa được dễ dàng nhanh chóng.

### ***Yếu tố chủ quan***

Ban lãnh đạo chi nhánh luôn quan tâm, theo dõi, hiểu và đánh giá đúng tình hình của chi nhánh để có hướng chỉ đạo giải quyết kịp thời.

Công tác quản lý, tổ chức hoạt động khá hiệu quả và khoa học.

Đội ngũ lao động và cán bộ công nhân viên có ý thức, trách nhiệm cao trong công việc.

### ***2.1.7.2 Khó khăn***

#### ***Yếu tố khách quan***

Hoạt động xuất nhập khẩu cũng sẽ gặp một số khó khăn, thách thức do xu thế toàn cầu hóa và hội nhập. Bảo hộ thương mại ngày càng nhiều phức tạp, ví dụ như các nước như Mỹ, EU sẽ đưa ra những chính sách ưu ái công ty trong nước và hạn chế nhập khẩu các sản phẩm nước ngoài. Việc các nước nhập khẩu bắt đầu áp dụng các rào cản thương mại và các qui định mới sẽ gây khó khăn cho chi nhánh cũng như các doanh nghiệp Việt Nam.

Ngành nông nghiệp là ngành phụ thuộc vào nhiều thời tiết, dịch bệnh, dự kiến thời tiết sẽ nóng ẩm hoặc giá lạnh kéo dài không dự báo chính xác được sẽ tiếp tục là nguy cơ tiềm ẩn ảnh hưởng không nhỏ đến nguồn cung ứng nguyên vật liệu của chi nhánh.

Chất lượng kém là “rào cản” khiến một số nông sản xuất khẩu nước ta dù có lợi thế về nguồn cung nhưng vẫn bị các thương lái ép giá. Đây là bài toán làm đau đầu các hiệp hội doanh nghiệp tại tọa đàm đẩy mạnh xuất khẩu nông sản.

Sự thiếu đồng bộ trong chính sách pháp luật, qui định, qui chế của Nhà nước về quản lý hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu cũng như sự thiếu đồng bộ của các qui định hải quan, thuế vụ, quản lý xuất nhập khẩu gây ra những khó khăn không nhỏ cho chi nhánh trong quá trình xuất khẩu hàng hóa.

Giá cả nguyên, nhiên, vật liệu trên thị trường thế giới dự báo sẽ vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường, đặc biệt là mặt hàng dầu thô làm cho giá sản phẩm nông nghiệp đẩy lên cao. Ảnh hưởng trực tiếp đến giá cả nông phẩm của chi nhánh.

### ***Yếu tố chủ quan***

Hệ thống kho tàng, bến bãi, vận chuyển của chi nhánh còn yếu kém, gây nhiều tổn thất cho chi nhánh trong hoạt động xuất nhập khẩu.

Một số cán bộ kinh doanh đang công tác trong lĩnh vực xuất nhập khẩu còn thiếu kinh nghiệm về nghiệp vụ, thiếu nhạy bén trên thương trường gây ảnh hưởng không tốt trong buôn bán và quản lý hàng hóa. Những cán bộ trẻ trong chi nhánh đa phần được đào tạo chính quy nhưng lại chưa có đủ bề dày kinh nghiệm về nghiệp vụ, thiếu nhạy bén trên thương trường nên dễ bị sơ hở trong quá trình đàm phán, ký kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng,... Công tác khắc phục nhược điểm phát huy thế mạnh ở từng cán bộ trong quá trình chuyển đổi thể chế này là một khó khăn khá lớn.

Giá hàng nhập khẩu mà chi nhánh mua từ nước ngoài về không phải là mức giá thấp nhất ngoài thực tế. Đồng tiền tính toán thường là tiền của nước đối tác do đó chi nhánh không thể dự đoán trước được sự biến động về đồng tiền ấy trên thị trường ra sao, nên nhiều khi chi nhánh đã phải chịu những khoản chi phí khá lớn cho sự biến động về tỷ giá giữa đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán. Điều đó dẫn đến lợi nhuận kinh doanh không phù hợp với lợi nhuận đáng ra phải có.

## **2.2 Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

### ***2.2.1 Đánh giá chung về hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh***

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là sản phẩm cuối cùng của công tác kế toán, tất cả các thông tin mà kế toán cung cấp đều được thể hiện trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Chính vì vậy mà chúng ta có thể coi báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là một tấm gương phản ánh toàn diện về tình hình tài chính, khả năng và sức mạnh của một doanh nghiệp. Qua đó sẽ có cái nhìn khái quát về doanh thu, chi phí, lợi nhuận của chi nhánh trong một thời gian nhất định.

**Bảng 2.4: Báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng giai đoạn 2009 -2010**

**Đơn vị : đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Thay đổi	
			Số tiền	%
1.Doanh thu BH và CCDV	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
2. Doanh thu thuần	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
3. Giá vốn hàng bán	28,433,813,539	62,784,834,769	34,351,021,030	120.81
4. Lợi nhuận gộp	1,209,129,741	2,129,226,904	920,097,163	76.1
5. Doanh thu tài chính	410,652,938	309,617,404	(101,035,534)	(24.6)
6. Chi phí bán hàng	432,150,864	410,124,624	(22,026,240)	(5.1)
7. Chi phí quản lý DN	782,810,115	1,182,012,204	399,202,089	51
8.Lợi nhuận từ HĐKD	404,821,700	846,707,484	441,885,784	109.16
9. Thu nhập khác	181,901,448	45,756,445	(136,145,003)	(74.85)
10. Chi phí khác	300,000	20,000,000	19,700,000	6566,66
11. Lợi nhuận khác	181,601,448	25,756,445	(135,845,003)	(74.8)
12. Lợi nhuận trước thuế	586,423,148	872,463,925	286,040,777	48.77
13. Thuế thu nhập DN	-	122,144,949	122,144,949	100
14. Lợi nhuận sau thuế	586,423,148	750,318,976	164,895,828	28.12

(Nguồn: Phòng Kế Toán)

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh ta thấy tổng doanh thu của công ty năm 2009 là 29,642,943,280 đồng, năm 2010 là 64,914,061,673 đồng. Như vậy năm 2010 tổng doanh thu tăng 35.271.118.393 đồng tương đương với tỉ lệ tăng 118.99% so với năm 2009. Doanh thu có sự tăng khá mạnh như vậy là do công ty đã nhận được nhiều hợp đồng xuất khẩu nông sản có giá trị.

Giá vốn hàng bán trong năm 2009 là 28,433,813,539 đồng và năm 2010 là 62,784,834,769 đồng. Như vậy giá vốn hàng bán năm 2010 tăng so với năm 2009 là 120.81% tương ứng với số tiền tăng là 34,351,021,030 đồng. Tỉ lệ tăng giá vốn

cao hơn tỉ lệ tăng của doanh thu thuần điều này cho thấy giá bán sản phẩm của chi nhánh vẫn chưa được cải thiện nhiều.

Doanh thu tài chính trong năm 2009 là 410,652,938 đồng nhưng sang năm 2010 doanh thu tài chính giảm xuống còn 309,617,404 đồng. Như vậy doanh thu tài chính năm 2010 đã giảm đi 101,035,534 đồng tương ứng với tỉ lệ là 24.6% so với năm 2009.

Chi phí bán hàng của chi nhánh năm 2009 là 432,150,864 đồng, sang năm 2010 chi phí bán hàng giảm xuống 410,124,642 đồng. Ta thấy chi phí bán hàng năm 2010 giảm 22 triệu đồng tương ứng với 5.1% so với năm 2009. Tuy đây là con số không nhiều nhưng đã phản ánh được hiệu quả tiết kiệm chi phí bán hàng của chi nhánh.

Chi phí quản lí doanh nghiệp năm 2009 là 782,810,115 đồng, sang năm 2010 chi phí tăng 399,202,089 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 51% so với năm 2009. Điều này cũng hoàn toàn hợp lí do trong năm 2010 công ty đã cho nhập thêm dàn máy vi tính và các công cụ quản lí doanh nghiệp khác.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh năm 2009 là 404,821,700 đồng, sang năm 2010 là 846,707,484 đồng. Ta thấy năm 2010 lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh tăng 441 triệu đồng tương đương với tỉ lệ tăng 109.16% so với năm 2009.

Tất cả các nguyên nhân trên đều làm cho lợi nhuận trước thuế năm 2010 tăng 286 triệu tương ứng với tỉ lệ tăng 48.77% so với năm 2009. Lợi nhuận trước thuế tăng làm cho lợi nhuận sau thuế tăng 164 triệu tương ứng với tỉ lệ tăng 28.16%.

Từ việc phân tích báo cáo kết quả kinh doanh của công ty Cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình chi nhánh Hải Phòng cho thấy hoạt động kinh doanh của chi nhánh có nhiều biến động. Tuy vậy chi nhánh cần có những biện pháp và kế hoạch quản lí nguồn lực sao cho phù hợp, tìm biện pháp khắc phục sự biến động của nguồn hàng đầu vào và quản lí các khoản mục chi phí tiết kiệm trên cơ sở kinh doanh có hiệu quả nhất.

### 2.2.2 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí sản xuất - kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong 1 thời kỳ nhất định. Về thực chất, chi phí sản xuất kinh doanh chính là sự dịch chuyển vốn - chuyển dịch giá trị của các yếu tố sản xuất kinh doanh vào các đối tượng tính giá.

**Bảng 2.5: Bảng tổng hợp hiệu quả sử dụng chi phí**

*Đơn vị tính: VNĐ*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				$\Delta$	%
1	Giá vốn hàng bán	28,433,813,539	62,784,834,769	34,351,021,030	120.81
2	Chi phí bán hàng	432,150,864	410,124,624	(22,026,240)	(5.1)
3	Chi phí quản lý DN	782,810,115	1,182,012,204	399,202,089	51
4	Chi phí khác	300,000	20,000,000	19,700,000	6566.66
5	<b>Tổng chi phí (1+2+3+4)</b>	<b>29,649,074,510</b>	<b>64,396,971,590</b>	<b>34,747,897,080</b>	<b>117.2</b>
6	Doanh thu từ hoạt động SXKD	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
7	Doanh thu từ hoạt động tài chính	410,652,938	309,617,404	(101,035,534)	(24.6)
8	Thu nhập khác	181,901,448	45,756,445	(136,145,003)	(74.85)
9	<b>Tổng doanh thu (6+7+8)</b>	<b>30,235,497,670</b>	<b>65,269,435,520</b>	<b>35,033,937,850</b>	<b>115.9</b>
10	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>586,423,160</b>	<b>750,318,976</b>	<b>164,895,828</b>	<b>28.12</b>
11	Hiệu quả sử dụng chi phí (9/5)	1.02	1.014	(0.006)	-0.588
12	Tỷ suất lợi nhuận chi phí (10/5)	0.02	0.012	(0.008)	-40

(Nguồn: Báo cáo tài chính 2009- 2010 )

Từ những tính toán trong bảng phân tích trên ta thấy trong năm 2010 chi nhánh bị ảnh hưởng bởi những khoản chi phí sau đây.

Trước nhất ta nhận thấy tổng chi phí năm 2010 tăng 117% tương ứng với 34,747,897,080 đồng so với năm 2009. Nguyên nhân là do các khoản mục chi phí tăng lên cao hơn so với cùng kỳ năm ngoái như : giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp, ...

Trong năm 2010 khoản chi phí về giá vốn hàng bán tăng lên cao với tỉ lệ là 120% tương đương với số tiền là 34,351,021,030 đồng so với năm 2009. Khoản tăng này chủ yếu là khoản tăng của nguyên vật liệu đầu vào. Tuy nhiên theo dự báo thì giá cả các nguyên vật liệu trong năm 2011 sẽ vẫn tiếp tục tăng, điều này ảnh hưởng không nhỏ tới lợi nhuận của chi nhánh vì vậy mà chi nhánh cần phải lưu ý hơn đến vấn đề dự trữ hàng tồn kho, bám sát giá cả thị trường ...

Năm 2010 chi phí quản lí doanh nghiệp tăng 399 triệu đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 51% so với năm 2009. Điều này cũng hoàn toàn hợp lí do trong năm 2010 công ty đã cho nhập thêm dàn máy vi tính và các công cụ quản lí doanh nghiệp khác.

Chi phí bán hàng năm 2010 lại giảm 22 triệu tương đương với tỉ lệ giảm 5.1% so với năm 2009.

Như vậy nguyên nhân chính làm tăng chi phí là không thể tránh khỏi các yếu tố khách quan của thị trường và các qui định của nhà nước. Vấn đề chính của chi nhánh là sử dụng làm sao có hiệu quả các khoản mục chi phí mà chi nhánh đã bỏ ra.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của chi nhánh trong năm 2010 có tăng so với năm 2009, tuy nhiên mức tăng doanh thu lại thấp hơn mức tăng chi phí điều này chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh chưa mang lại hiệu quả cao.

#### ***-Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí***

Như vậy, nhìn chung cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu lại được > 1 đồng doanh thu . Năm 2009 hiệu quả sử dụng chi phí là 1.02 nghĩa là 1 đồng chi phí bỏ ra thu được 1.02 đồng doanh thu, năm 2010 là 1.014 đồng doanh thu. Ta thấy rằng chỉ số này có xu hướng ổn định, tuy mức chênh lệch không nhiều nhưng nó cũng thể hiện tính hiệu quả trong sử dụng chi phí của doanh nghiệp. Mặc dù vậy, doanh nghiệp cần phải có những biện pháp giảm chi phí ở các khâu như chi phí quản lí doanh nghiệp, chi phí khác để tổng thể chi phí giảm thúc đẩy lợi nhuận và tăng hiệu quả SXKD của chi nhánh.

#### ***-Các nhân tố ảnh hưởng***

+Doanh thu tăng làm cho hiệu quả sử dụng chi phí tăng:

$$\frac{DT\ 2010}{TCP\ 2009} - \frac{DT\ 2009}{TCP\ 2009} = \frac{65,269,435,520}{29,649,074,510} - \frac{30,235,497,670}{29,649,074,510} = 2.201$$

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

$$\frac{DT\ 2010}{TCP\ 2010} - \frac{DT\ 2010}{TCP\ 2009} = \frac{65,269,435,520}{64,396,971,590} - \frac{65,269,435,520}{29,649,074,510} = -1.188$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $2.201 + (-1.188) = -0.006$

**-Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí:**

Năm 2009 chỉ tiêu sinh lợi của chi phí là 0.02 tức là cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thu được 0.02 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010, chỉ tiêu sinh lợi của chi phí là 0.012 nghĩa là cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 0.012 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy một đồng chi phí mà chi nhánh bỏ ra ở năm 2010 đã bị giảm đi 0.008 đồng lợi nhuận sau thuế so với năm 2009.

- Các nhân tố ảnh hưởng

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

$$\frac{LNST\ 2010}{TCP\ 2009} - \frac{LNST\ 2009}{TCP\ 2009} = \frac{750,318,976}{29,649,074,510} - \frac{586,423,160}{29,649,074,510} = 0.006$$

+Tổng chi phí tăng làm cho sức sinh lợi của chi phí giảm

$$\frac{LNST\ 2010}{TCP\ 2010} - \frac{LNST\ 2010}{TCP\ 2009} = \frac{750,318,976}{64,396,971,590} - \frac{750,318,976}{29,649,074,510} = -0.014$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $0.006 + (-0.014) = -0.008$

Từ những phân tích trên cho thấy hiệu quả sử dụng chi phí của chi nhánh là chưa cao, muốn đạt hiệu quả về sử dụng chi phí hơn nữa chi nhánh cần tìm biện pháp giảm tổng chi phí thấp xuống và tổ chức quản lý chi phí tốt hơn.

### 2.2.3 Hiệu quả sử dụng lao động

Trong quá trình công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước và đổi mới cơ chế quản lí. Việc sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực là một trong những biện pháp cơ bản tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Trong phạm vi một doanh nghiệp sử dụng lao động được coi là vấn đề hàng đầu vì lao động là một trong ba yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất. Việc sử dụng những biện pháp gì, những hình thức nào để phát huy khả năng của người lao động nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một điều hết sức quan trọng có ý nghĩa quyết định đến thành công hay thất bại của doanh nghiệp đó.

**Bảng 2.6: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động của chi nhánh**

**Đơn vị tính: VNĐ**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				$\Delta$	%
1	Doanh thu thuần	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
2	Lợi nhuận sau thuế	586,423,148	750,318,976	164,895,828	28.16
3	Tổng lao động	56	63	7	12.5
4	Hiệu suất sử dụng lao động (1/3)	529,338,273	1,030,381,931	501,043,658	94.65
5	Tỷ suất lợi nhuận lao động (2/3)	10,471,842	11,909,825	1,437,983	13.73

( Nguồn: Báo cáo tài chính 2009 – 2010 )

Qua bảng 2.3 ta có thể thấy hiệu quả sử dụng lao động của chi nhánh như sau:

Số lao động năm 2010 của chi nhánh tăng 7 lao động tương đương với 12.5 % so với năm 2009 đã làm cho số tiền lương phải trả tăng, kéo theo chi phí quản lí doanh nghiệp năm 2010 cũng tăng. Tuy nhiên số lượng lao động này đã được sử dụng có hiệu quả.

Các lĩnh vực hoạt động khác, lực lượng lao động vẫn duy trì ổn định số lượng còn chất lượng không ngừng tăng lên dẫn đến hiệu quả của từng lao động năm 2008 tăng lên.



**-Hiệu suất sử dụng lao động:**

Hiệu suất sử dụng lao động cho biết bình quân 1 lao động tạo ra bao nhiêu doanh thu. Theo bảng 2.3 thì năm 2009 bình quân 1 lao động tạo ra 529,338,273VND doanh thu. Năm 2010 tăng thêm 501,043,658 VND trên 1 lao động. Như vậy tỷ số này ở chi nhánh là khá cao chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng lao động 1 cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong sản xuất.

-Các nhân tố ảnh hưởng

+Lao động bình quân tăng làm cho hiệu suất sử dụng lao động giảm

$$\frac{DTT\ 2010}{LĐ\ 2010} - \frac{DTT\ 2010}{LĐ\ 2009} = \frac{64,914,061,673}{63} - \frac{64,914,061,673}{56} = -128,797,741$$

+Doanh thu tăng làm cho hiệu suất sử dụng lao động tăng.

$$\frac{DTT\ 2010}{LĐ\ 2009} - \frac{DTT\ 2009}{LĐ\ 2009} = \frac{64,914,061,673}{56} - \frac{29,642,943,280}{56} = 629,841,399$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có:  $-128,797,741 + 629,841,399 = 501,043,658$

**-Tỷ suất lợi nhuận lao động:**

Tỷ số này cho biết cứ 1 lao động trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Mức sinh lợi của 1 lao động năm 2009 là 10,471,842VND /1 lao động, năm 2010 là 11,909,825VND. Thể hiện hiệu quả sử dụng lao động của chi nhánh có xu hướng tốt. Người lao động có thể yên tâm phát huy hết năng lực vì chi nhánh và vì bản thân họ. Tuy trình độ cán bộ công nhân viên không đồng đều nhưng hàng năm chi nhánh vẫn cử cán bộ công nhân viên đi học thêm lớp nghiệp vụ nâng cao. Vì vậy hiệu quả lao động của chi nhánh sẽ đạt kết quả cao hơn và thúc đẩy hiệu quả kinh doanh của chi nhánh cao hơn nữa.

-Các nhân tố ảnh hưởng

+ Lợi nhuận tăng làm cho tỷ suất lợi nhuận lao động tăng như sau:

$$\frac{LNST\ 2010}{LĐ\ 2009} - \frac{LNST\ 2009}{LĐ\ 2009} = \frac{750,318,976}{56} - \frac{586,423,148}{56} = 2,926,711$$

+Lao động tăng làm cho tỷ suất lợi nhuận lao động giảm như sau:

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{LĐ 2010}} - \frac{\text{LNST 2010}}{\text{LĐ 2009}} = \frac{750,318,976}{63} - \frac{750,318,976}{56}$$
$$= -1,488,728$$

Tổng hợp các nhân tố trên ta có:  $2,926,711 + (-1,488,728) = 1,437,983$

Để đánh giá một cách chính xác hơn hiệu quả của việc tăng số lượng lao động trong năm 2010 ta sử dụng phương pháp so sánh có liên hệ : so sánh sự biến động của lao động của chi nhánh giữa 2 năm 2010 và năm 2009 trong mối liên hệ với chỉ tiêu tổng doanh thu của chi nhánh.

Công thức so sánh tương đối như sau:

$$\Delta S = S 2010 - S 2009 \times \frac{\text{DTT 2010}}{\text{DTT 2009}}$$
$$= 63 - 56 \times \frac{64,914,061,673}{29,642,943,280}$$
$$= -59$$

Năm 2009 để đạt được mức doanh thu là 29,642,943,280 đồng thì chi nhánh cần 56 lao động.

Với cùng điều kiện như năm 2009 để đạt được tổng doanh thu là 64,914,061,673 thì chi nhánh cần một lượng lao động là :

$$S 2010 \text{ cần} = 56 \times \frac{64,914,061,673}{29,642,943,280}$$
$$= 122$$

Tuy trên thực tế chi nhánh chỉ cần 63 lao động, như vậy chi nhánh đã tiết kiệm được 59 lao động. Xét về phương diện đem lại doanh thu năm 2010 chi nhánh đã sử dụng hiệu quả hơn rất nhiều so với năm 2009.

#### **2.2.4 Hiệu quả sử dụng vốn**

Trong sản xuất kinh doanh, vốn là một trong những yếu tố hết sức quan trọng trong quá trình sản xuất, do đó việc sử dụng vốn kinh doanh hiệu quả là vấn đề luôn được chú trọng hàng đầu trong hoạt động sản xuất của chi nhánh. Để đi sâu phân tích việc sử dụng vốn của chi nhánh Công ty Cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng thông qua bảng sau:

**Bảng 2.7: Bảng sử dụng vốn kinh doanh của công ty**

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2009	Tỷ trọng	Năm 2010	Tỷ trọng	Chênh lệch	
					$\Delta$	%
Vốn lưu động	5,690,536,493	38,67	8,202,768,962	49,16	2,512,232,469	44.15
Vốn cố định	9,028,631,835	61,3	8,484,092,249	50,84	(544,539,586)	(6.03)
Vốn kinh doanh	14,719,168,328	100	16,686,861,211	100	1,967,692,883	13.37

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán & Báo cáo tài chính chi nhánh 2009 – 2010 )

Qua bảng trên ta thấy tổng nguồn vốn kinh doanh của chi nhánh năm 2009 là 14,719,168,328 đồng sang năm 2010 tăng lên 16,686,861,211 đồng. Như vậy vốn kinh doanh của chi nhánh năm 2010 tăng 1,967,692,883 tương đương với tỉ lệ tăng 13.37 % so với năm 2009.

Vốn lưu động của chi nhánh năm 2010 tăng 44.15% tương ứng với số tiền là 2,512,232,469 so với năm 2009.

Tuy nhiên vốn cố định năm 2010 lại có xu hướng giảm so với năm 2009, cụ thể vốn cố định năm 2010 giảm 6.03 % tương đương với số tiền 544,539,586 đồng

#### **2.2.4.1 Hiệu quả sử dụng nguồn vốn cố định và tài sản cố định.**

Tài sản cố định tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh, giá trị của nó dịch chuyển dần dần từng phần vào mỗi chu kỳ sản xuất và hoàn thành một vòng luân chuyển sau nhiều chu kỳ sản xuất. Do những đặc điểm trên đây của vốn cố định mà đòi hỏi việc quản lý vốn cố định phải luôn gắn liền với việc quản lý hình thái vật của nó là các tài sản cố định của doanh nghiệp. Số vốn này nếu được sử dụng có hiệu quả thì sẽ không bị mất đi mà chi nhánh sẽ thu hồi lại được sau khi tiêu thụ các sản phẩm, hàng hoá hay dịch vụ của mình. Kiểm tra tài chính đối với hiệu quả sử dụng vốn cố định của chi nhánh là vấn đề thiết yếu, thông qua kiểm tra chi nhánh có căn cứ xác thực để đưa ra quyết định như điều chỉnh quy mô và cơ cấu vốn đầu tư, đầu tư mới hay hiện đại hoá TSCĐ và tìm các biện pháp khai thác năng lực sản xuất của TSCĐ một cách có hiệu quả nhất.

**Bảng 2.8: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định**

**Đơn vị tính: VNĐ**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Δ	%
1. Nguyên giá TSCĐ	6,531,358,007	6,531,358,007	-	-
2. Tổng VCD bq	7,222,905,468	8,756,362,042	1,533,456,574	21.23
3. Doanh thu thuần	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
4. Lợi nhuận sau thuế	586,423,148	750,318,976	164,895,828	48.77
5. Sức sản xuất của TSCĐ ( 3/1)	4.54	9.94	5.4	118.94
6. Tỷ suất lợi nhuận của TSCĐ (4/1)	0.09	0.1	0.01	11.11
7. Hiệu suất sử dụng VCD (3/2)	4.1	7.4	3.3	80.64
8. Tỷ suất lợi nhuận VCD (4/2)	0.081	0.085	0.0044	5.5

(Nguồn: Báo cáo tài chính & Bảng cân đối kế toán 2009 - 2010)

Vốn cố định của chi nhánh tăng so với năm 2009 là 21.23% tương ứng với số tiền là 1,533,456,574 đồng, thể hiện chi nhánh có sự đầu tư đổi mới công nghệ. Vốn cố định bình quân tăng trong khi doanh thu cũng tăng 118.99% đây là một tín hiệu tốt chứng tỏ việc đưa thêm hệ thống máy móc hiện đại vào sử dụng đã thúc đẩy doanh thu làm tăng hiệu quả kinh doanh của chi nhánh.

**Sức sản xuất của tài sản cố định:** Vào năm 2009 cứ một đồng nguyên giá tài sản cố định đem lại 4.54 đồng doanh thu thuần cho chi nhánh, và sang đến năm 2010 thì một đồng nguyên giá đem lại 9.94 đồng doanh thu thuần. Vậy là sức sản xuất của tài sản cố định tăng trong năm 2010 là 5.4 đồng tương đương với 118.94% so với năm 2009. Điều này được lí giải như sau:

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

$$\frac{DTT\ 2010}{TSCĐ\ 2009} - \frac{DTT\ 2009}{TSCĐ\ 2009} = \frac{64,914,061,673}{6,531,358,007} - \frac{29,642,943,280}{6,531,358,007} = 5.4$$

- Nguyên giá tài sản cố định tăng dẫn đến sức sản xuất tài sản cố định giảm:

$$\frac{DTT\ 2010}{TSCĐ\ 2010} - \frac{DTT\ 2010}{TSCĐ\ 2009} = \frac{64,914,061,673}{6,531,358,007} - \frac{64,914,061,673}{6,531,358,007} = 0$$

Tổng hợp các nhân tố trên ta có :  $5.4 + 0 = 5.4$

**Sức sinh lời của tài sản cố định:** Đây là chỉ tiêu phản ánh một đồng nguyên giá bình quân tài sản cố định bỏ ra đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010 một đồng vốn nguyên giá tài sản cố định bỏ ra thu về 0.09 đồng lợi nhuận sau thuế, trong khi đó vào năm 2010 một đồng nguyên giá tài sản cố định bỏ ra đem về 0.1 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy sức sinh lời tài sản cố định năm 2010 tăng 0.01 đồng tương đương với tỉ lệ tăng 11.11% so với năm 2009. Điều này được lí giải là do: trong năm 2010 nguyên giá tài sản cố định không thay đổi so với năm 2009, nhưng quan trọng hơn là lợi nhuận sau thuế năm 2010 của chi nhánh đã tăng lên 48.77% so với năm 2009.

**Hiệu suất sử dụng vốn cố định:** Cứ một đồng tài sản cố định bỏ ra thu được 4.1 đồng doanh thu thuần vào năm 2009 và 7.4 đồng doanh thu thuần vào năm 2010. Như vậy hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2010 đã tăng lên 3.3 so với năm 2009. Tốc độ tăng lên chứng tỏ sự hoạt động có hiệu quả của các tài sản cố định.

- Các nhân tố ảnh hưởng.

+ Doanh thu thuần tăng dẫn đến hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng:

$$\frac{DTT\ 2010}{VCD\ 2009} - \frac{DTT\ 2009}{VCD\ 2009} = \frac{64,914,061,673}{7,222,905,468} - \frac{29,642,943,280}{7,222,905,468} = 4.88$$

+ TSCĐ tăng dẫn đến hiệu suất sử dụng vốn cố định giảm:

$$\frac{DTT\ 2010}{VCD\ 2010} - \frac{DTT\ 2010}{VCD\ 2009} = \frac{64,914,061,673}{8,756,362,042} - \frac{64,914,061,673}{7,222,905,468} = -1.57$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có  $= 4.88 + (-1.57) = 3.3$

**Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định :** Cứ một đồng tài sản cố định thì đem lại 0.081 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2009 và 0.085 đồng lợi nhuận sau thuế năm 2010.

Chỉ số này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định của chi nhánh tăng. Nguyên nhân do tốc độ gia tăng lợi nhuận sau thuế năm 2010 tăng 48.77 % nhanh hơn so với tốc độ tăng của vốn cố định bình quân 5.5 %. Như vậy chi nhánh đã có nhiều nỗ lực trong công tác quản lý và sử dụng tài sản cố định nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Các nhân tố ảnh hưởng:

+ Lợi nhuận tăng dẫn đến tỷ suất lợi nhuận VCD tăng:

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{VCD 2009}} - \frac{\text{LNST 2009}}{\text{VCD 2009}} = \frac{750,318,976}{7,222,905,468} - \frac{586,423,148}{7,222,905,468} = 0.0227$$

+ TSCĐ tăng dẫn đến tỷ suất lợi nhuận VCD giảm:

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{VCD 2010}} - \frac{\text{LNST 2010}}{\text{VCD 2009}} = \frac{750,318,976}{8,756,362,042} - \frac{750,318,976}{7,222,905,468} = -0.018$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $0.0224 + (- 0.018) = 0.0044$

#### 2.2.4.2 Hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Vốn lưu động biểu hiện bằng tiền của tài sản lưu động nên vốn lưu động chịu ảnh hưởng và chi phối của tài sản lưu động. Để thấy được tình hình sử dụng vốn lưu động của chi nhánh trong năm vừa qua cần phân tích các chỉ số theo bảng cơ cấu vốn lưu động sau :

**Bảng 2.9: Tình hình sử dụng tài sản lưu động của công ty**

**Đơn vị tính: VND**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Δ	%
	<b>VLD bình quân</b>	<b>4,552,429,195</b>	<b>6,946,652,728</b>	<b>2,394,223,534</b>	<b>52.59</b>
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	5,690,536,493	8,202,768,962	2,512,232,469	44.15
2	Các khoản phải thu	2,427,156,585	3,901,121,412	1,473,964,827	60.73
3	Hàng tồn kho	1,342,611,382	3,216,548,416	1,873,937,034	13.96
4	TSLĐ khác	371,648,177	289,462,310	(82,185,867)	-22.1

(Nguồn: Báo cáo tài chính chi nhánh Công ty Cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng)

Qua bảng 2.6: vốn lưu động của công ty năm 2010 tăng 52.59% tương đương với số tiền là 2,394,652,534 đồng so với năm 2009. Nguyên nhân tăng :

Tiền và các khoản tương đương tiền tăng 44.15% tương ứng với số tiền là 2,512,232,469 đồng. Do doanh thu của chi nhánh tăng nên chi nhánh đã thu nhiều tiền mặt, tiền gửi ngân hàng hoặc ngoại tệ nên thúc đẩy tiền mặt tăng. Tuy nhiên lượng tiền và các khoản tương đương tiền nên dự trữ vừa đủ để tránh sự lãng phí của dòng vốn tiền mặt. Về tiền mặt chưa thể nói rõ về hiệu quả dự trữ hay không vì nó còn phụ thuộc vào chính sách và tình hình khả năng thanh toán của chi nhánh trong cùng thời kì.

Các khoản phải thu tăng 60.73% tương đương với số tiền tăng 1,473,964,827 đồng. Nguyên nhân do các khoản phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác tăng. Điều này cho thấy công tác thu hồi các khoản phải thu của chi nhánh còn chưa tốt. Chi nhánh cần khắc phục tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn.

Hàng tồn kho tăng 1,873,937,034 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng 13.96% . Với một doanh nghiệp xuất nhập khẩu nông sản thì chỉ số hàng tồn kho cao là phù hợp với đặc điểm của ngành. Điều này giúp cho doanh nghiệp chủ động sử dụng hàng hóa khi mà nhu cầu đặt hàng của khách hàng gia tăng. Tuy nhiên cần tránh việc tích trữ quá nhiều hàng tồn kho có thể sẽ gây ra tình trạng ứ đọng vốn.

Tài sản ngắn hạn khác giảm 82,185,867 đồng tương đương với tỉ lệ giảm là 22.1%.

**Bảng 2.10: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					Δ	%
1	Tổng VLĐ bình quân	VNĐ	4,552,429,195	6,946,652,728	2,394,223,533	52.59
2	Doanh thu thuần	VNĐ	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
3	Lợi nhuận sau thuế	VNĐ	586,423,148	750,318,976	164,895,828	48.77
4	Tỷ suất lợi nhuận VLĐ (3/1)	Lần	0.13	0.11	(0.02)	-15.4
5	Số vòng quay VLĐ (2/1)	Vòng	6.5	9.3	2.8	43.1
6	Số ngày 1 vòng quay VLĐ (360 ngày/5)	Ngày	56	39	(17)	

(Nguồn: Báo cáo tài chính chi nhánh & Bảng cân đối kế toán 2009 - 2010)

**Số vòng quay và số ngày một vòng quay vốn lưu động:**

Chỉ tiêu này cho biết vốn lưu động quay được bao nhiêu vòng trong 1 năm. Ta nhận thấy vòng quay vốn lưu động năm 2010 tăng 2.8 vòng tương đương với tỉ lệ tăng 43.1% so với năm 2009. Cụ thể : vào năm 2009 vốn lưu động quay được 6.5 vòng / 1 năm, nhưng đến năm 2010 vốn lưu động quay được 9.3 vòng / 1 năm.

-Các nhân tố ảnh hưởng

+ Doanh thu tăng dẫn đến số vòng quay vốn lưu động tăng

$$\frac{\text{DTT 2010}}{\text{TSLĐ 2009}} - \frac{\text{DTT 2009}}{\text{TSLĐ 2009}} = \frac{64,914,061,673}{4,552,429,195} - \frac{29,642,943,280}{4,552,429,195} = 7.7$$

+ Tài sản lưu động bình quân tăng dẫn đến vòng quay vốn lưu động giảm

$$\frac{\text{DTT 2010}}{\text{TSLĐ 2010}} - \frac{\text{DTT 2010}}{\text{TSLĐ 2009}} = \frac{64,914,061,673}{6,946,652,728} - \frac{64,914,061,673}{4,552,429,195} = -4.9$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $7.7 + (-4.9) = 2.8$

Tương ứng với chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động là chỉ tiêu số ngày một vòng quay vốn lưu động. Chỉ tiêu này cho ta biết số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được 1 vòng trong 1 năm. Qua bảng trên ta thấy rằng : tốc độ luân chuyển vốn lưu động năm 2009 là 56 ngày, trong khi tốc độ luân chuyển vốn lưu động năm 2010 giảm xuống còn 39 ngày. Điều này đồng nghĩa với việc chu kì kinh doanh của chi nhánh đã được giảm xuống cho khả năng sinh lợi của vốn tăng.

Vốn lưu động bình quân ảnh hưởng đến số ngày luân chuyển vốn

$$\text{Thời gian một vòng luân chuyển} = 360 \times \frac{\text{VLĐbq2010} - \text{VLĐbq2009}}{\text{DTT 2009}} = 29 \text{ ngày}$$

Tổng số chu chuyển thay đổi ảnh hưởng đến số ngày luân chuyển vốn.

$$\text{Thời gian 1 vòng luân chuyển} = 360 \times \frac{\text{VLĐbq 2010}}{\text{DTT 2010}} - \frac{\text{VLĐbq 2010}}{\text{DTT 2009}} = -46 \text{ ngày}$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $29 + (-46) = -17$  ngày



**Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động:**

Năm 2009, tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động là 0.13 tức là cứ 1 đồng tài sản lưu động tham gia vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh thì thu về được 0.13 đồng lợi nhuận. Năm 2010, tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động là 0.11 tức là cứ 1 đồng tài sản lưu động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì thu về được 0.11 đồng lợi nhuận. Như vậy tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động năm 2010 đã giảm 0.02 đồng lợi nhuận so với năm 2009.

-Các nhân tố ảnh hưởng

+ LNST tăng dẫn đến tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động tăng :

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{TSLĐ 2009}} - \frac{\text{LNST 2009}}{\text{TSLĐ 2009}} = \frac{750,318,976}{4,552,429,195} - \frac{586,423,148}{4,552,429,195} = 0.04$$

+ TSLĐ tăng dẫn đến tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động giảm :

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{TSLĐ 2010}} - \frac{\text{LNST 2010}}{\text{TSLĐ 2009}} = \frac{750,318,976}{6,946,652,728} - \frac{750,318,976}{4,552,429,195} = - 0.06$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có : 0.04 + (-0.06) = - 0.02

**2.2.4.3 Hiệu quả sử dụng tổng vốn**

**Bảng 2.11 :Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng vốn**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					Δ	%
1	Tổng vốn SXKD trong kỳ	VNĐ	14,719,168,328	16,686,861,211	1,967,692,883	13.37
2	Doanh thu thuần	VNĐ	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
3	Lợi nhuận sau thuế	VNĐ	586,423,148	750,318,976	164,895,828	48.77
4	Hiệu quả sử dụng tổng vốn (2/1)	Lần	2.01	3.89	1.88	93.5
5	Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn (3/1)	Lần	0.04	0.05	0.01	

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2009 -2010)

### **Hiệu quả sử dụng tổng vốn**

Năm 2009 hiệu quả sử dụng tổng vốn là 2.01 tức là cứ 1 đồng tổng tài sản bỏ ra thì thu về được 2.01 đồng doanh thu thuần. Và sang năm 2010 thì thu về được 3.89 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu quả sử dụng tổng vốn năm 2010 tăng lên 1.88 đồng tương đương với tỉ lệ tăng 93.5% so với năm 2009.

- Các nhân tố ảnh hưởng

+ Doanh thu tăng dẫn đến số vòng quay tổng vốn tăng :

$$\frac{\text{DTT 2010}}{\text{NV 2009}} - \frac{\text{DTT 2009}}{\text{NV 2009}} = \frac{64,914,061,673}{14,719,168,328} - \frac{29,642,943,280}{14,719,168,328} = 2.4$$

+ Tổng vốn tăng dẫn đến vòng quay tổng vốn giảm :

$$\frac{\text{DTT 2010}}{\text{NV 2010}} - \frac{\text{DTT 2010}}{\text{NV 2009}} = \frac{64,914,061,673}{16,686,861,211} - \frac{64,914,061,673}{14,719,168,328} = -0.52$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $2.4 + (-0.52) = 1.88$

### **Chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận tổng vốn**

Năm 2009 tỷ suất lợi nhuận tổng vốn của chi nhánh là 0.04 tức là cứ 1 đồng vốn bỏ ra thì thu về 0.04 đồng lợi nhuận, và năm 2010 là 0.05 đồng lợi nhuận. Như vậy so với năm 2009 thì tỷ suất lợi nhuận năm 2010 tăng lên 0.01 đồng.

-Các nhân tố ảnh hưởng

+ LNST tăng dẫn đến tỷ suất lợi nhuận tổng vốn tăng :

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{NV 2009}} - \frac{\text{LNST 2009}}{\text{NV 2009}} = \frac{750,318,976}{14,719,168,328} - \frac{586,423,148}{14,719,168,328} = 0.05$$

+ TSLĐ tăng dẫn đến tỷ suất lợi nhuận tổng vốn giảm :

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{NV 2010}} - \frac{\text{LNST 2010}}{\text{NV 2009}} = \frac{750,318,976}{16,686,861,211} - \frac{750,318,976}{16,686,861,211} = -0.04$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $0.05 + (-0.04) = 0.01$

## 2.2.3 Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

### 2.2.3.1 Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

**Bảng 2.12: Bảng chỉ tiêu về khả năng thanh toán**

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1	Tài sản ngắn hạn	5,690,536,493	8,202,768,962	2,512,232,469	44.15
2	Hàng tồn kho	1,342,611,382	3,216,548,416	1,873,937,034	139.57
3	Tổng tài sản	14,719,168,328	16,686,861,211	1,967,692,883	13.37
4	Tổng nợ phải trả	4,132,745,180	5,898,231,522	1,765,486,342	42.72
5	Tổng nợ ngắn hạn	4,132,745,180	5,898,231,522	1,765,486,342	42.72
6	Hệ số thanh toán tổng quát (3/4)	3.56	2.83	-0.73	-20.57
7	Hệ số thanh toán tạm thời (1/5)	1.38	1.39	0.01	0.73
8	Hệ số thanh toán nhanh [(1-2)/5]	1.05	0.85	-0.2	-19.05

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2009 - 2010)

Tình hình tài chính của mỗi chi nhánh đều được thể hiện một cách rõ nét qua khả năng thanh toán của chi nhánh đó. Tình hình tài chính của chi nhánh được coi là tốt, khả quan khi có hệ số thanh toán cao và ngược lại nếu hệ số này thấp thì tình hình tài chính của chi nhánh không tốt.

#### **Hệ số thanh toán tổng quát**

Qua bảng tổng hợp trên đây ta thấy hệ số thanh toán tổng quát 2010 của chi nhánh giảm 0.73 lần tương đương với 20.5% so với năm 2009. Cụ thể năm 2009 cứ 1 đồng nợ phải trả thì được đảm bảo bằng 3.56 đồng tài sản. Năm 2010 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn chỉ được đảm bảo bằng 2.83 đồng tài sản. Tuy nhiên vẫn thấy rằng mặc dù hệ số thanh toán tổng quát có giảm nhưng hệ số này vẫn lớn hơn 1, chứng tỏ khả năng thanh toán chung của chi nhánh vẫn còn khá tốt.

### ***Hệ số thanh toán tạm thời***

Hệ số thanh toán tạm thời có xu hướng tăng mặc dù tăng không đáng kể. Cụ thể là năm 2009 một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1.38 đồng tài sản. Và năm 2010 một đồng nợ ngắn hạn được đảm bảo bằng 1.39 đồng tài sản. Như vậy hệ số thanh toán tạm thời năm 2010 tăng 0.01 đồng so với năm 2009. Ta thấy rằng chỉ số này vẫn lớn hơn 1 chứng tỏ chi nhánh có đủ khả năng thanh toán ngắn hạn.

### ***Hệ số thanh toán nhanh:***

Qua bảng ta thấy hệ số thanh toán nhanh của chi nhánh năm 2010 giảm 0.2 đồng tương đương với tỉ lệ 19% so với năm 2009. Cụ thể, tại thời điểm năm 2009 hệ số thanh toán nhanh là 1.05 đồng và năm 2010 là 0.85 đồng. Chỉ số này trong năm 2010 có xu hướng giảm và nhỏ hơn 1 chứng tỏ chi nhánh đang có nguy cơ gặp khó khăn trong việc giải quyết các khoản nợ đến hạn hay nợ quá hạn. Vì vậy chi nhánh cần có biện pháp thu hồi các khoản nợ phải thu sao cho nhanh nhất nhằm đáp ứng khả năng thanh toán ngay.

### ***2.2.3.2 Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản***

Theo nghĩa hẹp cấu trúc tài chính phản ánh cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn tài trợ tài sản (nguồn vốn) của doanh nghiệp. Tuy nhiên, cấu trúc tài chính xem xét theo khía cạnh này chưa phản ánh được mối quan hệ giữa tình hình huy động vốn với tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp, do đó cấu trúc tài chính thường được các nhà quản lý xem xét theo nghĩa rộng tức là xem xét cả cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn và mối quan hệ tài sản- nguồn vốn. Bởi vì cơ cấu tài sản phản ánh tình hình sử dụng vốn, cơ cấu nguồn vốn phản ánh tình hình huy động vốn còn mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn phản ánh chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp. Để phân tích khái quát tình hình huy động vốn và sử dụng vốn ta tiến hành phân tích cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản và tình hình đầu tư của doanh nghiệp

**a. Phân tích cơ cấu nguồn vốn và tài sản**

**Cơ cấu tài sản :**

**Bảng 2.13: Bảng cơ cấu tài sản**

**Đơn vị : VNĐ**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Giá trị	%
<b>A. Tài sản ngắn hạn</b>	<b>5,690,536,493</b>	<b>8,202,768,962</b>	<b>2,512,232,469</b>	<b>44.15</b>
I. Tiền	1,549,120,349	795,636,824	-753,483,525	-48.64
II. Các khoản phải thu	2,427,156,585	3,901,121,412	1,473,964,827	60.73
III. Hàng tồn kho	1,342,611,382	3,216,548,416	1,873,937,034	139.57
IV. Tài sản ngắn hạn khác	371,648,177	289,462,310	-82,185,867	-22.11
<b>B. Tài sản dài hạn</b>	<b>9,028,631,835</b>	<b>8,484,092,249</b>	<b>-544,539,586</b>	<b>-6.03</b>
I. Tài sản cố định	6,291,620,430	5,910,377,512	-381,242,918	-6.06
<b>Tổng tài sản</b>	<b>14,719,168,328</b>	<b>16,686,861,211</b>	<b>1,967,692,883</b>	<b>13.4</b>

( Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2009 – 2010 )

Tài sản ngắn hạn : trong tài sản ngắn hạn cả 2 năm hàng tồn kho chiếm tỉ trọng lớn nhất : trong năm 2009 hàng tồn kho là 1,342,611,382 đồng , đến năm 2010 thì hàng tồn kho là 3,216,548,416 đồng. Như vậy hàng tồn kho năm 2010 tăng lên 1,873,937,034 đồng tương đương với tỉ lệ tăng là 139.57% so với năm 2009. Thứ hai là các khoản phải thu năm 2010 cũng tăng lên 1,473,964,827 đồng tương ứng với tỉ lệ tăng là 60.73% so với năm 2009.

Tài sản dài hạn : cụ thể trong năm 2009 tài sản dài hạn của chi nhánh là 9,028,631,835 đồng, sang đến năm 2010 còn 8,484,092,249 đồng. Như vậy tài sản dài hạn năm 2010 đã giảm đi -544,539,586 đồng tương đương với tỉ lệ giảm - 6.03% so với năm 2009.

### Cơ cấu nguồn vốn

**Bảng 2.14: Bảng cơ cấu nguồn vốn**

Đơn vị : VND

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Giá trị	%
<b>A. Nợ phải trả</b>	<b>4,132,745,180</b>	<b>5,898,231,522</b>	<b>1,765,486,342</b>	<b>42.72</b>
I. Nợ ngắn hạn	4,132,745,180	5,898,231,522	1,765,486,342	42.72
II. Nợ dài hạn	-	-	-	-
<b>B. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>10,586,423,148</b>	<b>10,788,629,689</b>	<b>202,206,541</b>	<b>1.9</b>
I. Vốn chủ sở hữu	10,586,423,148	10,788,629,689	202,206,541	1.9
<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>14,719,168,328</b>	<b>16,686,861,211</b>	<b>1,967,692,883</b>	<b>13.4</b>

( Nguồn : Bảng cân đối kế toán 2009 – 2010 )

Nợ phải trả của chi nhánh năm 2010 tăng lên 1,765,486,342 đồng tương đương với tỉ lệ tăng 42.72% so với năm 2009. Cụ thể nợ phải trả năm 2009 là 4,132,745,180 đồng sang đến năm 2010 thì nợ phải trả là 5,898,231,522 đồng.

Cùng năm trong xu hướng tăng , vốn chủ sở hữu của chi nhánh năm 2010 cũng tăng lên 202,206,541 đồng tương đương với tỉ lệ tăng 1.9% so với năm 2009.

**Bảng 2.15: Bảng phân tích các chỉ tiêu về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản**

Đơn vị : VND

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
			Giá trị	%
1. Tổng nguồn vốn	14,719,168,328	16,686,861,211	1,967,692,883	13.37
2. Vốn chủ sở hữu	10,586,423,148	10,788,629,689	202,206,541	1.91
3. Nợ phải trả	4,132,745,180	5,898,231,522	1,765,486,342	42.72
4. Tài sản ngắn hạn	5,690,536,493	8,202,768,962	2,512,232,469	44.15
5. Tài sản dài hạn	9,028,631,835	8,484,092,249	-544,539,586	-6.03
6. Tổng tài sản	14,719,168,328	16,686,861,211	1,967,692,883	13.37
7. Hệ số nợ (3/1)	0.28	0.35	0.07	25
8. Hệ số tự tài trợ (2/1)	0.72	0.65	-0.07	-9.7
9. Tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn (4/6)	0.39	0.49	0.1	25.7
10. Tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn (5/6)	0.6	0.5	-0.1	-16.7

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2009 - 2010

**Hệ số nợ** : cho ta biết trong một đồng vốn có bao nhiêu đồng nợ phải trả. Hệ số nợ của chi nhánh năm 2009 là 0.28 đồng và năm 2010 là 0.35 đồng. Như vậy hệ

số nợ năm 2010 tăng 25% tương đương với 0.07 lần. Mặc dù tỷ lệ tăng này là không lớn nhưng nó cũng cho ta thấy rằng độ rủi ro tài chính của chi nhánh đang ngày càng tăng cao. Vì vậy chi nhánh cần có những biện pháp kịp thời nhằm hạ hệ số này xuống một tỉ lệ thích hợp nhằm đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh được thông suốt.

**Tỷ suất tự tài trợ** : đây là chỉ tiêu đo lường mức góp vốn của chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Các chủ nợ thường mong muốn hệ số này càng cao càng tốt vì nó thể hiện sự đảm bảo cho việc trả đúng hạn các khoản vay của doanh nghiệp. Hệ số tự tài trợ năm 2010 giảm 0.07 lần so với năm 2009 tương đương với tỷ lệ 9.7%. Nếu như vào năm 2009 cứ trong 1 đồng vốn kinh doanh thì có 0.72 đồng vốn chủ sở hữu thì sang năm 2010 trong 1 đồng vốn kinh doanh chỉ có 0.65 đồng vốn chủ sở hữu. Nguyên nhân tình trạng này tăng là do :

+Vốn chủ sở hữu tăng làm cho hệ số tự tài trợ tăng

$$\frac{\text{VCSH 2010}}{\text{NV 2009}} - \frac{\text{VCSH 2009}}{\text{NV 2009}} = \frac{10,788,629,689}{14,719,168,328} - \frac{10,586,423,148}{14,719,168,328} = 0.02$$

+ Tổng vốn tăng làm cho hệ số tự tài trợ giảm:

$$\frac{\text{VCSH 2010}}{\text{NV 2010}} - \frac{\text{VCSH 2010}}{\text{NV 2009}} = \frac{10,788,629,689}{16,686,861,211} - \frac{10,788,629,689}{14,719,168,328} = - 0.09$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $0.02 + (- 0.09) = - 0.07$

**Tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn và tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn:**

Qua bảng phân tích trên ta thấy 2 tỷ suất này có xu hướng đối ngược chiều nhau. Nếu năm 2010 tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn tăng 0.1 lần tương ứng với tỉ lệ tăng 25.7% so với năm 2009. Tỷ suất tài sản dài hạn lại giảm 0.1 lần tương đương với tỉ lệ giảm 16.7%. Điều này chứng tỏ chi nhánh đang tập trung cho tài sản ngắn hạn. Đây là sự chuyển đổi theo hướng tích cực.

Tóm lại thông qua việc phân tích chỉ tiêu tài chính trên đây, ta thấy rằng tỷ lệ vay nợ của chi nhánh đang có xu hướng tăng trong khi đó hệ số tự tài trợ lại

giảm sút. Điều này thể hiện độ tự chủ tài chính ngày càng giảm xuống. Chi nhánh nhanh chóng đưa ra những quyết sách mang tính chiến lược lâu dài nhằm giải quyết tình trạng này.

### 2.2.3.3 Các chỉ số về hoạt động

**Bảng 2.16: Bảng các chỉ tiêu về hoạt động.**

**Đơn vị : Đồng**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1	Giá vốn hàng bán	28,433,813,539	62,784,834,769	34,351,021,030	120.81
2	Doanh thu thuần	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
3	Hàng tồn kho bình quân	1,096,589,106	2,279,579,899	1,182,990,793	107.88
4	Các khoản phải thu bình quân	1,941,725,268	3,164,138,999	1,222,413,731	63
5	Tổng tài sản	14,719,168,328	16,686,861,211	1,967,692,883	13.37
6	Số ngày kinh doanh	360	360		
7	Vòng quay hàng tồn kho ( 2/3)	27.03	28.48	1.45	5.4
8	Số ngày vòng quay hàng tồn kho ( 6/7 )	13.32	12.64	-0.0678	-5.1
9	Vòng quay các khoản phải thu ( 2/4)	15.27	20.52	5.25	34.4
10	Kì thu tiền bình quân ( 6/9 )	23.58	17.54	-6.04	-25.58

(Nguồn: Báo cáo tài chính & Bảng cân đối kế toán 2009 – 2010 )

#### **Vòng quay hàng tồn kho và số ngày vòng quay hàng tồn kho**

Vòng quay hàng tồn kho là một nhân tố quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Xây dựng cơ cấu hàng tồn kho một cách hợp lí là một bài toán khó không chỉ riêng đối với chi nhánh. Nếu hàng tồn kho quá lớn sẽ khiến cho vòng quay vốn lưu động giảm dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm sút. Qua bảng trên ta nhận thấy vòng quay hàng tồn kho năm 2010 tăng 1.45 lần so với năm 2009, tương đương với tỉ lệ tăng 5.4%. Cụ thể số vòng quay hàng tồn kho năm 2009 đạt 27.03 vòng, trong khi đó số vòng quay hàng tồn kho năm 2010 đạt 28.48 vòng. Nguyên nhân vòng quay hàng tồn kho tăng là

- Các nhân tố ảnh hưởng



+ Doanh thu thuần tăng khiến cho vòng quay hàng tồn kho tăng

$$\frac{\text{DTT 2010}}{\text{HTK 2009}} - \frac{\text{DTT 2009}}{\text{HTK 2009}} = \frac{10,788,629,689}{14,719,168,328} - \frac{10,586,423,148}{14,719,168,328} = 32.17$$

+ Vốn chủ sở hữu bình quân tăng khiến cho vòng quay hàng tồn kho giảm.

$$\frac{\text{DTT 2010}}{\text{HTK 2010}} - \frac{\text{DTT 2010}}{\text{HTK 2009}} = \frac{10,788,629,689}{16,686,861,211} - \frac{10,788,629,689}{14,719,168,328} = -30.72$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $32.17 + (-30.72) = 1.45$

Số ngày vòng quay hàng tồn kho năm 2010 là 12.64 ngày, và năm 2009 là 13.32 ngày. Như vậy số ngày vòng quay hàng tồn kho năm 2010 có giảm đi so với năm 2009. Mặc dù tỷ lệ giảm không đáng kể nhưng đây cũng là dấu hiệu tốt chứng tỏ việc sử dụng và quản lý hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.

#### ***Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân.***

Vòng quay các khoản phải thu cho biết tốc độ thu hồi nợ của chi nhánh, vòng quay các khoản phải thu càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi công nợ của chi nhánh càng nhanh, giúp cho chi nhánh quay vòng vốn tốt hơn, hiệu quả hơn.

Ta thấy rằng vòng quay các khoản phải thu năm 2009 là 15.27 vòng, trong khi đó vòng quay các khoản phải thu năm 2010 là 20.52 vòng. Như vậy vòng quay khoản phải thu năm 2010 đã tăng lên 5.25 ngày so với năm 2009 tương đương với tỉ lệ tăng 34.4%. Điều này được giải thích như sau:

+ Doanh thu thuần tăng làm cho vòng quay các khoản phải thu tăng

$$\frac{\text{DTT 2010}}{\text{KPT 2009}} - \frac{\text{DTT 2009}}{\text{KPT 2009}} = \frac{64,914,061,673}{1,941,725,268} - \frac{29,642,943,280}{1,941,725,268} = 18.16$$

+Khoản phải thu tăng làm cho vòng quay các khoản phải thu giảm

$$\frac{\text{DTT 2010}}{\text{KPT 2010}} - \frac{\text{DTT 2010}}{\text{KPT 2009}} = \frac{64,914,061,673}{3,164,138,999} - \frac{64,914,061,673}{1,941,725,268} = -12.91$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có :  $18.16 + (-12.91) = 5.25$

Kì thu tiền bình quân của chi nhánh giảm đi 6.04 ngày trong năm 2010 so với năm 2009, tương ứng với tỉ lệ giảm là 25.58%. Điều này có nghĩa trong năm 2009 một vòng các khoản phải thu mất 23.58 ngày, nhưng sang năm 2010 một vòng các khoản phải thu chỉ mất 17.54 ngày. Điều này chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của chi nhánh là khá tốt.

#### 2.2.3.4 Các chỉ tiêu sinh lời.

Trong các phần trước chúng ta đã tìm hiểu hệ số đo lường về khả năng thanh toán, hệ số hoạt động và hệ số phản ánh cơ cấu nguồn vốn và tài sản. Kết quả của các chính sách và quyết định liên quan đến thanh khoản, quản lí tài sản, ... sẽ có tác động và được phản ánh trong khả năng sinh lợi của chi nhánh. Để đo lường khả năng sinh lợi chúng ta phân tích các chỉ tiêu.

**Bảng 2.17: Bảng các chỉ tiêu sinh lời**

**Đơn vị : Đồng**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1	Tổng doanh thu	29,642,943,280	64,914,061,673	35,271,118,393	118.99
2	LNST	586,423,148	750,318,976	164,895,828	48.77
3	Vốn chủ sở hữu	10,586,423,148	10,788,629,689	202,206,541	1.91
4	Tổng tài sản	14,719,168,328	16,686,861,211	1,967,692,883	13.37
5	LNST / DT	0.02	0.012	-0.008	-40
6	LNST / VCSH	0.055	0.07	0.015	27.27
7	LNST / TS	0.04	0.045	0.005	12.5

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán 2009 – 2010)

#### **Hệ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu:**

Dựa vào bảng tính giá trên ta thấy hệ số LNST / DT năm 2010 giảm so với năm 2009. Cụ thể một đồng doanh thu năm 2009 tạo ra 0.02 đồng lợi nhuận sau thuế, nhưng sang năm 2010 : 1 đồng doanh thu chỉ tạo ra 0.012 đồng lợi nhuận sau thuế, tức là đã giảm 0.008 đồng tương đương với tỉ lệ giảm 40%. Nguyên nhân giảm là do : trong thời kì này khủng hoảng tài chính toàn cầu đã ảnh hưởng trực

tiếp đến thị trường cung ứng nguyên vật liệu cũng như thị trường tiêu thụ của chi nhánh. Vì vậy chi nhánh cần có những biện pháp giữ chân những khách hàng truyền thống cũng như thu hút thêm nhiều khách hàng mới nhằm nâng cao tình hình tiêu thụ sản phẩm, đồng thời xử lý tốt công tác sử dụng và quản lý chi phí kinh doanh sao cho hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### **Hệ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu**

Một đồng vốn chủ sở hữu năm 2009 đem lại 0.055 đồng lợi nhuận sau thuế, nhưng một đồng vốn chủ sở hữu năm 2010 đem lại 0.07 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy hệ số LNST / VCSH đã tăng 0.015 lần tương đương với tỉ lệ tăng 27.27%. Chỉ tiêu này có xu hướng tăng chứng tỏ việc sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu có hiệu quả. Lí giải cho điều này ta đi phân tích.

-Các nhân tố ảnh hưởng

+ Lợi nhuận sau thuế tăng khiến hệ số LNST / VCSH tăng

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{VCSH 2009}} - \frac{\text{LNST 2009}}{\text{VCSH 2009}} = \frac{750,318,976}{10,586,423,148} - \frac{586,423,148}{10,586,423,148} = 0.016$$

+ VCSH tăng khiến hệ số LNST / VCSH giảm

$$\frac{\text{LNST 2010}}{\text{VCSH 2010}} - \frac{\text{LNST 2010}}{\text{VCSH 2009}} = \frac{750,318,976}{10,788,629,689} - \frac{750,318,976}{10,586,423,148} = -0.0013$$

Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có  $0.016 + (-0.0013) = 0.015$

### **Hệ số lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản**

Hệ số này cho ta biết 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế cho doanh nghiệp. Cụ thể là năm 2009 cứ 1 đồng tài sản tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh đem lại 0.04 đồng lợi nhuận sau thuế. Và năm 2010 thu về được 0.045 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy hệ số lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản năm 2010 tăng 0.005 lần tương đương với tỉ lệ tăng 12.5% so với năm 2009.

## 2.3 Đánh giá chung về kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh

<b>Bảng 2.18: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của chi nhánh</b>					
Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				Giá trị	%
<b>Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả bộ phận</b>					
<b>1. Hiệu quả sử dụng lao động</b>					
Hiệu suất sử dụng lao động	Đồng	529,338,273	1,030,381,931	501,043,658	94.65
Tỷ suất lợi nhuận lao động	Đồng	10,471,842	11,909,825	1,437,983	13.73
<b>2. Hiệu quả sử dụng tài sản</b>					
Sức sản xuất của tài sản cố định	Lần	4.54	9.94	5.4	118.94
Tỷ suất lợi nhuận của tài sản cố định	Lần	0.09	0.1	0.01	11.11
Sức sản xuất của tài sản lưu động	Lần	0.13	0.11	-0.02	-15.4
Sức sinh lời của tài sản lưu động	Lần	6.5	9.3	2.8	43.1
<b>3. Hiệu quả sử dụng tổng vốn</b>					
Hiệu quả sử dụng tổng vốn	Lần	2.01	3.89	1.88	93.5
Tỷ suất lợi nhuận tổng vốn	Lần	0.04	0.05	0.01	25
Hiệu suất sử dụng vốn cố định	Lần	4.1	7.4	3.3	80.6
Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định	Lần	0.081	0.085	0.004	5.5
Số vòng quay vốn lưu động	Vòng	6.5	9.3	2.8	43.1
Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động	Lần	0.13	0.11	-0.02	-15.38
<b>4. Hiệu quả sử dụng chi phí</b>					
Sức sản xuất của chi phí	Lần	1.02	1.014	-0.006	-0.588
Tỷ suất lợi nhuận của chi phí	Lần	0.02	0.012	-0.008	-40
<b>Nhóm chỉ tiêu tài chính</b>					
<b>1. Các tỉ số về khả năng thanh toán</b>					
Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	3.56	2.83	-0.73	-20.57
Khả năng thanh toán tạm thời	Lần	1.38	1.39	0.01	0.73
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	1.05	0.85	-0.2	-19.05
<b>2. Các tỉ số về cơ cấu tài chính</b>					
Hệ số tự tài trợ	Lần	0.72	0.65	-0.07	-9.7
Tỷ suất đầu tư tài sản ngắn hạn	Lần	0.39	0.49	0.1	25.7
Tỷ suất đầu tư tài sản dài hạn	Lần	0.6	0.5	-0.1	-16.7
<b>3. Các tỉ số về khả năng hoạt động</b>					
Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	27.03	28.48	1.45	5.4
Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	13.32	12.64	-0.0678	-5.1
<b>Nhóm chỉ tiêu sinh lời</b>					
1. Tỷ suất LNST / DT	Lần	0.02	0.012	-0.008	-40
2. Tỷ suất LNST / NVKD	Lần	0.055	0.07	0.015	27.27
3. Tỷ suất LNST / TS	Lần	0.04	0.045	0.005	12.5

### **2.3.1 Ưu điểm**

Như vậy qua 2 năm 2009 – 2010 ta thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng đạt được những kết quả đáng kể. Trên các mặt đều có các bước tăng trưởng, sản lượng hàng hóa tăng, doanh thu tăng, và lợi nhuận sau thuế năm 2010 tăng. Kim ngạch xuất khẩu đều tăng qua các năm với tốc độ cao, chủng loại hàng hóa kinh doanh ổn định và luôn được chú tâm sao cho đáp ứng được với nhu cầu thị trường.

Hiệu quả sử dụng vốn đã được nâng cao rõ rệt. Nguồn vốn được sử dụng hiệu quả hơn thể hiện ở lợi nhuận trên tổng nguồn vốn và ở vòng quay vốn. Hiệu quả sử dụng con người cũng được cải thiện một cách đáng kể.

### **2.3.2 Nhược điểm**

Chi phí phát sinh trong quá trình kinh doanh còn cao. Cụ thể là : hiệu quả sử dụng chi phí giảm và tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2010 có giảm đi 40% so với năm 2009.

Khả năng thanh toán của chi nhánh còn gặp nhiều khó khăn.

Các hoạt động marketing xúc tiến thương mại còn chưa đáp ứng được nhu cầu thị trường cạnh tranh để thúc đẩy sản xuất.

Nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của chi nhánh Công ty Cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng em xin đưa ra một số biện pháp dựa trên những hiểu biết và những kiến thức đã học được trong thời gian qua với mong muốn được góp phần tạo ra được sự chuyển biến trong hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh.

## **CHƯƠNG III**

# **MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XUẤT NHẬP KHẨU NINH BÌNH TẠI HẢI PHÒNG**

### **3.1 Định hướng phát triển và mục tiêu của chi nhánh công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng**

#### **3.1.1 Định hướng phát triển**

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt ở cả trong và ngoài nước như hiện nay, để đứng vững và phát triển mỗi doanh nghiệp phải tự tìm cho mình một hướng đi phù hợp trong từng giai đoạn, trên cơ sở thực tế của từng đơn vị của đất nước, của điều kiện và môi trường quốc tế. Với chiến lược đúng đắn bản thân các doanh nghiệp cần phải xây dựng cho mình những mục tiêu, kế hoạch và biện pháp cụ thể mang tính khả thi đảm bảo mang lại hiệu quả kinh doanh cao và đạt được thắng lợi trong cạnh tranh.

Tranh thủ cơ hội mở cửa thị trường để nâng cao kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng nông sản có lợi thế. Đa dạng hóa mặt hàng và chuyển dịch cơ cấu mặt hàng nông sản xuất khẩu. Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến xuất khẩu, tăng cường công tác dự báo để định hướng cho hoạt động sản xuất, xuất khẩu nông sản.

Giữ vững và ngày càng tăng tốc độ phát triển trên mọi chỉ tiêu : doanh số, thị phần, nhân lực, uy tín trên thị trường.

Phát huy và nâng cao thế mạnh của chi nhánh về quản lí, nhân lực, quy cách phục vụ,... lên một tầm cao mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng cũng như sẵn sàng trong việc cùng Việt Nam hội nhập WTO

Tiếp tục duy trì mối quan hệ tốt đẹp với các bạn hàng và nhà cung cấp. Tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu tại Châu Âu, Châu Mỹ. Thị trường Châu Âu trọng tâm là EU với dân số trên 370 triệu người với mức sống và nhu cầu tiêu thụ sản phẩm cao.

Chú trọng đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ công nhân viên của chi nhánh để nhanh chóng nâng cao trình độ, từ đó nâng cao trực tiếp sức cạnh tranh sản phẩm của chi nhánh.

### **3.1.2 Mục tiêu phát triển của chi nhánh công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng**

Tiếp tục mở rộng qui mô kinh doanh, tăng lợi nhuận, nâng cao mức sống người lao động

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tăng năng suất lao động, đảm bảo nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, đảm bảo chú trọng hơn về dịch vụ sau bán hàng

Nâng cao sức cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường để từng bước hội nhập kinh tế

**Bảng 3.1 Bảng dự kiến kết quả đạt được năm 2011**

*Đơn vị : đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1	Doanh thu thuần	65,269,435,520	91,377,209,728	26,107,774,208	40
2	Lợi nhuận sau thuế	750,318,976	975,414,668.8	225,095,692.8	30
3	Thu nhập bình quân / người	3,000,000	3,500,000	500,000	16.7

### **3.2 Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại chi nhánh công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng.**

#### **3.2.1 Tiết kiệm chi phí**

##### **3.2.1.1 Cơ sở của biện pháp**

Chi phí sản xuất kinh doanh là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp. Nó thể hiện hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp việc quản lý chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh có ý nghĩa hết sức quan trọng. Tiết kiệm chi phí sản xuất sẽ giúp tăng lợi nhuận cho chi nhánh. Tuy nhiên hiện nay tình hình sử dụng chi phí sản xuất kinh doanh trong chi nhánh còn cố

hiều bất cập, gây hiện tượng lãng phí. Vì thế yêu cầu cấp thiết bây giờ cần tìm ra những biện pháp để tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh, hạ giá thành nhằm tạo chỗ đứng cho chi nhánh trên thị trường.

**Bảng 3.2 Bảng tổng hợp hiệu quả sử dụng chi phí**

**Đơn vị tính: VND**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
				$\Delta$	%
1	Tổng chi phí	29,649,074,510	64,396,971,590	34,747,897,080	117.2
2	Tổng doanh thu	30,235,497,670	65,269,435,520	35,033,937,850	115.9
3	Lợi nhuận sau thuế	586,423,160	750,318,976	164,895,828	28.12
4	Hiệu quả sử dụng chi phí	1.02	1.014	-0.006	-0.588
5	Tỷ suất lợi nhuận chi phí	0.02	0.012	-0.008	-40

Qua bảng trên ta thấy chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí và tỷ suất lợi nhuận chi phí còn chưa được tốt. Cụ thể năm 2010 hiệu quả sử dụng chi phí đã giảm 0.58% so với năm 2009. Và với chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chi phí vào năm 2010 đã giảm đi với tỷ lệ giảm 40% so với năm 2009.

### **3.2.1.2 Nội dung**

Giá vốn hàng bán : toàn bộ sản phẩm nông sản đầu vào cần được tiết kiệm triệt để bằng cách: tổ chức tốt việc cung ứng sản phẩm cho sản xuất kinh doanh. Để thực hiện việc giảm giá hàng nông sản phải bắt đầu từ việc khai thác nguồn mua. Nghiên cứu lựa chọn nguồn cung ứng đảm bảo cả về số lượng lẫn chất lượng, thời gian, địa điểm, phương thức thanh toán, tổ chức tốt mang lưới thu mua. Xác định đúng sản phẩm nông sản dự trữ, tổ chức bảo quản hàng nông sản hợp lý, luôn cung ứng đủ lượng hàng xuất khẩu. Từ đó giảm chi phí do vốn bị ứ đọng, giảm chi phí bảo quản,... để giảm chi phí sản xuất kinh doanh.

Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp : là những chi phí cần thiết trong công tác quản lý kinh doanh cụ thể là : chi phí nhân viên quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng xuất dùng, chi phí bằng tiền khác như điện, nước, điện thoại,...

Tiết kiệm chi phí bán hàng : mặc dù trong quá trình sản xuất kinh doanh, chi phí bán hàng có giảm, song chỉ giảm với một tỉ lệ nhỏ. Do vậy để nâng cao hiệu



quả sản xuất kinh doanh, chi nhánh vẫn phải tiếp tục hạn chế những khoản chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ: công cụ, đồ dùng, cước vận chuyển sản phẩm nông sản, quảng cáo, tiếp thị,...

Nâng cao công tác bảo quản hàng nông sản: đảm bảo hao hụt thấp nhất về trọng lượng, hạn chế tối đa sự biến đổi về chất lượng, chi phí giá thành thấp nhất trên một đơn vị sản phẩm bảo quản.

Cuối tháng, cuối quý, năm chi nhánh cần phải đánh giá việc thực hiện chi phí, xác định các khoản đã tiết kiệm hay bội chi, nguyên nhân dẫn đến tình trạng đó, khách quan hay chủ quan. Đánh giá riêng từng khoản mục chi phí ảnh hưởng của nó đến tổng chi phí. Từ đó đề ra biện pháp điều chỉnh, quản lí, xác định tiêu chuẩn, qui chế phù hợp làm căn cứ kiểm tra.

### 3.2.1.3 Kết quả mong đợi

**Bảng 3.3: Bảng dự kiến kết quả đạt được**

Đơn vị : đồng

STT	Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Giá trị	%
1	Tổng chi phí sản xuất kinh doanh	64,396,971,590	51,517,577,272	(12,879,394,318)	-20
2	Tổng doanh thu	65,269,435,520	65,269,435,520	-	-
3	Lợi nhuận sau thuế	750,318,976	750,318,976	-	-
4	Hiệu quả sử dụng chi phí (2/1)	1.014	1.267	0.253	20.32
5	Tỷ suất lợi nhuận chi phí (3/1)	0.012	0.015	0.003	25

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp giảm chi phí ta thấy hiệu quả sử dụng chi phí sau khi thực hiện tăng 20.32% so với trước khi thực hiện. Cùng với xu hướng tăng là tỷ suất lợi nhuận chi phí sau khi sử dụng biện pháp giảm chi phí cũng tăng 0.003 đồng tương đương với tỉ lệ tăng là 25%. Điều này chứng tỏ chi nhánh đã sử dụng chi phí có hiệu quả hơn.

### **3.2.2 Thành lập bộ phận Marketing**

#### **3.2.2.1 Cơ sở thực hiện**

Kinh tế thị trường càng phát triển thì hoạt động marketing càng giữ vai trò quyết định sự thành công hay thất bại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường. Do đó việc nâng cao hiệu quả hoạt động marketing và nghiên cứu thị trường là mục tiêu mà các doanh nghiệp hướng tới. Hiệu quả của công tác này được nâng cao có nghĩa là chi nhánh càng mở rộng được nhiều thị trường, sản phẩm tiêu thụ nhiều góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của chi nhánh

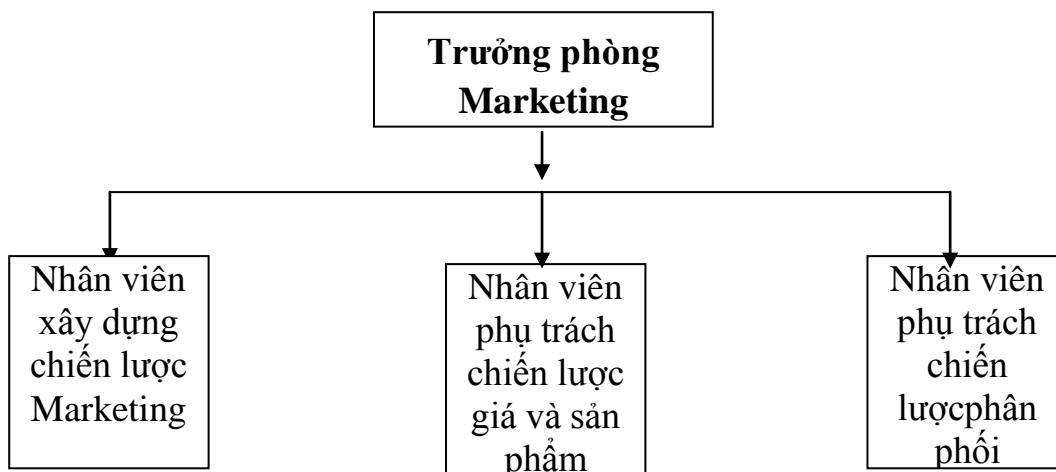
Do tầm quan trọng của việc nghiên cứu thị trường nên trong giai đoạn hiện nay cũng như năm sau chi nhánh phải xây dựng cho mình một chiến lược cụ thể về việc nghiên cứu thị trường.

Hiện nay, chi nhánh chưa có phòng riêng biệt nào đứng ra đảm trách về công tác marketing. Các hoạt động marketing của chi nhánh chủ yếu do việc phối hợp giữ phòng kinh doanh – phòng xuất nhập khẩu cùng với ban giám đốc xúc tiến và đảm nhận. Công tác nghiên cứu thị trường còn manh mún, chưa mang tính hệ thống. Cụ thể thị trường xuất khẩu tại các nước ở Châu Âu và Châu Mỹ còn nhỏ hẹp. Chính vì vậy biện pháp thành lập và đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường là vấn đề cấp thiết. Biện pháp này có ý nghĩa quan trọng để tăng cường công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh của chi nhánh.

#### **3.2.2.2 Biện pháp thực hiện**

Để công tác nghiên cứu thị trường được tổ chức có hệ thống, có hiệu quả thì chi nhánh nên thành lập phòng marketing. Ta có thể thiết lập mô hình phòng marketing với sơ đồ như sau :

### Phòng marketing trong tương lai:



Việc tổ chức phòng marketing theo sơ đồ này có ưu điểm đơn giản về mặt hành chính. Với mỗi mảng của marketing đều có chuyên gia phụ trách, song để hoạt động marketing thực sự mang lại hiệu quả thì cần phải có sự phối hợp chặt chẽ giữa những người phụ trách các mảng khác nhau, đòi hỏi mỗi người phải nắm được nhiệm vụ riêng của mình và nhiệm vụ chung của toàn phòng. Chính vì vậy nhân viên phải là người có trình độ, hiểu biết về nghiên cứu thị trường, có kinh nghiệm. Phòng marketing có nhiệm vụ thu thập và điều tra các thông tin về thị trường, các đối thủ cạnh tranh,...

Nhiệm vụ từng bộ phận như sau:

**Trưởng phòng marketing** : là người trực tiếp nắm bắt chiến lược sản xuất kinh doanh của toàn chi nhánh. Từ đó đề ra các hoạt động nghiên cứu, nêu ra các chiến lược marketing phù hợp. Đồng thời trưởng phòng phải chỉ đạo phối hợp các hoạt động của nhân viên trong bộ phận và ra quyết định cuối cùng về các biện pháp marketing mà chi nhánh sẽ thực hiện, chịu trách nhiệm trước giám đốc về các quyết định của mình.

**Nhân viên xây dựng chiến lược Marketing :** thu thập thông tin về thị trường, đối thủ cạnh tranh . Và làm công tác dự báo, lập kế hoạch cho hoạt động thị trường, đề ra các phương hướng hoạt động cho hệ thống marketing.

**Nhân viên phụ trách chiến lược giá và sản phẩm :** Đây là người sẽ đưa ra những quyết định về nhãn hiệu hàng hóa sao cho phù hợp với sản phẩm và thị hiếu người tiêu dùng. Và xác định mức giá hợp lí dựa trên từng giai đoạn kinh doanh của chi nhánh, chu kì sống của sản phẩm đối với từng khu vực, từng thị trường, từng đối tượng khách hàng.

**Nhân viên phụ trách chiến lược phân phối :** Là người trực tiếp tiến hành các hoạt động tiêu thụ sản phẩm đến người tiêu dùng. Nhân viên này phải là những người năng động có khả năng kích thích tiêu dùng, do đó đòi hỏi họ phải có khả năng giao tiếp tốt và kiến thức về marketing.

### **3.2.2.3 Chi phí cho giải pháp.**

Để thành lập bộ phận marketing chi nhánh cần tuyển thêm 4 nhân viên

- Chi phí tuyển dụng : 1000,000 VNĐ

- Lương phải trả cho nhân viên là :

+ Lương của trưởng phòng marketing : 4,500,000 đ x 12 tháng = 54,000,000 đ/năm.

+ Lương của nhân viên : 3,000,000 đ x 12 tháng x 3 người = 108,000,000 đ/năm

- Mua thiết bị đồ dùng, dụng cụ trong văn phòng.

+ Mua 4 bộ máy tính bàn : 4 bộ x 6,000,000 đ = 24,000,000 đ

+ Mua bàn làm việc: 4 bộ x 600,000 đ = 2,400,000 đồng

+ Văn phòng phẩm : 70,000 x 4 người x 12 tháng = 3,360,000 đ

Máy tính và bàn làm việc được khấu hao đều trong 4 năm với mức khấu hao hàng năm là :

$( 24,000,000 \text{ đ} : 4 ) + ( 2,400,000 \text{ đ} : 4 ) = 6,600,000 \text{ đ}$

Chi phí điện , nước, điện thoại : 300,000 đ x 4 x 12 tháng = 14,400,000 đ

Chi phí để nâng cao trình độ các cán bộ của phòng marketing nhằm phát huy hiệu quả ngày càng cao của mỗi chi nhánh cần có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng với chi phí khoảng 5,000,000 đ.

**Tổng chi phí = 218,760,000 đ**

### 3.2.2.4 Kết quả mong đợi

Dựa vào kinh nghiệm các chi nhánh khác khi thực hiện biện pháp này, theo nghiên cứu của phòng kế toán thì sau khi đưa bộ phận marketing sẽ xúc tiến các hoạt động bán hàng và tìm kiếm thị trường mới dẫn đến doanh thu tăng 12%. Khi đó :

Doanh thu dự kiến đạt được :  $64,914,061,673 \text{ đ} + 64,914,061,673 \text{ đ} * 12 \% = 72,703,749,074$

**Bảng 3.4: Bảng dự kiến chi phí**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Cách tính	Số tiền
1. Chi phí nghiên cứu thị trường	$72,703,749,074 \times 0.8\%$	581,629,992.6
2. Chi phí khác	$72,703,749,074 \times 0.5\%$	363,518,745.4
3. Giá vốn hàng bán	$72,703,749,074 \times 96\%$	69,795,599,111
<b>Tổng</b>		<b>70,740,747,849</b>

Vậy sau khi thực hiện biện pháp này chi nhánh thu được số tiền là:  
 $72,703,749,074 - 70,740,747,849 = 1,963,001,225$  đồng.

**Bảng 3.5 Bảng so sánh kết quả dự kiến trước và sau khi thực hiện**

Đơn vị : đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Giá trị	%
1. Doanh thu thuần	64,914,061,673	72,703,749,074	7,789,687,401	12
2. Giá vốn hàng bán	62,784,834,769	69,795,559,111	7,010,724,342	11.17
3. Lợi nhuận gộp	2,129,226,904	2,908,189,963	778,963,059	36.6

Như vậy nhờ biện pháp lập phòng marketing mà doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ của chi nhánh tăng lên 12%, làm cho lợi nhuận gộp tăng lên 778,963,059 đồng.

### 3.2.3 Nâng cao chất lượng đội ngũ lao động

Con người luôn là yếu tố trung tâm quyết định tới sự thành công hay thất bại của bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào. Con người tác động đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí và hạ giá thành sản phẩm, ... Chính vì

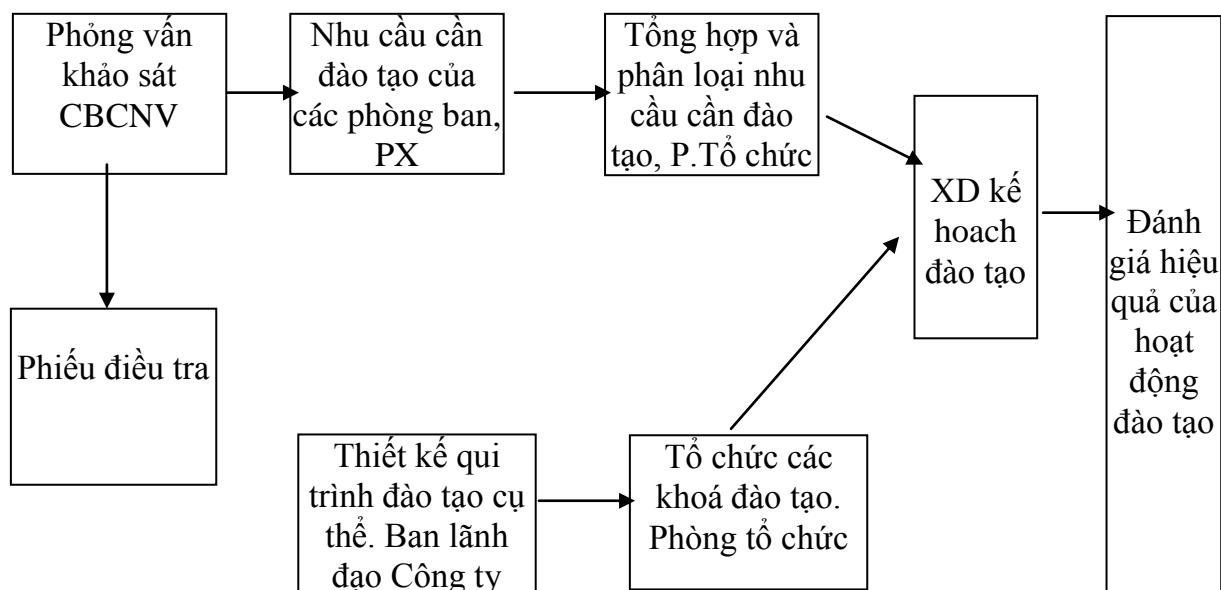
vậy, trong bất kỳ chiến lược phát triển của bất kỳ chi nhánh nào cũng không thể thiếu yếu tố con người được.

Chi nhánh công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng có những người quản lý trẻ, năng động, sáng tạo. Song cùng với thời đại kỹ thuật khoa học công nghệ cao thì dần dần chi nhánh sẽ phải sử dụng những máy móc thiết bị hiện đại đòi hỏi người quản lý phải có trình độ, hiểu biết để có thể làm chủ và vận hành được các trang thiết bị công nghệ mới.

Việc xác định nhu cầu giáo dục đào tạo dựa trên cơ sở kế hoạch nguồn nhân lực để thực hiện các mục tiêu chiến lược của chi nhánh. Căn cứ vào yêu cầu từng bộ phận cụ thể mà lập ra kế hoạch đào tạo, tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm, trang bị kiến thức kỹ thuật phục vụ cho việc áp dụng qui trình máy móc, thiết bị mới đầu tư. Nhu cầu đào tạo của chi nhánh bắt nguồn từ đòi hỏi về năng lực và trình độ cần đáp ứng để thực hiện nhiệm vụ và tương lai. Do đó, việc xác định nhu cầu đào tạo phải do trực tiếp các phòng ban chức năng tiến hành dưới sự chỉ đạo của ban giám đốc chi nhánh qua khảo sát về trình độ hiểu biết năng lực và khả năng đáp ứng của cán bộ công nhân viên dưới hình thức phỏng vấn trực tiếp và các phiếu điều tra cho phép các phòng ban chức năng xác định nhu cầu giáo dục, đào tạo. Phòng tổ chức tổng hợp các nhu cầu đó đồng thời dựa trên các yêu cầu thực hiện mục tiêu chiến lược để xây dựng kế hoạch đào tạo. Quá trình giáo dục đào tạo và phát triển nhân viên có thể được khái quát theo sơ đồ sau:

**Sơ đồ 3:**

**Xây dựng kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực.**



Căn cứ vào sơ đồ này và tùy theo tình hình thực tế, nhiệm vụ thực tế, nhiệm vụ của chi nhánh điều chỉnh cho hợp lý. Song để giải quyết tình hình thực tại chi nhánh cần thực hiện các chính sách đào tạo sau:

- Đào tạo cán bộ chủ chốt của chi nhánh bằng chương trình ngắn hạn và dài hạn do các trường đại học tổ chức. Cử cán bộ tham gia vào cuộc hội thảo trong và ngoài nước để học tập những kinh nghiệm quản lý tiên tiến của nước ngoài.
- Tổ chức học tập trong nội bộ: về nội qui lao động, ...
- Tổ chức thi tuyển các vị trí cán bộ quản lý, công nhân sản xuất theo đúng qui trình và yêu cầu của công việc.

Nếu đề ra được chiến lược đúng đắn về con người, chi nhánh sẽ tận dụng được sức lực, trí tuệ của mọi thành viên cùng thực hiện công việc biến các mục tiêu về phát triển, mở rộng qui mô sản xuất, nâng cao hiệu quả kinh doanh của chi nhánh thành hiện thực.



### 3.2.3.1 Chi phí cho giải pháp

**Bảng 3.5 Bảng chi phí đào tạo**

Chỉ tiêu	Thời gian (tháng)	Số lượng	Chi phí đào tạo		Chi phí trả lương trong quá trình đào tạo	
			Chi phí bq (người/tháng)	Tổng	Lương bình quân/tháng	Tổng
Nghiệp vụ kinh doanh	3	4	500,000	6,000,000	4,500,000	54,000,000
Marketing quốc tế	1	2	600,000	1,200,000	2,500,000	5,000,000
Quy định WTO về thương mại quốc tế	1	2	400,000	800,000	2,500,000	5,000,000
Thanh toán quốc tế	1	1	450,000	450,000	2,500,000	2,500,000
Quản lý chất lượng sản phẩm	3	2	500,000	3,000,000	4,500,000	9,000,000
Tin học văn phòng	3	3	350,000	3,150,000	3,000,000	9,000,000
Ngoại ngữ	6	4	550,000	13,200,000	3,000,000	12,000,000
<b>TỔNG</b>			<b>3,350,000</b>	<b>27,800,000</b>	<b>22,500,000</b>	<b>96,500,000</b>

### 3.2.3.2 Kết quả mong đợi

Trong quá trình đào tạo cán bộ công nhân viên sẽ được bù đắp những thiếu hụt trong học tập, được truyền đạt những khả năng, kinh nghiệm thiết thực trong lĩnh vực chuyên môn, được cập nhật kiến thức. Và mở rộng tầm hiểu biết để không những có thể hoàn thành tốt công việc được giao mà còn có thể đương đầu với những biến đổi của môi trường ảnh hưởng tới công việc của mình.

### 3.2.4 Kiến nghị với nhà nước và các cấp lãnh đạo.

Để khuyến khích hoạt động sản xuất kinh doanh và xuất khẩu, để nâng cao uy tín hàng hóa Việt Nam trên thị trường quốc tế, để kim ngạch xuất khẩu là phần đóng góp lớn vào ngân sách nhà nước. Chính phủ cần quan tâm đến một số biện pháp sau :

Ổn định tỉ giá hối đoái phù hợp với sức mua thực tế của đồng tiền, điều này sẽ thúc đẩy và điều tiết xuất khẩu.

Duy trì ổn định chế độ kinh tế mở cửa Việt Nam : hình thành thị trường đồng bộ thông suốt, gắn thị trường nước ta với thị trường thế giới. Nhà nước tăng

cường liên minh với các nước xuất khẩu trước hết là Thái Lan, ... tăng cường quan hệ với các trung tâm tài chính quốc tế để đẩy mạnh xuất khẩu hàng nông sản, đa phương hóa các hình thức như hiệp định dài hạn xuất khẩu, tín dụng xuất khẩu, đấu thầu xuất khẩu,... tạo điều kiện để các doanh nghiệp nước ta tiếp xúc với những khách hàng, những bạn hàng tốt nhất.

Hoàn thiện các chính sách và cơ chế pháp lý xuất khẩu theo hướng đơn giản hơn, thông thoáng hơn, phù hợp với cơ chế thị trường.

Hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất và chế biến hàng xuất khẩu : đầu tư vốn công nghệ cho sản xuất và chế biến nông sản xuất khẩu, nhằm góp phần nâng cao chất lượng và hạ giá thành.

Nhà nước cần tăng cường cấp tín dụng cho một số doanh nghiệp và địa phương mua tạm trữ các mặt hàng nông sản như lúa gạo,... để điều tiết cung cầu, lập quỹ bình ổn giá cả trong nước xây dựng hạ tầng nhà kho, bến bãi, sân phơi, tàu thuyền vận tải phục vụ cho vận chuyển hàng dự trữ, bảo quản hàng xuất khẩu nhằm giúp người dân bảo quản hàng nông sản vừa đảm bảo cho các doanh nghiệp trong nước có lượng hàng ổn định để xuất khẩu.

Tóm lại để ngành xuất khẩu hàng nông sản Việt Nam phát triển mạnh hơn nữa cần có sự hỗ trợ của nhà nước từ việc tạo ra các chính sách về đầu tư, về vốn, đến những chính sách thị trường hợp tác quốc tế, quản lý ngành,...

## **KẾT LUẬN**

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

Ở mỗi Công ty trong bất cứ giai đoạn nào thì hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề hết sức quan trọng, nó không chỉ là mối quan tâm hàng đầu mà còn là mục tiêu phấn đấu của các Công ty. Căn cứ từ kết quả phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng, em xin đưa ra một số biện pháp cần để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của chi nhánh:

- Giải pháp 1: Tiết kiệm chi phí
- Giải pháp 2: Thành lập bộ phận Marketing.
- Giải pháp 3: Nâng cao chất lượng đội ngũ lao động

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Chi nhánh Công ty Cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng và đặc biệt là cô giáo ThS. Vũ Thị Lành đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành luận văn trên.

Trên đây là toàn bộ nội dung của bài luận văn:” Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Chi nhánh Công ty Cổ phần đầu tư Xuất Nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng. Mặc dù rất cố gắng, nhưng do thời gian có hạn cộng với kinh nghiệm bản thân còn hạn chế nên bài viết khó tránh khỏi những thiếu sót, sai lầm nhất định. Rất mong được những ý kiến đóng góp của Quý Thầy, Cô cùng toàn thể các bạn có quan tâm đến đề tài này.

**Em xin chân thành cảm ơn !**

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Giáo trình “ Quản trị doanh nghiệp “Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân
2. Giáo trình “ Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh “ Trường đại học Kinh tế Quốc Dân
3. Giáo trình “ Quản trị nhân sự “ Trường Đại học quản lí và kinh doanh Hà Nội
4. Bảng cân đối kế toán, Bảng báo cáo tài chính của chi nhánh Công ty Cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng.
5. Website công ty : <http://nimex.com.vn>

**PHỤ LỤC**

**Đơn vị báo cáo : Chi nhánh công ty cổ phần đầu tư XNK Ninh Bình tại Hải Phòng**

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

**Tại ngày 31 tháng 12 năm 2010**

Đơn vị tính : đồng

<b>TÀI SẢN</b>	<b>Mã số</b>	<b>Số đầu năm</b>	<b>Số cuối kì</b>
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>	<b>5,690,536,493</b>	<b>8,202,768,962</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>1,549,120,349</b>	<b>795,636,824</b>
1. Tiền	111	1,549,120,349	795,636,824
2. Các khoản tương đương tiền	112	0	0
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Đầu tư ngắn hạn	121	0	0
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129	0	0
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>2,427,156,585</b>	<b>3,901,121,412</b>
1. Phải thu khách hàng	131	1,723,596,385	2,189,582,683
2. Trả trước cho người bán	132	703,560,200	1,711,538,729
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133	0	0
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134	0	0
5. Các khoản phải thu khác	135	0	0
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139	0	0
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>1,342,611,382</b>	<b>3,216,548,416</b>
1. Hàng tồn kho	141	1,342,611,382	3,216,548,416
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	0	0
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>371,648,177</b>	<b>289,462,310</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	0	0
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	75,000,000	80,000,000
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	154	0	0
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	296,648,177	209,462,310

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất Nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng

<b>B TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)</b>	<b>200</b>	<b>9,028,631,835</b>	<b>8,484,092,249</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Phải thu dài hạn khách hàng	211	0	0
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212	0	0
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	0	0
4. Phải thu dài hạn khác	218	0	0
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219	0	0
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>	<b>6,291,620,430</b>	<b>5,910,377,512</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	221	6,291,620,430	5,910,377,512
-Nguyên giá	222	6,531,358,007	6,531,358,007
-Giá trị hao mòn lũy kế	223	(265,423,990)	(646,666,908)
<b>2. Tài sản cố định thuê tài chính</b>	<b>224</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-Nguyên giá	225	0	0
-Giá trị hao mòn lũy kế	226	0	0
3. Tài sản cố định vô hình	227	0	0
-Nguyên giá	228	0	0
-Giá trị hao mòn lũy kế	229	0	0
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	0	0
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-Nguyên giá	241	0	0
-Giá trị hao mòn lũy kế	242	0	0
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>	<b>2,518,715,814</b>	<b>2,260,619,270</b>
1. Đầu tư vào công ty con	251	0	0
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	0	0
3. Đầu tư dài hạn khác	258	2,518,715,814	2,260,619,270
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính DH	259	0	0
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	<b>218,295,591</b>	<b>313,095,467</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	0	0
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262	0	0
3. Tài sản dài hạn khác	268	218,295,591	313,095,467
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN(270=100+200)</b>	<b>270</b>	<b>14,719,168,328</b>	<b>16,686,861,211</b>

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất Nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng

<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A - NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)</b>	<b>300</b>	<b>4,132,745,180</b>	<b>5,898,231,522</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>4,132,745,180</b>	<b>5,898,231,522</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	289,292,163	471,858,522
2. Phải trả người bán	312	960,863,254	1,356,593,250
3. Người mua trả tiền trước	313	1,395,603,676	1,589,412,676
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	240,389,748	319,330,256
5. Phải trả người lao động	315	250,992,663	298,349,770
6. Chi phí phải trả	316	0	0
7. Phải trả nội bộ	317	0	0
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HD XD	318	0	0
9. Các khoản phải trả, phải nộp NH khác	319	995,603,676	1,862,687,048
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320	0	0
<b>II Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Phải trả dài hạn người bán	331	0	0
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	0	0
3. Phải trả dài hạn khác	333	0	0
4. Vay và nợ dài hạn	334	0	0
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	0	0
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336	0	0
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337	0	0
<b>B VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)</b>	<b>400</b>	<b>10,586,423,148</b>	<b>10,788,629,689</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>10,586,423,148</b>	<b>10,788,629,689</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	9,941,357,685	9,963,278,815
2. Thặng dư vốn góp cổ phần	412	0	0
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413	0	0
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414	0	0
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	0	0
6. Chênh lệch tỉ giá hối đoái	416	0	0
7. Quỹ đầu tư phát triển	417	0	0
8. Quỹ dự phòng tài chính	418	58,642,315	75,031,898

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất Nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng

9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	0	0
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	586,423,148	750,318,976
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421	0	0
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431	0	0
2. Nguồn kinh phí	432	0	0
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433	0	0
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)</b>	<b>440</b>	<b>14,719,168,328</b>	<b>16,686,861,211</b>

Các chỉ tiêu ngoài bản cân đối kế toán

Chỉ tiêu	Mã số	Số cuối năm	Số đầu năm
1. Tài sản thuê ngoài			
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công			
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận kí gửi, kí cược			
4. Nợ khó đòi đã xử lí			
5. Ngoại tệ các loại			
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án			



**Đơn vị báo cáo : Chi nhánh công ty cổ phần đầu tư XNK Ninh Bình tại Hải Phòng**  
**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**  
**Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009**

Đơn vị tính : đồng

<b>TÀI SẢN</b>	<b>Mã số</b>	<b>Số đầu năm</b>	<b>Số cuối kì</b>
<b>A - TÀI SẢN NGẮN HẠN</b> <b>(100=110+120+130+140+150)</b>	<b>100</b>	<b>3,414,321,896</b>	<b>5,690,536,493</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>929,472,209</b>	<b>1,549,120,349</b>
1. Tiền	111	929,472,210	1,549,120,349
2. Các khoản tương đương tiền	112	0	0
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính NH</b>	<b>120</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Đầu tư ngắn hạn	121	0	0
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129	0	0
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>	<b>1,456,293,951</b>	<b>2,427,156,585</b>
1. Phải thu khách hàng	131	846,810,152	1,723,596,385
2. Trả trước cho người bán	132	609,483,799	703,560,200
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133	0	0
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch HĐ xd	134	0	0
5. Các khoản phải thu khác	135	0	0
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139	0	0
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>850,566,829</b>	<b>1,342,611,382</b>
1. Hàng tồn kho	141	850,566,830	1,342,611,382
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	0	0
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>177,988,907</b>	<b>371,648,177</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	0	0
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	55,000,000	75,000,000
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	154	0	0
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	122,988,907	296,648,177
<b>B TÀI SẢN DÀI HẠN</b> <b>(200=210+220+240+250+260)</b>	<b>200</b>	<b>5,417,179,101</b>	<b>9,028,631,835</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Phải thu dài hạn khách hàng	211	0	0
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212	0	0
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213	0	0
4. Phải thu dài hạn khác	218	0	0
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219	0	0

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất Nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng

<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>	<b>3,774,972,258</b>	<b>6,291,620,430</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	221	3,774,972,258	6,291,620,430
-Nguyên giá	222	3,918,814,804	6,531,358,007
-Giá trị hao mòn lũy kế	223	-143,842,546	-265,423,990
<b>2. Tài sản cố định thuê tài chính</b>	<b>224</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-Nguyên giá	225	0	0
-Giá trị hao mòn lũy kế	226	0	0
3. Tài sản cố định vô hình	227	0	0
-Nguyên giá	228	0	0
-Giá trị hao mòn lũy kế	229	0	0
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	0	0
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-Nguyên giá	241	0	0
-Giá trị hao mòn lũy kế	242	0	0
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>	<b>1,511,229,488</b>	<b>2,518,715,814</b>
1. Đầu tư vào công ty con	251	0	0
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	0	0
3. Đầu tư dài hạn khác	258	1,511,229,488	2,518,715,814
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính DH	259	0	0
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	<b>130,977,355</b>	<b>218,295,591</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	0	0
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	0	0
3. Tài sản dài hạn khác	268	130,977,355	218,295,591
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN(270=100+200)</b>	<b>270</b>	<b>8,831,500,992</b>	<b>14,719,168,328</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>			
<b>A - NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)</b>	<b>300</b>	<b>2,479,647,108</b>	<b>4,132,745,180</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>2,479,647,108</b>	<b>4,132,745,180</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	173,575,298	289,292,163
2. Phải trả người bán	312	576,517,952	960,863,254
3. Người mua trả tiền trước	313	837,362,206	1,395,603,676
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	144,233,849	240,389,748
5. Phải trả người lao động	315	150,595,598	250,992,663
6. Chi phí phải trả	316	0	0
7. Phải trả nội bộ	317	0	0
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐ xd	318	0	0
9. Các khoản phải trả, phải nộp NH khác	319	597,362,205	995,603,676

Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất Nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng

10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320	0	0
<b>II Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Phải trả dài hạn người bán	331	0	0
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	0	0
3. Phải trả dài hạn khác	333	0	0
4. Vay và nợ dài hạn	334	0	0
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	0	0
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336	0	0
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337	0	0
<b>B VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)</b>	<b>400</b>	<b>6,351,853,884</b>	<b>10,586,423,148</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	<b>6,351,853,884</b>	<b>10,586,423,148</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	5.964,814,612	9,941,357,685
2. Thặng dư vốn góp cổ phần	412	0	0
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413	0	0
4. Cổ phiếu quỹ (*)	414	0	0
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	0	0
6. Chênh lệch tỉ giá hối đoái	416	0	0
7. Quỹ đầu tư phát triển	417	0	0
8. Quỹ dự phòng tài chính	418	35,185,388	58,642,315
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	0	0
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	351,853,884	586,423,148
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421	0	0
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	431	0	0
2. Nguồn kinh phí	432	0	0
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433	0	0
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)</b>	<b>440</b>	<b>8,831,500,992</b>	<b>14,719,168,328</b>

**Các chỉ tiêu ngoài bản cân đối kế toán**

Chỉ tiêu	Mã số	Số cuối năm	Số cuối năm
1. Tài sản thuê ngoài			
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công			
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận kí gửi, kí cược			
4. Nợ khó đòi đã xử lí			
5. Ngoại tệ các loại			
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án			

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG I : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH</b> .....	6
1.1 Những vấn đề lý luận chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	6
1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	6
1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	7
1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	7
1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	9
1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	10
1.2.1. Các nhân tố bên trong .....	10
1.2.2. Các nhân tố bên ngoài .....	12
1.3 Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	13
1.3.1 Chỉ tiêu về chi phí .....	13
1.3.2 Chỉ tiêu về doanh thu .....	15
1.3.3 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động .....	16
1.3.4 Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn .....	17
1.3.5 Hệ thống các chỉ tiêu về tài chính .....	20
1.4 Các phương pháp đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	26
1.4.1 Nội dung phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	26
1.4.2 Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh .....	27
<b>CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XUẤT NHẬP KHẨU NINH BÌNH TẠI HẢI PHÒNG.</b> .....	30
2.1 Giới thiệu chung về chi nhánh công ty Cổ phần Đầu tư Xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng .....	30
2.1.1 Thông tin chung về công ty và chi nhánh .....	30
2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ .....	30
2.1.3 Cơ cấu tổ chức của chi nhánh .....	32
2.1.3.2 Chức năng nhiệm vụ các phòng ban .....	33

2.1.5 Hoạt động Marketing .....	36
2.1.6 Tình hình nhân sự tại chi nhánh .....	39
2.1.7 Thuận lợi và khó khăn .....	40
2.2 Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh .....	42
2.2.1 Đánh giá chung về hoạt động sản xuất kinh doanh của chi nhánh .....	42
2.2.2 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí .....	45
2.2.3 Hiệu quả sử dụng lao động .....	48
2.2.4 Hiệu quả sử dụng vốn .....	50
2.2.3 Các chỉ tiêu tài chính cơ bản .....	59
2.3 Đánh giá chung về kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh .....	68
2.3.1 Ưu điểm .....	69
2.3.2 Nhược điểm .....	69
<b>CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ XUẤT NHẬP KHẨU NINH BÌNH TẠI HẢI PHÒNG .....</b>	<b>70</b>
3.1 Định hướng phát triển và mục tiêu của chi nhánh công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng .....	70
3.1.1 Định hướng phát triển .....	70
3.1.2 Mục tiêu phát triển tại chi nhánh công ty CP đầu tư XNK Ninh Bình tại Hải Phòng .....	71
3.2 Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại chi nhánh công ty cổ phần đầu tư xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng. ....	71
3.2.1 Tiết kiệm chi phí .....	71
3.2.2 Thành lập bộ phận Marketing .....	74
3.2.3 Nâng cao chất lượng đội ngũ lao động .....	78
3.2.4 Kiến nghị với nhà nước và các cấp lãnh đạo .....	81
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>83</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>83</b>

## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 2.1 Thị trường xuất khẩu hàng nông sản của công ty 2008- 2010 .....	36
Bảng 2.2 Cơ cấu lao động theo giới tính.....	39
Bảng 2.3 Cơ cấu lao động theo trình độ.....	40
Bảng 2.4 Báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh Công ty Cổ phần Đầu tư Xuất nhập khẩu Ninh Bình tại Hải Phòng giai đoạn 2009 -2010 .....	43
Bảng 2.5 Bảng tổng hợp hiệu quả sử dụng chi phí .....	45
Bảng 2.6 Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động của chi nhánh .....	48
Bảng 2.7 Bảng sử dụng vốn kinh doanh của công ty .....	51
Bảng 2.8 Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định .....	52
Bảng 2.9 Tình hình sử dụng tài sản lưu động của công ty.....	54
Bảng 2.10 Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	55
Bảng 2.11 Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tổng vốn .....	57
Bảng 2.12 Bảng chỉ tiêu về khả năng thanh toán.....	59
Bảng 2.13 Bảng cơ cấu tài sản .....	61
Bảng 2.16 Bảng các chỉ tiêu về hoạt động.....	64
Bảng 2.17 Bảng các chỉ tiêu sinh lời.....	66
Bảng 2.18 Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của chi nhánh .....	68
Bảng 3.1 Bảng dự kiến kết quả đạt được năm 2011 .....	71
Bảng 3.2 Bảng tổng hợp hiệu quả sử dụng chi phí .....	72
Bảng 3.3 Bảng dự kiến kết quả đạt được .....	73
Bảng 3.4 Bảng dự kiến chi phí.....	78
Bảng 3.5 Bảng so sánh kết quả dự kiến trước và sau khi thực hiện .....	78
Bảng 3.5 Bảng chi phí đào tạo .....	81