

**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 : Lưu Thị Chi
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2012

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH
THƯƠNG MẠI DUY THỊNH**

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

**Sinh viên : Lưu Thị Chi
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Vũ Thị Lành**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Lưu Thị Chi

Mã SV:120371

Lớp: QT1201N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại Duy Thịnh

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGUYỄN Trần Hữu Nghị
PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012
Cán bộ hướng dẫn
(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH	3
1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh bản chất và vai trò hiệu quả kinh doanh	3
1.1. Khái niệm:	3
1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh	3
1.3. Vai trò của hiệu quả kinh doanh	5
2. Hệ thống các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
2.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát	6
2.2. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp	7
2.3. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận	7
2.3.1. Hiệu quả sử dụng lao động	8
2.3.2. Hiệu quả sử dụng tài sản	8
2.3.3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	10
2.3.4. Hiệu quả sử dụng chi phí	11
3. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả SXKD	14
3.1. Đối với doanh nghiệp	14
3.2. Đối với người lao động	14
3.3. Đối với nền kinh tế	14
4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	15
4.1. Các nhân tố bên trong	15
4.1.1. Lực lượng lao động	15
4.1.2. Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng tiên bộ kỹ thuật	15
4.1.3. Nhân tố vốn	16
4.1.4. Nhân tố quản trị doanh nghiệp	16
4.2. Các nhân tố bên ngoài	17
4.2.1. Đối thủ cạnh tranh	17
4.2.2. Thị trường	17

4.2.3. Tập quán dân cư và mức độ thu nhập bình quân toàn dân cư	17
4.2.4. Môi trường chính trị, pháp luật	18
5. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	18
5.1. Phương pháp so sánh	18
5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn	20
5.3. Phương pháp tính số chênh lệch.....	21
5.4. Phương pháp cân đối	21
5.5. Phương pháp phân tích chi tiết	21
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DUY THỊNH.....	23
2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI DUY THỊNH	23
2.1.1/ Một số thông tin cơ bản về Công ty:.....	23
2.1.2. Chức năng , nhiệm vụ của Công ty:	23
2.1.2.1. Chức năng:	23
2.1.2.2. Nhiệm vụ :	24
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy và quản lý của Công ty	24
2.1.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức.	24
2.1.3.2 Chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận	25
2.1.4/ Hoạt động marketing của Doanh nghiệp	28
2.1.4.1/ Phân tích môi trường kinh doanh	28
2.1.4.2. Các hoạt động marketing của DN:	29
2.1.5. Quản trị nhân sự của Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh.	32
2.1.6. Thuận lợi và khó khăn:	34
2.1.6.1. Thuận lợi:	34
2.1.6.2. Khó khăn:	34
2.2. Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh công ty TNHH TM Duy Thịnh	36
2.2.1. Đánh giá chung tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM Duy Thịnh.	36

2.2.2. Phân tích cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty	38
2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí	40
2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản	44
2.2.4.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản	44
2.2.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định	46
2.2.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động	49
2.2.5. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	52
2.2.5.1. Vốn chủ sở hữu của công ty	52
2.2.5.2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	52
2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động	55
2.2.7. Đánh giá một số chỉ tiêu tài chính của công ty:	58
2.2.7.1. Phân tích khả năng thanh toán.	58
2.2.7.2. Các chỉ số hoạt động	59
2.2.7.3. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời	60
2.2.7.4. Chỉ số về cơ cấu tài chính.	61
2.2.8. Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh của công ty	: 61
2.2.8.1. Những thành tựu đã đạt được của công ty:	63
2.2.8.2. Những hạn chế của công ty:	64
CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM DUY THỊNH	66
3.1. Phương hướng và mục tiêu phát triển hoạt động kinh doanh của công ty TNHH TM Duy Thịnh năm 2012	66
3.1.1. Phương hướng hoạt động :	66
3.1.2. Mục tiêu của công ty	66
3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại Duy Thịnh.....	67
3.2.1. Biện pháp 1: Xác định nhu cầu vốn cố định	67
3.2.1.1. Cơ sở biện pháp:	67
3.2.1.2. Mục đích của biện pháp:	68

3.2.1.3.Nội dung biện pháp:	68
3.2.1.4. Dự kiến kết quả:	69
3.2.2. Biện pháp 2:giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.....	69
3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp	69
3.2.2.2.Mục đích của biện pháp:	70
3.2.2.3. Cách thực hiện giải pháp.	70
3.2.2.4.Dự kiến kết quả	: 72
3.2.3. Biện pháp 3: Biện pháp lập website riêng cho công ty	73
3.2.3.1.Cơ sở của biện pháp:	73
3.2.3.2.Mục đích của biện pháp:	74
3.2.3.3.Cách thực hiện biện pháp:	74
3.2.3.4.Dự kiến kết quả đạt được:	75
KẾT LUẬN	77
TÀI LIỆU THAM KHẢO	78

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1. Hệ thống chỉ tiêu chính đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. ...	13
Bảng 2: Phân loại lao động của Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh	32
Bảng 3: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	36
Bảng 4: Cơ cấu tài sản và nguồn vốn CTY TNHH TM Duy Thịnh.....	38
Bảng 5: Bảng biến động chi phí của công ty	40
Bảng 6: Bảng hiệu quả sử dụng chi phí của công ty.....	41
Bảng 7: Bảng hiệu quả sử dụng tài sản của công ty	44
Bảng 8: Bảng hiệu quả sử dụng tài sản cố định	46
Bảng 9: Bảng hiệu quả sử dụng tài sản lưu động	49
Bảng 10: Bảng hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty	52
Bảng 11: Hiệu quả sử dụng lao động	55
Bảng 12: Bảng tính các hệ số về khả năng thanh toán.....	58
Bảng 13 : Bảng tính các chỉ số hoạt động	59
Bảng 14 :Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp	60
Bảng 15: Bảng chỉ số cơ cấu tài chính	61
Bảng 16: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty	61
Bảng 17: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty năm 2012	66
Bảng 18: Bảng dự kiến kết quả khi thực hiện biện pháp xác định nhu cầu vốn cố định.	69
Bảng 19: Bảng so sánh tốc độ tăng doanh thu và tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm 2011 so với năm 2010	69
Bảng 20. Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí điện chiếu sáng	69
Bảng 21: Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí điện cho máy điều hòa	71
Bảng 22: Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí cho điện thoại.....	71
Bảng 23: Bảng số liệu về số lượng giấy sử dụng lãng phí.....	72
Bảng 24: Bảng tổng hợp kết quả giảm chi phí QLDN	73
Bảng 25: Bảng dự kiến hiệu quả sử dụng chi phí khi thực hiện biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp	73

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Ký hiệu	Nghĩa của từ
SXKD	Sản xuất kinh doanh
VCSH	Vốn chủ sở hữu
SSX	Sức sản xuất
SSL	Sức sinh lợi
HĐQT	Hội đồng quản trị
TNNH TM	Trách nhiệm hữu hạn thương mại
HĐKD	Hoạt động kinh doanh
TSLĐ	Tài sản lưu động
TSCĐ	Tài sản cố định
TSNH	Tài sản ngắn hạn
Npt	Nợ phải trả
TTS	Tổng tài sản
TM	Tiền mặt
VNH	Vay ngắn hạn
LN	Lợi nhuận
DTT	Doanh thu thuần
LĐ	Lao động
KPT	Khoản phải thu
HTK	Hàng tồn kho
GVBH	Giá vốn bán hàng
CPBH & CPQLDN	Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
ĐVT	Đơn vị tính

LỜI MỞ ĐẦU

Trong điều kiện sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh phải có lãi. Để đạt được hiệu quả cao nhất trong kinh doanh thì các doanh nghiệp cần phải xác định phương hướng, mục tiêu trong đầu tư, biện pháp sử dụng các điều kiện có sẵn về nguồn lực. Muốn vậy các doanh nghiệp phải nắm vững được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng phát triển của từng nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh. Điều đó chỉ được thực hiện trên cơ sở của phân tích kinh doanh.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp, qua thời gian thực tập tốt nghiệp tại Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh cùng với sự hướng dẫn của cô giáo - Thạc Sĩ Vũ Thị Lành em đã mạnh dạn đi sâu vào nghiên cứu và hoàn thành khoá luận tốt nghiệp với đề tài: **“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh”**.

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

Kết cấu khoá luận gồm 3 phần:

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

Chương 2: Phân tích và đánh giá thực trạng của Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh

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

Em xin cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của cô giáo - Thạc Sĩ Vũ Thị Lành là người trực tiếp hướng dẫn, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị Kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng cùng tập thể lãnh đạo Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh đã chỉ dẫn, tạo điều kiện và giúp đỡ em trong quá trình thực hiện đề tài này.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH

1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh bản chất và vai trò hiệu quả kinh doanh

1.1. Khái niệm:

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân lực, vật lực của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

Từ những quan điểm khác nhau như trên của các nhà kinh tế, ta có thể đưa ra một khái niệm thống nhất chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh như sau:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung của 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 càng trở nên 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.

Ta có công thức: $H = K/C$

Trong đó: H - Hiệu quả

K - Kết quả đầu ra

C - Nguồn lực đầu vào gắn với kết quả đó

Chỉ tiêu này cho biết một đồng nguồn lực đầu vào đem lại mấy đồng kết quả đầu ra, hệ số này càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lợi của chi phí đầu vào càng cao và hiệu quả càng lớn và ngược lại.

1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh

Bản chất của hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh ngày càng tăng của xã hội, đặt ra yêu cầu ngày càng phải khai thác, tận dụng triệt để các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh các doanh

nghiệp buộc phải chú trọng đến các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất, tiết kiệm mọi chi phí. Vì vậy, yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa hoá với chi phí tối thiểu, hay chính xác hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định.

Trong điều kiện xã hội nước ta hiện nay, hiệu quả sản xuất kinh doanh được đánh giá trên 2 là tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức hiệu quả về mặt xã hội. Tùy từng thành phần kinh tế tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh mà hiệu quả kinh doanh theo 2 tiêu thức này cũng khác nhau. Đối với các doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty TNHH, công ty nước ngoài, tiêu thức hiệu quả kinh tế được quan tâm nhiều hơn. Với doanh nghiệp nhà nước có sự góp vốn và chỉ đạo của nhà nước thì tiêu thức hiệu quả xã hội lại được đề cao nhiều hơn. Điều này phù hợp với mục tiêu của Chủ nghĩa xã hội, đó là không ngừng nâng cao nhu cầu vật chất tinh thần của toàn xã hội, không có sự phân biệt, bình đẳng giữa các thành phần kinh tế và giữa nội bộ nhân dân toàn xã hội.

Tuy nhiên cũng thấy rằng, hiệu quả về mặt kinh tế là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt được sau khi bù đắp các khoản chi phí về lao động xã hội. Hiệu quả về mặt xã hội là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp tạo ra đem lại cho xã hội, bản thân doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh của mình.

Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh là rất phức tạp và khó tính toán. Việc xác định một cách chính xác kết quả và hao phí nguồn lực gắn với một thời kỳ cụ thể là rất khó khăn. Bởi vì nó vừa là thước đo trình độ quản lý của cán bộ lãnh đạo, vừa là chỉ tiêu đánh giá trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào, vừa phải đồng thời thoả mãn lợi ích của doanh nghiệp và Nhà nước. Vì vậy cần phải hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả kinh doanh, từ đó phân tích và tìm ra phương pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và phát triển doanh nghiệp theo các mục tiêu đã định trước.

1.3. Vai trò của hiệu quả kinh doanh

Theo những nghiên cứu trên thì hiệu quả là một chỉ tiêu tổng hợp từ nhiều yếu tố khác nhau, nó nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

** Đối với doanh nghiệp*

Trong nền kinh tế thị trường ngày càng hội nhập và mở cửa hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên đối với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là cần phải quan tâm đến hiệu quả của quá trình kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng đứng vững và phát triển.

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

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là rất quan trọng, nó quyết định sự sống còn của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được những thành quả to lớn cũng như phá huỷ những gì mà doanh nghiệp đã xây dựng và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

** Đối với kinh tế xã hội*

Một nền kinh tế xã hội phát triển hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế đó làm ăn hiệu quả đạt được những thuận lợi sau:

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp đó mang lại 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 nền kinh tế phát triển. Doanh nghiệp làm ăn có lãi thì sẽ phải 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.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng, doanh nghiệp sẽ có điều kiện nâng cao chất lượng hàng hoá, hạ giá thành sản phẩm, dẫn đến hạ giá bán, tạo ra mức tiêu thụ mạnh trong người dân, điều đó không những có lợi cho doanh nghiệp mà còn có lợi cho nền kinh tế quốc dân, góp phần ổn định và tăng trưởng cho nền kinh tế quốc dân.

Các nguồn thu từ ngân sách nhà nước chủ yếu từ các doanh nghiệp. Khi đó doanh nghiệp hoạt động hiệu quả sẽ tạo ra 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 quốc tế. Kèm theo điều đó là văn hoá xã hội, trình độ dân trí được đẩy mạnh, thúc đẩy nền kinh tế phát triển 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. Điều này không những tốt đối với doanh nghiệp mà còn tạo lợi ích xã hội, nhờ đó doanh nghiệp giải quyết số lao động thừa của xã hội. Điều đó giúp cho xã hội giải quyết những vấn đề khó khăn trong quá trình phát triển và hội nhập.

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

2. Hệ thống các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh

Để đánh giá chính xác, có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cần phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu tổng hợp và các chỉ tiêu bộ phận.

2.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát

Nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của toàn bộ hoạt động, toàn bộ các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

$$\text{Hiệu quả sản xuất kinh doanh} = \frac{\text{Giá trị của kết quả đầu ra}}{\text{Giá trị của các yếu tố đầu vào}}$$

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: Tổng doanh thu thuần, giá trị sản lượng, tổng lợi nhuận và lợi nhuận thuần, lợi tức gộp... Các yếu tố đầu vào: Lao động, chi phí, tài sản và nguồn vốn... Chỉ tiêu này phản ánh mức sản xuất hay sức sinh lời của các chỉ tiêu phản ánh đầu vào, chỉ tiêu này đặc trưng cho kết quả nhận được trên một đơn vị tính chi phí và yêu cầu chung là cực đại hóa.

2.2. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Tỷ suất lợi nhuận theo nguồn vốn kinh doanh: Được tính bằng cách lấy lợi nhuận so với vốn kinh doanh đã bỏ ra. Chỉ tiêu này cho thấy hiệu quả sử dụng một đồng nguồn vốn kinh doanh bỏ ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó có tác dụng khuyến khích việc quản lý chặt chẽ, tiết kiệm đồng vốn trong mỗi khâu của quá trình kinh doanh. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

$$\begin{matrix} \text{Tỷ suất lợi nhuận trên} \\ \text{nguồn vốn kinh doanh} \end{matrix} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng nguồn vốn kinh doanh bình quân trong kỳ}}$$

Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu: Chỉ tiêu này được so sánh giữa phần lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được và doanh thu tiêu thụ. Nó cho biết cứ một đồng doanh thu đạt được thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

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

2.3. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình sản xuất trong một thời kỳ nhất định, người ta còn sử dụng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động, từng yếu tố cụ thể. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bộ phận đảm nhận 2 chức năng sau:

- Phân tích có tính chất bổ sung cho chỉ tiêu tổng hợp để trong một số trường hợp kiểm tra và khẳng định rõ kết luận được rút ra từ các chỉ tiêu tổng hợp.
- Phân tích hiệu quả của từng mặt hoạt động, hiệu quả sử dụng từng yếu tố sản xuất kinh doanh nhằm tìm biện pháp tối đa hóa chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp, đây là chức năng chủ yếu của chỉ tiêu này.

2.3.1. Hiệu quả sử dụng lao động

Trong ba yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất, thì con người được xem như là một yếu tố quan trọng nhất. Sử dụng lao động có hiệu quả sẽ làm tăng khối lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành, tăng lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy, việc đánh giá hiệu quả lao động trong doanh nghiệp là hết sức cần thiết. Để đánh giá về tình hình lao động, người ta thường dùng các chỉ tiêu sau:

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

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

Đây là cặp chỉ tiêu phản ánh tương đối đầy đủ về hiệu quả sử dụng lao động trong kỳ của doanh nghiệp cả về số lượng và chất lượng. Tuy nhiên, để có thể đánh giá toàn diện về hiệu quả sử dụng lao động, người ta còn sử dụng các chỉ tiêu khác như hiệu suất sử dụng thời gian lao động. Các chỉ tiêu này cho phép đánh giá hiệu quả sử dụng lao động và sử dụng số lượng thời gian lao động hiện có, giảm lượng lao động dư thừa, nâng cao hiệu suất sử dụng lao động trong doanh nghiệp.

2.3.2 Hiệu quả sử dụng tài sản

a. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

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

***) Sức sản xuất của tổng tài sản**

Chỉ tiêu này cho thấy mỗi đồng tài sản đã mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

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

***) Suất sinh lời của tổng tài sản**

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng tài sản sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận trong kỳ. Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng tài sản càng có hiệu quả. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức sau:

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

b. Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

***) Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn**

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

Chỉ tiêu này phản ánh trong mỗi kỳ nhất định tài sản ngắn hạn luân chuyển được bao nhiêu vào hay mỗi đồng tài sản ngắn hạn tham gia vào quá trình kinh doanh sẽ tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này có thể sử dụng để so sánh giữa các kỳ của một đơn vị hoặc giữa các đơn vị cùng quy mô trong một thời kỳ.

***) Sức sinh lời của tài sản ngắn hạn**

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản ngắn hạn thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn càng lớn.

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

c) Hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Tài sản cố định là bộ phận tài sản phản ánh năng lực sản xuất hiện có, trình độ tiến bộ khoa học kỹ thuật và trình độ trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp Tài sản cố định là điều kiện cần thiết để giảm nhẹ sức lao động và nâng cao năng suất lao động

***) Sức sản xuất của tài sản cố định**

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng vốn bỏ vào đầu tư tài sản cố định thì sẽ mang lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đồng doanh thu.

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

***) Sức sinh lời của tài sản cố định**

$$\text{Sức sinh lời của tài sản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây là chỉ tiêu quan trọng nhất của người chủ doanh nghiệp. Nó phản ánh hiệu quả của việc đầu tư

2.3.3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp và bổ sung trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh về tài chính cũng như sức mạnh chung của doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tăng chứng tỏ doanh nghiệp ngày càng lớn mạnh, có vị trí cao hơn trên thị trường và ngày càng có điều kiện mở rộng kinh doanh từ nguồn vốn của chính bản thân doanh nghiệp

***) Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu**

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

Chỉ tiêu sức sản xuất của vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng hiệu quả của việc đầu tư từ mỗi đồng vốn chủ sở hữu thì doanh nghiệp sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu

***) Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu**

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

Chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cho thấy cứ một đồng vốn chủ sở hữu doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu lại được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong kỳ. Đây chính là chỉ tiêu ROE và là chỉ tiêu quan trọng nhất đối với người chủ doanh nghiệp.

***) Vòng quay khoản phải thu**

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

Phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của DN. Vòng quay khoản phải thu càng lớn thể hiện hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

***) Vòng quay hàng tồn kho.**

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

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 việc kinh doanh được đánh giá càng tốt, bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao. Trong trường hợp không có thông tin về giá vốn hàng bán thì có thể thay thế bằng doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Khi đó doanh thu về hàng tồn kho sẽ có chất lượng kém hơn

2.3.4. Hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng. Đó là tất cả các chi phí tồn tại và phát sinh gắn liền với quá trình hoạt động kinh doanh từ khâu hình thành và tồn tại doanh nghiệp, đến khâu tạo ra sản phẩm và tiêu thụ xong. Hiệu quả sử dụng chi phí đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có thể mang lại bao nhiêu đồng doanh thu hay bao nhiêu đồng lợi nhuận từ một đồng chi phí.

***) Sức sản xuất của chi phí**

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

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về được bao nhiêu đồng doanh thu.

***) Sức sinh lời của chi phí**

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

Qua những phân tích trên đây, ta có thể hệ thống các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tại bảng 1. Qua những phân tích trên đây, ta có thể hệ thống các chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tại bảng 1.

Bảng 1. Hệ thống chỉ tiêu chính đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

STT	Chỉ tiêu	Cách xác định
I	Hiệu quả sử dụng lao động	
1	Sức sản xuất của lao động	Doanh thu
		Tổng lao động
2	Sức sinh lời của lao động	Lợi nhuận
		Tổng lao động
II	Hiệu quả sử dụng tài sản	
1	Sức sản xuất của tài sản	Doanh thu
		Tài sản bình quân
2	Sức sinh lời của tài sản	Lợi nhuận
		Tài sản bình quân
3	Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn	Doanh thu
		Tài sản ngắn hạn bình quân
4	Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn	Lợi nhuận
		Tài sản ngắn hạn bình quân
5	Sức sản xuất của tài sản dài hạn	Doanh thu
		Tài sản dài hạn bình quân
6	Sức sinh lợi của tài sản dài hạn	Lợi nhuận
		Tài sản dài hạn bình quân
7	Sức sản xuất của tài sản cố định	Doanh thu
		Tài sản cố định bình quân
8	Sức sinh lợi của tài sản cố định	Lợi nhuận
		Tài sản cố định bình quân
III	Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	
1	Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu	Doanh thu
		Vốn chủ sở hữu bình quân
2	Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận
		Vốn chủ sở hữu bình quân
IV	Hiệu quả sử dụng chi phí	
1	Sức sản xuất của chi phí	Doanh thu
		Tổng chi phí
2	Sức sinh lời của chi phí	Lợi nhuận
		Tổng chi phí

3. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả SXKD

3.1. Đối với doanh nghiệp

Nâng cao hiệu quả kinh doanh là cơ sở để đảm bảo sự tồn tại của doanh nghiệp, mà hiệu quả kinh doanh lại là nhân tố trực tiếp đảm bảo sự tồn tại này. Do đó việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là một đòi hỏi tất yếu khách quan đối với tất cả các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường hiện nay.

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là nhân tố thúc đẩy sự cạnh tranh và tiến bộ trong kinh doanh. Chính việc thúc đẩy cạnh tranh yêu cầu các doanh nghiệp phải tự tìm tòi, đầu tư tạo nên sự tiến bộ trong kinh doanh. Thị trường ngày càng phát triển thì sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt và khốc liệt hơn. Đó là cạnh tranh trên mọi phương diện: hàng hóa, giá sản phẩm, chất lượng phục vụ, về vị trí, thị phần,... Vì thế, cạnh tranh là yếu tố làm các doanh nghiệp mạnh lên để tìm được chỗ đứng trên thị trường, nhưng ngược lại cũng có thể là các doanh nghiệp không thể phát triển tồn tại và dẫn đến phá sản.

Mục tiêu lâu dài của doanh nghiệp là tối đa hoá lợi nhuận. Để thực hiện mục tiêu này doanh nghiệp phải tiến hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh để tạo ra sản phẩm, cung cấp cho nguồn nhân lực sản xuất xã hội nhất định.

3.2. Đối với người lao động

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có tác động tương hỗ với người lao động. Khi doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, người lao động sẽ được trả lương cao hơn, việc làm của họ được ổn định, sẽ kích thích người lao động làm việc hăng say, phấn khởi hơn, có ý thức đóng góp cho doanh nghiệp nhiều hơn. Ngược lại, doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả người lao động sẽ phải nhận mức thu nhập thấp, sinh chán nản có thể khiến họ rời bỏ DN để tìm DN khác với mức thu nhập cao hơn, điều kiện làm việc tốt hơn.

3.3. Đối với nền kinh tế

Hiệu quả sản xuất kinh doanh được nâng cao thì quan hệ sản xuất càng củng cố lực lượng sản xuất phát triển. Việc doanh nghiệp đạt được hiệu

quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng với chính bản thân doanh nghiệp cũng như với xã hội. Nó tạo tiền đề vững chắc cho sự phát triển của doanh nghiệp cũng như của toàn xã hội, trong đó mỗi doanh nghiệp là một cá thể nhưng nhiều cá thể vững vàng và phát triển sẽ tạo ra một nền kinh tế, một xã hội bền vững.

4. Những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

4.1. Các nhân tố bên trong

4.1.1 Lực lượng lao động

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng để tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra những sản phẩm mới với kiểu dáng phù hợp với cầu của người tiêu dùng, làm cho sản phẩm hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp có thể bán được, tạo cơ sở nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, đến trình độ sử dụng các nguồn lực khác (máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu...) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngày nay sự phát triển của khoa học công nghệ đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức. Đặc trưng cơ bản của nền kinh tế tri thức là hàm lượng khoa học công nghệ kết tinh trong sản phẩm (dịch vụ) rất cao. Đòi hỏi lực lượng lao động phải là lực lượng có trình độ khoa học công nghệ cao. Điều này khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

4.1.2. Trình độ phát triển cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng tiến bộ kỹ thuật

Công cụ lao động là phương tiện mà con người sử dụng để tác động vào đối tượng lao động. Quá trình phát triển sản xuất luôn gắn liền với quá trình phát triển của công cụ lao động, tăng năng suất lao động, tăng sản lượng, chất lượng sản phẩm và hạ giá thành. Như thế, cơ sở vật chất kỹ thuật là nhân tố hết sức quan trọng tạo ra tiềm năng năng suất, chất lượng và tăng hiệu quả

kinh doanh. Chất lượng hoạt động của doanh nghiệp chịu tác động mạnh mẽ của trình độ kỹ thuật, tính đồng bộ của máy móc thiết bị, chất lượng của công tác bảo dưỡng, sửa chữa máy móc.

4.1.3. Nhân tố vốn

Đây là một nhân tố tổng hợp phản ánh 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 cũng như khả năng quản lý các nguồn vốn kinh doanh.

Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến quy mô của doanh nghiệp. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là cơ sở đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

4.1.4. Nhân tố quản trị doanh nghiệp

Nhân tố quản trị doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Định hướng đúng là cơ sở để đảm bảo hiệu quả lâu dài của doanh nghiệp.

Muốn tồn tại và phát triển doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh, các lợi thế về chất lượng và sự khác biệt hóa sản phẩm, giá cả và tốc độ cung ứng để đảm bảo cho một doanh nghiệp giành chiến thắng trong cạnh tranh phụ thuộc vào nhãn quan và khả năng quản trị của các nhà quản trị doanh nghiệp.

Đội ngũ quản trị mà đặc biệt là các nhà quản trị cao cấp lãnh đạo doanh nghiệp bằng phẩm chất và tài năng của mình có vai trò quan trọng, có tính chất quyết định đến sự thành đạt của doanh nghiệp. Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp, việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

4.2. Các nhân tố bên ngoài

4.2.1. Đối thủ cạnh tranh

Bao gồm các đối thủ cạnh tranh sơ cấp (cùng tiêu thụ các sản phẩm đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh thứ cấp (sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm có khả năng thay thế). Nếu đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ trở nên khó khăn hơn rất nhiều. Bởi vì lúc này doanh nghiệp chỉ có thể nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay của vốn, hiệu quả hơn để tạo cho doanh nghiệp tăng khả năng cạnh tranh về giá cả, chủng loại, mẫu mã... Như vậy đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tạo ra động lực phát triển của doanh nghiệp. Việc xuất hiện ngày càng nhiều đối thủ cạnh tranh thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ càng khó khăn và sẽ bị giảm một cách tương đối.

4.2.2. Thị trường

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

4.2.3. Tập quán dân cư và mức độ thu nhập bình quân toàn dân cư

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

tiếp lên quá trình sản xuất kinh doanh cũng như công tác marketing và cuối cùng là hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

4.2.4. Môi trường chính trị, pháp luật

Các nhân tố thuộc môi trường chính trị, pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị là một trong những tiền đề quan trọng cho sự hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi môi trường chính trị có thể có lợi cho doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác và ngược lại. Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng tới việc hoạch định, tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh... của doanh nghiệp. Không những thế, nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp như chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển... đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu lại còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do Nhà nước giao, luật bảo hộ cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh. Tóm lại môi trường chính trị có ảnh hưởng tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống công cụ vĩ mô...

5. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

5.1. Phương pháp so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng lâu đời và phổ biến nhất trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu. Bản chất của phương pháp này là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung, một tính chất tương tự. Nó cho phép chúng ta tổng hợp những nét chung, tách ra được những nét riêng của các hiện tượng được so sánh trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay kém phát triển.

Hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm ra các giải pháp quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể. Khi sử dụng phương pháp so sánh này cần nắm giữ 3 nguyên tắc :

***Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh**

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh, gọi là gốc so sánh. Các gốc so sánh:

- + Tài liệu năm trước (hoặc kỳ trước) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của chỉ tiêu.
- + Các chỉ tiêu được dự kiến (kế hoạch, định mức, dự toán) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức.
- + Khi nghiên cứu khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường ở thể so sánh số thực với mức hợp đồng hoặc tổng nhu cầu.

Các chỉ tiêu của kỳ so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và kết quả đã đạt được.

*** Điều kiện so sánh được**

Các chỉ tiêu được tính trong cùng một khoảng thời gian hoặc toán phải được tính ở 3 mặt sau:

- + Phải cùng nội dung kinh tế
- + Phải cùng phương pháp tính toán
- + Phải cùng một đơn vị đo lường

Về mặt không gian: Các chỉ tiêu phải được quy đổi về mặt quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

*** Kỹ thuật so sánh**

- + So sánh tuyệt đối

Số chênh lệch: $\Delta C = C_1 - C_0$

Trong đó: C_1 : Số thực tế

C_0 : Số gốc (định mức, kế hoạch)

- + So sánh tương đối : $\Delta C = C_1/C_0 \times 100\%$

5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Thực chất của phương pháp này là so sánh số liệu thực tế với số liệu kế hoạch, số liệu định mức hoặc số liệu gốc.

Số liệu thay thế của một nhân tố nào đó phản ánh mức độ của nhân tố tới chỉ tiêu phân tích trong khi các nhân tố khác không đổi. Theo phương pháp này chỉ tiêu là các hàm nhân tố ảnh hưởng.

Trình tự thay thế: Các nhân tố về khối lượng thay thế trước, các nhân tố về chất lượng thay thế sau. Trường hợp đặc biệt theo yêu cầu của mục đích phân tích.

Phương pháp này có ưu điểm: đơn giản, dễ tính, dễ hiểu.

Nhược điểm : Sắp xếp trình tự, nhân tố từ lượng đến chất trong nhiều trường hợp không đơn giản. Nếu phân biệt sai thì kết quả không chính xác.

Dùng phương pháp này để phân tích nguyên nhân, xác định được nhân tố ảnh hưởng tăng hay giảm.

- Điều kiện để áp dụng: Các nhân tố phải có sự liên hệ với nhau dưới dạng tích số. Giả sử chỉ tiêu A có mối quan hệ với 2 nhân tố và mối quan hệ đó được biểu hiện dưới dạng hàm số:

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

$$A_0=f(X_0,Y_0)$$

$$A_1=f(X_1,Y_1).$$

Để tính toán ảnh hưởng các nhân tố X,Y tới chỉ tiêu A, thay thế lần lượt X,Y. Lúc đó, giả sử thay thế nhân tố X trước Y ta có:

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

$$\Delta x = f(X_1, Y_0) - f(X_0, Y_0)$$

-Mức ảnh hưởng của nhân tố Y đến chỉ tiêu A:

$$\Delta y = f(X_1, Y_1) - f(X_1, Y_0)$$

Có thể thay thế bằng cách tương tự nếu ta thay nhân tố Y trước, nhân tố X sau:

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

$$\Delta y = f(X_1, Y_1) - f(X_1, Y_0)$$

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

5.3. Phương pháp tính số chênh lệch

Phương pháp tính số chênh lệch là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nhằm phân tích các nhân tố thuận, ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu kinh tế. Phương pháp này tôn trọng đầy đủ nội dung các bước tiến hành của phương pháp thay thế liên hoàn. Chúng chỉ khác ở chỗ là khi xác định các nhân tố ảnh hưởng đơn giản hơn, chỉ việc nhóm các số hạng và tính số chênh lệch các nhân tố sẽ cho ta mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Như vậy phương pháp số chênh lệch chỉ áp dụng trong trường hợp, các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng tích số và cũng có thể áp dụng trong trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng thương số.

5.4. 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.

5.5. Phương pháp phân tích chi tiết

**** Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu***

Các chỉ tiêu kinh tế thường được chia thành các yếu tố cấu thành. Nghiên cứu chi tiết giúp ta đánh giá chính xác các yếu tố cấu thành của các chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ: Tổng giá thành sản phẩm được chi tiết theo giá thành của từng loại sản phẩm sản xuất. Trong mỗi loại sản phẩm, giá thành được chi tiết theo các yếu tố của chi phí sản xuất.

*** Chi tiết theo thời gian**

Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là 1 quá trình trong từng khoảng thời gian nhất định. Mỗi khoảng thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh, từ đó có các giải pháp hiệu lực trong từng khoảng thời gian. Ví dụ: Trong sản xuất lượng sản phẩm sản xuất hoặc dịch vụ cung cấp được chi tiết theo từng tháng, quý.

*** Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh**

Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận ,theo nhiều phạm vi và địa điểm phát sinh khác tạo lên. Việc phân tích chi tiết này nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của từng bộ phận ,phạm vi và địa điểm khác nhau,nhằm khai thác các mặt mạnh và khắc phục các mặt yếu của các bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau. Ví dụ : Đánh giá hoạt động kinh doanh trên từng địa bàn hoạt động...

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DUY THỊNH

2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI DUY THỊNH

2.1.1/ Một số thông tin cơ bản về Công ty:

TÊN GỌI DOANH NGHIỆP

Tên Công ty : CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN THƯƠNG MẠI
DUY THỊNH

Tên giao dịch: DUY THỊNH COMMERCE COMPANY LIMITED

Tên viết tắt; DTCO,LTD.

Giám đốc : Ông Nguyễn Văn Thịnh

Giấy ĐKKD số: 0202001172

ĐỊA CHỈ TRỤ SỞ CHÍNH: 26/ tầng 1, chợ Sắt, Phường Quang Trung,
quận Hồng Bàng , TP Hải Phòng

Điện thoại: (0313)839059

Fax: (0313)839059

Số tài khoản: 102010000213556. Tại Ngân hàng Công thương Việt Nam

Mã số thuế: 31201002

VỐN ĐIỀU LỆ: 2.700.000.000 đồng

Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh được thành lập và hoạt động theo giấy phép đăng ký kinh doanh số: 0202001172 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 27/3/2003.

2.1.2. Chức năng , nhiệm vụ của Công ty:

2.1.2.1. Chức năng:

Công ty tập trung phân phối các các mặt hàng sau:

- Kinh doanh sản phẩm kim khí, vòng bi các loại, gioăng, fót, dây curoa.
- Kinh doanh vật tư máy móc, thiết bị, phụ tùng dùng trong công nghiệp và vận tải.

- Kinh doanh, sửa chữa, lắp đặt, máy công cụ cho sản xuất nhỏ.
- Kinh doanh sản phẩm cơ khí, máy móc, thiết bị.
- Dịch vụ vận tải đường bộ
- Dịch vụ sửa chữa, lắp đặt máy công cụ, phương tiện vận tải và phương tiện xếp dỡ hàng hóa

2.1.2.2. Nhiệm vụ :

- Doanh nghiệp cung cấp hàng hóa phục vụ, bán buôn bán lẻ trong và ngoài nước đúng lĩnh vực đã đăng ký với nhà nước.

- Công ty nỗ lực phấn đấu để kinh doanh một cách có hiệu quả nhất và đạt lợi nhuận cao nhất có thể có. Đẩy mạnh công tác kinh doanh hạch toán kinh doanh phải có lãi, bảo toàn được vốn, đạt được doanh thu không để mất vốn và công nợ trong kinh doanh.

- Tuân thủ đúng quy định của Nhà nước, của Công ty về quản lý tài sản, tiền vốn, kinh doanh ,nguồn lực thể hiện hạch toán kinh tế bảo đảm duy trì và phát triển vốn nộp ngân sách đúng quy định của nhà nước.

- Tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh của mình: kinh doanh có lãi và hiệu quả, đảm bảo thu nhập và các chế độ cho người lao động theo đúng quy định của pháp luật, nộp thuế và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với nhà nước, đảm bảo sức khỏe và an toàn cho người lao động bên cạnh đó luôn luôn phải giữ gìn vệ sinh môi trường, thực hiện đầy đủ chính sách xã hội với người lao động. Đồng thời đảm bảo quyền lợi cho người lao động bằng việc thực hiện đúng quy định của bộ luật lao động.

- Công ty cũng đang tiếp tục đầu tư và nâng cao chất lượng sản phẩm để đáp ứng ngày một tốt hơn đối với người tiêu dùng.

- Tăng cường đầu tư chuyên sâu, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.

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

2.1.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức.

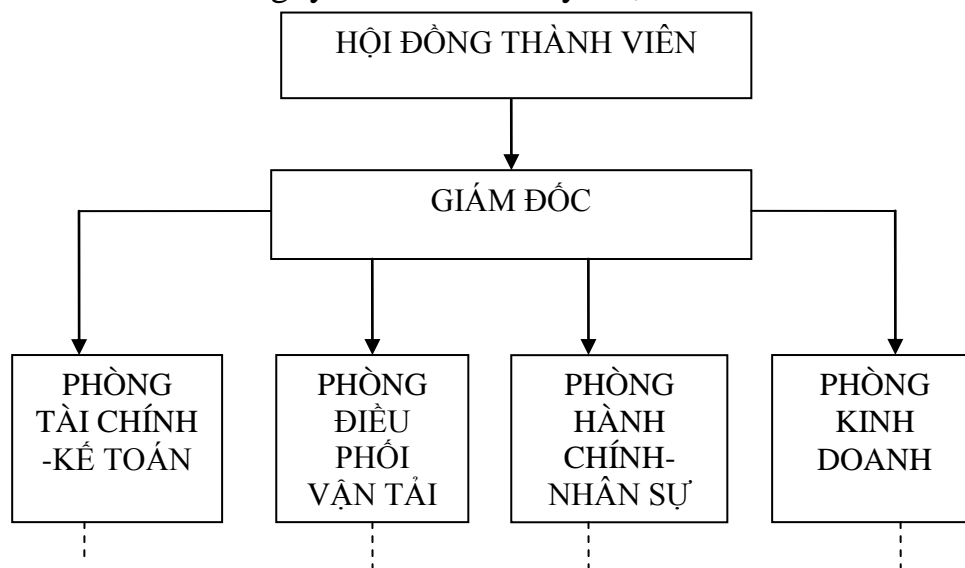
Bộ máy quản lý của Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh được thiết lập theo cơ cấu trực tuyến ,chức năng. Trong mô hình này các phòng ban được

chuyên môn hóa, song không có quyền hạn kiểm soát phòng trực tuyến mà chỉ có chức năng tham mưu, giúp việc cho giám đốc trong các hoạt động điều hành và quản lý doanh nghiệp theo phạm vi chức năng của mình.

Đây là cơ cấu quản lý có hiệu quả rất phù hợp với đặc điểm kinh doanh của Công ty, giúp chỉ đạo hoạt động kinh doanh một cách nhạy bén, phát huy được thể mạnh của các cán bộ chức năng.

Công ty có hội đồng thành viên, Chủ tịch hội đồng thành viên kiêm Giám đốc. Khi Công ty có trên 11 thành viên thì phải có Ban kiểm soát. Quyền, nghĩa vụ và chế độ làm việc của ban kiểm soát, trưởng ban kiểm soát theo quy định của luật doanh nghiệp.

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức Công ty TNHH TM Duy Thịnh



Ghi chú: Đường trực tuyến —————>

Đường chức năng - - - - -

2.1.3.2 Chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận

(1) Hội đồng thành viên:

- Là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh. Hội đồng thành viên gồm tất cả các thành viên, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty. Trường hợp thành viên là tổ chức, thì thành viên đó chỉ định đại diện của mình vào hội đồng thành viên. Hội đồng thành viên họp ít nhất mỗi năm một lần.

Hội đồng thành viên có quyền và nhiệm vụ sau đây:

- Quyết định phương pháp phát triển Công ty.
- Quyết định tăng hoặc giảm vốn điều lệ, quyết định thời điểm và phương thức huy động vốn.
- Quyết định phương thức đầu tư và dự án đầu tư có giá trị lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong sổ kế toán của Công ty.
- Thông qua hợp đồng vay cho vay, bán tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản ghi trong sổ kế toán của Công ty.
- Bầu, miễn nhiệm, bãi nhiệm Chủ tịch hội đồng thành viên, quyết định bổ nhiệm bãi nhiệm cách chức giám đốc, kế toán trưởng và các cán bộ quản lý quan trọng khác quy định tại điều lệ của Công ty.

(2) Giám đốc

Giám đốc Công ty là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng thành viên về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình.

Giám đốc có các quyền sau đây:

- Tổ chức thực hiện các quyết định của hội đồng thành viên.
- Quyết định tất cả các vấn đề liên quan tới hoạt động hàng ngày của Công ty.
- Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Công ty.
- Ban hành quy chế quản lý nội bộ của Công ty.
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý của Công ty, trừ các chức danh thuộc thẩm quyền của Hội đồng thành viên.

Giám đốc Công ty có các nghĩa vụ sau đây:

- Thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao một cách trung thực, miễn cán vì lợi ích hợp pháp của Công ty.
- Không được lạm dụng địa vị và quyền hạn sử dụng tài sản của Công ty để thu lợi riêng cho bản thân, cho người khác, không được tiết lộ bí mật của Công ty, trừ trường hợp được hội đồng thành viên chấp nhận.
- Thực hiện các nghĩa vụ khác do pháp luật và điều lệ Công ty quy định.

3) Phòng kinh doanh

Đây là bộ phận quan trọng của Công ty, có chức năng tham mưu, chỉ đạo và quản lý các mặt hàng chính đến các lĩnh vực liên quan đến trước, trong và sau quá trình kinh doanh : xây dựng kế hoạch tổng hợp, giải quyết sự cố thương vụ, đề xuất phương hướng kinh doanh lâu dài. Lập dự toán đấu thầu, trình các Hợp đồng kinh tế lên Giám đốc xem xét, ký duyệt hợp đồng.

(4) Phòng hành chính- nhân sự :

Là bộ phận nghiệp vụ, có chức năng tham mưu về lĩnh vực nhân sự, tuyển dụng, bố trí, sắp xếp cho phù hợp với năng lực của từng người, lập danh sách đào tạo, bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên...Đánh giá chất lượng công việc của từng nhân viên. Nói chung là công tác tổ chức điểu phối vận tải.

(5) Phòng điều phối vận tải:

Là một bộ phận khác liên quan đến việc bố trí sắp xếp phương tiện vận tải cũng như nhân sự trên phương tiện vận tải đó. Tuy nhiên đây là bộ phận hoàn toàn độc lập với bộ phận nhân sự.Sau khi nhận bàn giao trách nhiệm quản lý một nhân viên nào đó từ bộ phận nhân sự thì mọi công việc của nhân viên đó do bộ phận điều phối vận tải quản lý.

(6) Phòng Tài chính-Kế toán

- Nhiệm vụ của bộ phận này là tổng hợp thông tin, lưu chuyển thông tin, cập nhật, tính toán dữ liệu kịp thời đầy đủ và chính xác. Để cung cấp thông tin cho Ban lãnh đạo, giúp cho ban lãnh đạo ra quyết định chính xác, đúng lúc, sao cho có thể nắm bắt được thời cơ cũng như phòng tránh được mọi rủi ro từ thị trường

- Đây là bộ phận tham mưu về các thông tin tài chính, theo dõi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại đơn vị, xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.

- Đứng đầu bộ phận này là kế toán trưởng, là người giúp việc cho Giám đốc về mặt tài chính hoạt động theo điều lệ kế toán của nhà nước ban hành.

Các hợp đồng phải được Hội đồng thành viên chấp thuận.

- (1) Tất cả các hợp đồng kinh tế, lao động, dân sự của Công ty với thành viên, Giám đốc Công ty, với người có liên quan của họ đều phải được thông báo cho tất cả các thành viên biết chậm nhất mười năm ngày trước khi ký;
- (2) Trường hợp thành viên phát hiện hợp đồng có tính chất tư lợi thì có quyền yêu cầu hội đồng thành viên xem xét và quyết định. Trong trường hợp này, hợp đồng chỉ được ký sau khi có quyết định của Hội đồng thành viên. Nếu hợp đồng được ký mà chưa được hội đồng thành viên chấp thuận, thì hợp đồng đó vô hiệu và được xử lý theo quy định của pháp luật.

2.1.4/Hoạt động marketing của Doanh nghiệp**2.1.4.1/Phân tích môi trường kinh doanh***- Phân tích thị trường:*

Theo dự đoán thì nhu cầu về sản phẩm hàng hóa của Công ty năm 2012, năm 2012 nhu cầu sản phẩm của Công ty tiếp tục tăng, tuy nhiên tốc độ tăng sẽ chậm lại do có sự cạnh tranh ngày càng tăng.

Nhu cầu đi lại sử dụng các phương tiện vận tải ngày càng tăng, đất nước phát triển, dân trí cao, đời sống người dân ngày càng được cải thiện, các công trình xây dựng cải tạo mặt bằng cũng tăng theo đòi hỏi phải có số lượng lớn các loại máy móc thiết bị phục vụ cho thi công, sản xuất. Vì vậy, đây được coi là lĩnh vực kinh doanh đầy tiềm năng của Công ty trong tương lai.

- *Đối thủ cạnh tranh:* Đối thủ cạnh tranh hiện tại trong ngành của Doanh nghiệp là những cá nhân, doanh nghiệp cùng hoạt động sản xuất, kinh doanh những sản phẩm, dịch vụ giống như của Doanh nghiệp và tranh giành thị trường cũng như tranh giành khách hàng với Doanh nghiệp. Một số đối thủ cạnh tranh chính của công ty trên địa bàn Hải Phòng là CTY TNHH SX & TM Duyên Hải, CTY TNHH TM VT Bạch Đằng Hải Phòng, CTY TNHH KIAN HO (Việt Nam), CTY TNHH Thép VSC POSC...

- *Nhà cung cấp:* không chỉ là những người cung ứng hàng hoá, trang thiết bị, sức lao động mà cả những công ty tư vấn, vận chuyển, quảng cáo.... Hoạt động

của nhà cung cấp tác động trực tiếp đến số lượng sản phẩm. Một số nhà cung cấp chính của công ty là CTY Thép Việt Úc, CTY CP TẬP ĐOÀN VẬT LIỆU ĐIỆN & CƠ KHÍ, CTY CP TM vật tư Bảo Thắng, CTY CP Thép Việt Nhật .

- *Khách hàng*: là thị trường của doanh nghiệp, quy mô khách hàng có ảnh hưởng đến quy mô thị trường. Một số khách hàng của công ty: CTY CP Nhựa Tiên Phong, CTY TNHH Đóng tàu PTS Hải Phòng, CTY CP Du Lịch Quốc Tế Hòn Dấu , CTY CP TM & Kỹ thuật Trường An, CTY CP Gốm XD Thành Sơn (Quảng Ninh), CTY CP Cấp điện LS-VINA...

Thông thường khách hàng yêu cầu giảm giá bán hoặc yêu cầu tăng chất lượng hàng hóa đi kèm với các dịch vụ hoàn hảo. Điều này sẽ khiến cho chi phí hoạt động tăng lên.

2.1.4.2. Các hoạt động marketing của DN:

❖ Chiến lược kênh phân phối

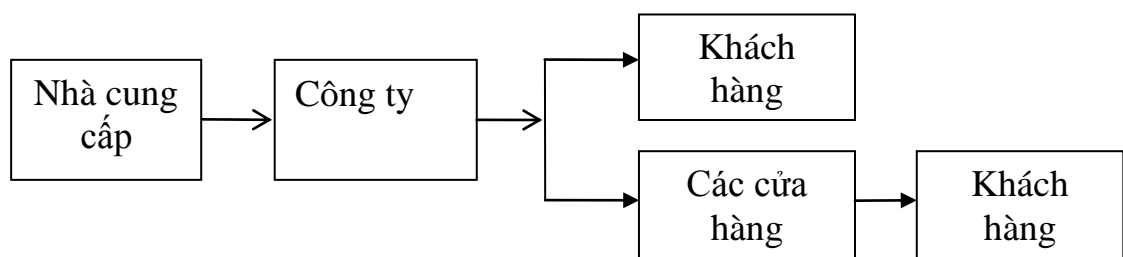
Công tác nghiên cứu thị trường của Công ty TNHH thương mại DuyThịnh: việc tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của công ty mình là vấn đề sống còn đối với sự tồn tại và phát triển của Công ty. Với phương châm “ *Chủ động tìm người mua để bán hàng và tìm nơi có nhu cầu để kí kết hợp đồng* “ ban giám đốc và bộ phận Marketing đã đi nhiều nơi nhằm duy trì khách hàng cũ khai thác khách hàng mới, vì thế năm 2010 Công ty đã kí thêm được 6 hợp đồng cung cấp sản phẩm thường xuyên trong đó có 2 hợp đồng trị giá trên 100 triệu đồng. Ngoài ra Công ty còn tìm kiếm những thị trường mới còn bỏ ngỏ hay những thị trường có sức cạnh tranh không cao, để có thể đưa sản phẩm của Công ty vào tiêu thụ một cách hiệu quả nhất. Từ việc nghiên cứu thị trường Công ty sẽ nắm bắt được những thông tin phản hồi để từ đó cải tiến chất lượng sản phẩm, mẫu mã, màu sắc cũng như cung cấp những hàng hóa phù hợp với nhu cầu khách hàng.

Nhờ quá trình nghiên cứu thị trường, tình hình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của Công ty ngày một tăng đem lại hiệu quả kinh tế cao trong hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên nếu đánh giá một cách toàn diện thì việc thúc đẩy tiêu thụ sản

phẩm của Công ty chưa được cao lắm, hay Công ty chưa đầu tư xứng đáng cho việc khuếch trương sản phẩm, thúc đẩy tiêu thụ. Hiện tại Công ty mới chỉ có các đại lí tiêu thụ nhưng lại không phải trực tiếp của Công ty, Công ty chưa có các cửa hàng giới thiệu sản phẩm của chính mình, vì thế việc tiếp xúc với khách hàng cũng như tạo ra các mối quan hệ lâu dài thường xuyên và ổn định là rất khó khăn, từ đó việc giới thiệu sản phẩm cũng như thu thập ý kiến phản hồi của người tiêu dùng còn thấp.

Với hai kênh tiêu thụ như vậy giúp Công ty tiêu thụ sản phẩm hàng hóa một cách nhanh chóng, đảm bảo việc quay vòng vốn nhanh chóng cũng như thúc đẩy hoạt động kinh doanh.

Sơ đồ 2: kênh phân phối sản phẩm của Công ty TNHH TM Duy Thịnh



❖ Chiến lược giá:

Bán hàng trả chậm và bán hàng với giá ưu đãi.

- Bán hàng trả chậm: Là phương thức bán hàng mà người mua có thể thanh toán tiền hàng sau một thời gian nhận hàng theo sự thỏa thuận trong hợp đồng. Phương thức này đẩy mạnh việc tiêu thụ hàng hóa của Công ty tuy nhiên, những khách hàng này thường phải chịu một mức giá cao hơn so với mức giá bình thường và do việc bán hàng theo phương thức này gặp nhiều rủi ro, nên Công ty chỉ áp dụng đối với khách hàng quen thuộc và có uy tín cao.

- Bán hàng với giá ưu đãi : Là phương thức bán hàng với mức giá thay đổi theo doanh số bán. Phương thức bán hàng này kích thích nhu cầu người tiêu dùng, nhất là những khách hàng có tiềm lực tài chính vì khi mua hàng họ được hưởng một khoản lợi không nhỏ, giúp Công ty quay vòng vốn nhanh hơn, tuy nhiên Công ty cũng phải chịu thiệt do giảm giá bán.

❖ Chiến lược sản phẩm

- Đảm bảo chất lượng sản phẩm hàng hóa tạo lòng tin cho khách hàng. Tạo được uy tín đối với khách hàng sẽ giữ được khách hàng truyền thống và lôi kéo khách hàng mới đến với Công ty, và Công ty sẽ tiêu thụ được nhiều sản phẩm hàng hóa hơn. Để đảm bảo chất lượng sản phẩm hàng hóa của mình trước hết Công ty luôn chú trọng tới việc mua hàng hoá và nguyên vật liệu.

- Việc bảo quản sản phẩm hàng hóa là khâu quan trọng trước khi đưa ra thị trường.

Với tính chất của hàng hóa Công ty cho bảo quản trong những kho khô và mát để tránh cho sản phẩm khỏi bị huỷ hoại.

❖ Chiến lược xúc tiến bán hàng:

- Đảm bảo dịch vụ trong và sau bán hàng :trong quá trình bán hàng Công ty luôn hướng dẫn khách hàng cách bảo quản hàng hóa một cách chi tiết để giữ cho sản phẩm hàng hóa không bị hư hại, đối với khách hàng ở gần Công ty luôn phục vụ vận chuyển một cách tận tình đến tận nơi cho khách, đối với khách hàng ở xa nếu không phục vụ được Công ty sẽ đảm bảo gửi hàng đến tận nơi cho khách. Đối với hàng hóa nếu hư hỏng do phía Công ty thì Công ty sẽ có trách nhiệm đổi lại. Công ty có chế độ bảo hành, lắp đặt, sửa chữa cho khách hàng với giá ưu đãi và chính sách hợp lý.

2.1.5. Quản trị nhân sự của Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh.

Bảng 2: Phân loại lao động của Công ty TNHH thương mại Duy Thịnh

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch	
		Người	Tỷ trọng%	Người	Tỷ trọng%	Δ	%
1	Theo giới tính		100		100		
	-Nam	20	66,7	21	65,6	1	5
	-Nữ	10	33,3	11	34,4	1	10
2	Theo độ tuổi						
	-từ 18-29 tuổi	18	60	22	68,8	4	22,2
	-từ 30-39 tuổi	7	23,3	6	18,7	-1	-14,3
	- ≥ 40 tuổi	5	16,7	4	12,5	-1	-20
3	Theo trình độ						
	-Đại học và trên đại học	2	6,7	4	12,5	2	100
	Cao đẳng, trung cấp, sơ cấp	8	26,6	10	31,2	2	25
	-Lao động phổ thông	20	66,7	18	56,3	-2	-10
4	Theo tính chất lao động						
	-Trực tiếp	20	66,7	21	65,6	1	5
	-Gián tiếp	10	33,3	11	34,4	1	10
	Tổng số lao động	30	100	32	100		

(Nguồn: Phòng Hành chính-Nhân sự)

Qua bảng phân loại lao động trên ta thấy:

- Theo giới tính:

Năm 2011 có 32 lao động trong đó nam giới có 21 người , nữ giới có 11 người ,so với năm 2010, nam giới tăng 1 người tương ứng với tăng 5%, nữ giới tăng lên 1 người tương ứng tăng 10%. Qua đó ta thấy nam giới chiếm một tỷ lệ khá đông. Điều này cũng dễ hiểu bởi vì Công ty TNHH TM Duy Thịnh là Công ty chuyên về cơ khí, thiết bị ,phụ tùng công nghiệp và vận tải đường bộ nên cần nhiều nam giới những người có sức khỏe. Lao động nữ chiếm tỷ lệ thấp hơn vì họ không thích hợp với công việc nặng nhọc mà chủ yếu công tác ở các bộ phận văn phòng hành chính, kiểm kê, quản lý

-Theo độ tuổi lao động:

Năm 2011, tuổi từ 18-29 có 22 người , năm 2010 có 18 người . Họ là những người có lòng nhiệt huyết, khát khao vươn lên, muốn cống hiến, muốn

khẳng định bản thân. Do đó đây là lực lượng vô cùng quan trọng trong việc tiên phong đi đầu, tiếp thu và áp dụng những kiến thức, kỹ năng và kỹ thuật hiện đại vào quá trình sản xuất.

Đội ngũ lao động từ 30-39, 40- 49 có xu hướng giảm đi do Công ty cần có đội ngũ những công nhân viên trẻ, có sức khoẻ cống hiến lâu dài cho Công ty.

- Theo trình độ học vấn:

Năm 2011 so với năm 2010, trình độ đại học và trên đại học tăng 2 người tương ứng tăng 100%, cao đẳng, trung cấp, sơ cấp tăng 2 người tương ứng tăng 25%, lao động phổ thông giảm 2 người tương ứng giảm 10%. Nhìn chung, cơ cấu lao động theo trình độ học vấn của Công ty chủ yếu là cao đẳng, trung cấp, sơ cấp và lao động phổ thông, điều này cũng đúng với tính chất của công việc của Công ty. Điều đáng nói ở đây là sang năm 2011 số lượng lao động ở trình độ đại học, cao đẳng ,trung cấp đã tăng lên. Đây là dấu hiệu cho thấy Công ty rất cố gắng trong công cuộc đào tạo và phát triển nhân lực, không ngừng nâng cao chất lượng lao động để mang lại hiệu quả kinh doanh duy trì đà tăng trưởng của Công ty.

- Theo tính chất lao động:

Năm 2011 so với năm 2010, lao động trực tiếp tăng 1 người tương ứng tăng 5%, còn lao động gián tiếp tăng 1 người tương ứng với 10%. Lao động gián tiếp, trực tiếp thay đổi không đáng kể là do những lao động gián tiếp của Công ty đã kiêm nhiệm nhiều công việc và kèm theo sự đầu tư các máy móc thiết bị hiện đại phục vụ tốt hơn cho kinh doanh, giảm được chi phí cho doanh nghiệp, điều này là rất tốt.

Công ty luôn chú trọng đặt mục tiêu đầu tư đào tạo nguồn nhân lực có tri thức và trình độ chuyên môn cao. Bồi dưỡng liên tục cho nhân viên bằng những khoá đào tạo nâng cao trình độ và tay nghề.

2.1.6. Thuận lợi và khó khăn:

2.1.6.1. Thuận lợi:

- Công ty đã có những đầu tư mạnh mẽ vào hoạt động kinh doanh của mình, làm cho quy mô kinh doanh ngày càng được mở rộng, sản phẩm hàng hóa, dịch vụ của Công ty ngày càng được nâng cao về chất lượng, hàng hóa của Công ty ngày càng đa dạng về mẫu mã và chủng loại nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường tăng doanh thu của Công ty.

- Từ đầu năm 2010 nhờ tăng cường công tác tiêu thụ hàng hóa, Công ty đã kí thêm một số hợp đồng với những khách hàng ở Hà Nội, tp. Hồ Chí Minh nên đã thúc đẩy khả năng tiêu thụ của Công ty.

- Do Công ty liên tục cập nhật mẫu mã sản phẩm cũng như đảm bảo về chất lượng hàng hóa cho nên khách hàng hết sức tin tưởng vào Công ty, hay Công ty đã tạo được uy tín của mình trên thị trường.

- Có được thành quả như ngày hôm nay là nhờ vào sự nỗ lực rất lớn của lãnh đạo công nhân viên toàn Công ty. Họ luôn đoàn kết gắn bó tạo ra nội bộ doanh nghiệp vững mạnh là điểm tựa vững chắc đưa Công ty phát triển đi lên. . Thu nhập của người lao động tăng, đời sống của người lao động ngày càng được nâng cao, công ty đã đóng góp một phần đáng kể vào nền kinh tế quốc dân.

+ Cho đến nay, Công ty đã bước đầu xây dựng được thương hiệu của mình bằng uy tín: “Đúng Chất Lượng- Đủ Khối Lượng – Giá cả hợp lý” xem lợi ích của khách hàng là trên hết.

2.1.6.2. Khó khăn:

+ Công ty chưa đầu tư thích đáng vào việc nghiên cứu nhu cầu thị trường, do đó thông tin về nhu cầu đối với sự phát triển của Công ty có được là rất hạn chế, chưa có website riêng, ít sử dụng hình thức quảng cáo để giới thiệu sản phẩm hàng hóa của mình.

- Công ty vẫn còn hạn chế trong việc xác định thị phần của mình trên thị trường và của đối thủ cạnh tranh, chưa nắm rõ được điểm mạnh yếu của đối thủ

cạnh tranh. Do vậy rất khó khăn trong việc xác định được chiến lược chiếm lĩnh thị trường hạn chế sự cạnh tranh của đối thủ.

- Năm 2011 sản phẩm hư hỏng tuy đã giảm nhưng vẫn còn cao, còn xảy ra tình trạng lãng phí trong công tác quản lý làm chi phí của doanh nghiệp tăng lên.

- Vẫn còn tình trạng giao hàng chậm cho khách, đặc biệt là tình hình kinh tế suy thoái. Điều này ảnh hưởng tới tốc độ tiêu thụ hàng hoá của Công ty.

- Do sự tăng giá của nguồn nguyên liệu xăng dầu làm tăng chi phí rất lớn cho doanh nghiệp.

- Nguồn vốn kinh doanh của công ty vẫn còn hạn chế. Thêm vào đó chính sách vay vốn của nhà nước lại được thắt chặt, lãi suất cao do vậy làm cho doanh nghiệp ít có khả năng tăng vốn kinh doanh. Lãi suất huy động và lãi suất cho vay vẫn còn khoảng chênh lệch rất lớn. Năm 2011, ngân hàng công bố cho vay 17-18%/năm nhưng trên thực tế, nhiều doanh nghiệp vẫn phải đi vay với lãi suất 20-22%/năm.

2.2.Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh công ty TNHH TM Duy Thịnh

2.2.1.Đánh giá chung tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH TM Duy Thịnh.

Bảng 3: BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

DVT :đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối(%)
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
2.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
3. Giá vốn hàng bán	31.721.675.850	55.153.477.642	23.431.801.790	73,87
4.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.699.714.653	2.859.118.162	1.159.403.509	68,21
5. Chi phí tài chính	329.807.000	781.192.203	451.385.203	136,86
-Trong đó:Chi phí lãi vay	329.807.000	781.192.203	451.385.203	136,86
6.Chi phí bán hàng	262.500.000	358.611.046	96.111.046	36,61
7. Chi phí quản lý DN	437.500.000	655.911.943	228.491.943	52,23
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	669.907.653	1.053.322.970	383.415.317	57,23
9. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	669.907.653	1.053.322.970	383.415.317	57,23
10. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	167.476.913	263.330.743	95.853.830	57,23
11. LNST thu nhập DN	502.430.740	789.992.228	287.561.488	57,23

(Nguồn: Phòng Tài chính –Kế toán)

Nhận xét:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 24.591.205.299 đồng, tương ứng 73,58%. Đây là tín hiệu tốt, chứng tỏ công ty đã mở rộng được thị trường và có biện pháp thúc đẩy doanh thu

- Tốc độ tăng của giá vốn hàng bán năm 2011 so với năm 2010 là 23.431.801.790 đồng tương ứng 73,87%. Trong các năm qua giá vốn hàng bán của các công ty tăng là do sự biến động về giá cả nguyên vật liệu,hàng hóa trên thị trường làm cho chi phí mua vào đắt đã ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 1.159.403.509 đồng, tương ứng 68,21%, trong khi doanh thu thuần tăng 24.591.205.299, tương ứng 73,58%. Mức tăng của doanh thu thuần chậm hơn so với mức tăng của giá vốn sẽ khiến cho lợi nhuận gộp từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm xuống. Do đó Công ty cần có những biện pháp làm giảm giá vốn hàng bán.

- Chi phí hoạt động tài chính tăng 451.385.203 đồng, tương ứng 136,86%. Nguyên nhân của khoản chi phí này tăng dần lên qua các năm là do Công ty cần tiền đầu tư vốn kinh doanh.

- Chi phí bán hàng tăng 96.111.046 đồng tương ứng với tỷ lệ 36,61%. Qua đây có thể thấy số tiền doanh nghiệp chi cho việc bán hàng tăng cao đặc biệt là năm 2011 nên góp phần làm giảm lợi nhuận của Công ty.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 228.491.943 đồng, tương ứng 52,23%, do công ty đã chi cho máy móc thiết bị, vi tính phục vụ cho công tác quản lý, mức khấu hao tài sản cố định lớn, chi phí nhân công tăng (do áp dụng mức lương tối thiểu tăng...). Đối với các dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác như: chi phí về tiền điện, nước, chi phí sử dụng điện thoại... của Công ty cũng tăng cao, còn lãng phí.

- Lợi nhuận trước thuế tăng 383.415.317 đồng, tương ứng 57,23%. Chứng tỏ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm vừa qua đạt hiệu quả, mặc dù chi phí tăng cao, nhưng doanh thu của công ty không giảm.

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tăng 95.853.830 đồng, tương ứng 57,23%, tăng đáng kể nhưng lợi nhuận sau thuế vẫn tăng cao 287.561.488 đồng, tương ứng 57,23 %.

Tóm lại, qua năm 2010 và năm 2011, tình hình kinh doanh của Công ty tuy có lúc gặp khó khăn nhưng qua các năm kinh doanh đều mang lại lợi nhuận. Công ty cần phải có những biện pháp khắc phục các nguồn lực, sự biến động của hàng đầu vào, tiết kiệm các khoản mục chi phí quản lý để ngày càng tạo ra lợi nhuận hơn nữa.

2.2.2. Phân tích cơ cấu tài sản, nguồn vốn của Công ty

Bảng 4: Cơ cấu tài sản và nguồn vốn CTY TNHH TM Duy Thịnh

Đvt: đồng				
TÀI SẢN	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
			Δ	%
A				
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	15.610.888.758	11.662.923.326	-3.947.965.432	-25,29
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	145.162.512	244.670.097	99.507.585	68,55
II. Các khoản phải thu NH	928.371.958	1.128.022.696	1.996.507.38	21,51
1. Phải thu của khách hàng	928.371.958	1.128.022.696	199.650.738	21,51
III. Hàng tồn kho	11.939.664.120	8.403.762.818	-3.535.901.302	-29,61
1. Hàng tồn kho	11.939.664.120	8.403.762.818	-3.535.901.302	-29,61
IV. Tài sản ngắn hạn khác	2.597.690.163	1.886.467.715	-711.222.448	-27,38
1. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	2.597.690.163	1.886.467.715	-711.222.448	-27,38
B - TÀI SẢN DÀI HẠN	20.042.614	649.839.517	629.796.903	3142,29
I. Tài sản cố định	20.042.614	649.839.517	629.796.903	3142,29
1. Nguyên giá	535.493.810	1.229.584.719	694.090.909	129,62
2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	-515.451.196	-579.745.202	-64.294.006	12,47
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	15.630.931.372	12.312.762.843	-3.318.168.529	-21,23
NGUỒN VỐN				
A - NỢ PHẢI TRẢ	9.340.716.864	5.168.470.985	-4.172.245.879	-44,67
I. Nợ ngắn hạn	9.340.716.864	5.168.470.985	-4.172.245.879	-44,67
1. Vay ngắn hạn	5.758.964.765	4.408.844.532	-1.350.120.233	-23,44
2. Phải trả cho người bán	3.456.256.159	805.426.453	-2.650.829.706	-76,7
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	125.495.940	-45.800.000	-171.295.940	-136,5
B - VỐN CHỦ SỞ HỮU	6.290.214.508	7.144.291.858	854.077.350	13,58
I. Vốn chủ sở hữu	6.290.214.508	7.144.291.858	854.077.350	13,58
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	5.120.000.000	5.120.000.000	0	0
2. LNST chưa phân phối	1.170.214.508	2.024.291.858	854.077.350	72,98
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	15.630.931.372	12.312.762.843	-3.318.168.529	-21,23

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

❖ TÀI SẢN

Qua bảng cơ cấu tài sản ta nhận thấy giá trị tài sản của công ty có sự biến động mạnh mẽ. Tổng tài sản của công ty năm 2011 là 12.312.762.843 đồng, giảm so với năm 2010 (15.630.931.372 đồng) là 3.318.168.529 đồng, tương ứng với 21,23%. Trong đó:

Tài sản ngắn hạn(TSNH): Trong tổng tài sản của công ty thì TSNH giảm 3.947.965.432 tương ứng 25,28%.

-Tiền và các khoản tương đương tiền của Công ty năm 2011 tăng mạnh, tăng 99.507.585 (68,55%). Sự tăng lên như vậy là tốt vì nó sẽ làm cho khả năng thanh toán nhanh bằng tiền của Công ty tăng lên, làm tăng tính hiệu quả vốn và làm cho lượng tiền mặt và tiền gửi ngân hàng tăng.

-Các khoản phải thu ngắn hạn: Trong năm 2011, các khoản phải thu ngắn hạn của doanh nghiệp tăng lên 1.996.507.38 (21,51%) so với năm 2010. Công ty cần tăng cường thu hồi nợ, giảm bớt lượng vốn ứ đọng trong khâu thanh toán cũng như hạn chế bị chiếm dụng vốn.

-Hàng tồn kho: năm 2011 lượng hàng tồn kho đã giảm 3.535.901.302 đồng (tương ứng 29,91%) so với năm 2010. Công ty đã có biện pháp tốt trong công tác bán hàng nhằm giảm lượng hàng tồn kho, góp phần giảm chi phí lưu kho, lưu bãi, ứ đọng vốn.

-Tài sản ngắn hạn khác năm 2011 giảm 711.222.448 (tương ứng 27,38%) so với năm 2010, chủ yếu là do thuế giá trị gia tăng được khấu trừ giảm 27,38%. Tài sản ngắn hạn khác và hàng tồn kho giảm là nguyên nhân chủ yếu khiến TSNH giảm

Tài sản dài hạn: Năm 2011, tài sản dài hạn tăng 29.796.903 tương ứng 3142,29%. Tài sản dài hạn tăng cao như vậy là do Công ty đầu tư vào mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

❖ **NGUỒN VỐN**: Nhận thấy, tình hình nguồn vốn của công ty năm 2011 đã giảm đi 21,23% so với 2010.

-**Nợ phải trả**: là nguồn vốn kinh doanh được tài trợ từ bên ngoài doanh

nghiệp mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải trả. Nợ phải trả trong kỳ giảm mạnh, trong đó chủ yếu là nợ ngắn hạn (giảm 44,67%). Điều đó chứng tỏ hoạt động tài chính của công ty trong năm là hết sức khả quan, đã trả được một khoản nợ rất lớn, góp phần tăng khả năng tài chính của công ty.

Nợ ngắn hạn năm 2011 đã giảm 44,67% (tương ứng 4.172.245.879đồng) so với năm 2010. Chủ yếu là giảm ở khoản mục thuế và các khoản phải nộp nhà nước (giảm 136,5%), phải trả người bán (giảm 76,7%).

Vay ngắn hạn: giảm 1.350.120.233 đồng, với số tương đối là 23,44%. Nguyên nhân do năm vừa qua công ty đã trả các khoản vay tín dụng của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ngân hàng TMCP Hàng Hải và CBCNV công ty, nhà cung ứng cho công ty.

- *Nguồn vốn chủ sở hữu* của công ty tại năm 2011 tăng 854.077.350 đồng tương ứng với 13,58%. Nguyên nhân tăng là do lợi nhuận sau thuế tăng cao hơn đầu kỳ nhiều lần.

2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng 5: Bảng biến động chi phí của công ty

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối(%)
1	Giá vốn hàng bán	31.721.675.850	55.153.477.642	23.431.801.790	73,87
2	Chi phí BH	262.500.000	358.611.046	96.111.046	36,61
3	Chi phí QLDN	437.500.000	655.911.943	228.491.943	52,23
4	Chi phí tài chính	329.807.000	781.192.203	451.385.203	136,86
5	Chi phí khác	-	-		
6	Tổng chi phí	32.751.482.850	56.959.272.830	24.207.789.980	73,91

(Nguồn: Phòng Tài chính –Kế toán)

Tổng chi phí năm 2011 tăng so với năm 2010 là 24.207.789.980 (tăng 73,91%) do :

- Tốc độ tăng của giá vốn hàng bán năm 2011 so với năm 2010 là 23.431.801.790 đồng tương ứng 73,87%. Trong các năm qua giá vốn hàng bán của các công ty tăng là do sự biến động về giá cả nguyên vật liệu, hàng hóa trên

thị trường làm cho chi phí mua vào đắt hơn đã ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Chi phí hoạt động tài chính tăng 451.385.203đồng, tương ứng 136,86%.

Nguyên nhân của khoản chi phí này tăng dần lên qua các năm là do Công ty cần tiền đầu tư vốn kinh doanh.

- Chi phí bán hàng tăng 96.111.046 đồng tương ứng với tỷ lệ 36,61%.

Qua đây có thể thấy số tiền doanh nghiệp chi cho việc bán hàng tăng cao đặc biệt là năm 2011 nên góp phần làm giảm lợi nhuận của Công ty.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 228.491.943 đồng, tương ứng 52,23%, do công ty đã chi cho máy móc thiết bị, vi tính phục vụ cho công tác quản lý, mức khấu hao tài sản cố định lớn, chi phí nhân công tăng (do áp dụng mức lương tối thiểu tăng)... Bên cạnh đó công ty còn xảy ra tình trạng lãng phí đối với các dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác như: chi phí về tiền điện, nước, chi phí sử dụng điện thoại...

Nhìn chung tổng chi phí tăng cao ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, doanh nghiệp cần phải có những biện pháp giảm chi phí để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Bảng 6: Bảng hiệu quả sử dụng chi phí của công ty

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
					Tuyệt đối	Tương đối(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	502.430.740	789.992.228	287.561.488	57,23
3	Tổng chi phí	Đồng	32.751.482.850	56.959.272.830	24.207.789.980	73,91
4	Sức sản xuất (1/3)	Lần	1,02	1,018	-0,002	-0,196
5	Sức sinh lời (2/3)	Lần	0,015	0,014	-0,001	-6,67

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Doanh thu thuần của doanh nghiệp năm 2011 tăng 24.591.205.299 tương ứng 73,58% so với năm 2010. Tốc độ tăng của tổng chi phí năm 2011

tăng 73.91% so với năm 2010, cao hơn tốc độ tăng của doanh thu thuần, dẫn đến sức sản xuất của chi phí năm 2011 giảm đi 0,002 (tương ứng 0,196%).

Lợi nhuận sau thuế năm 2011 tăng 287.561.488 đồng tương ứng với tỷ lệ 57,23% so với năm 2010. Tuy nhiên tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế thấp hơn tốc độ tăng của tổng chi phí làm cho sức sinh lợi của chi phí năm 2011 giảm 0,001 (tương ứng 6,67%) so với năm 2010.

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

Các ký hiệu sử dụng:

DT_i, LN_i: doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i ;

TCP_i: Tổng chi phí năm i

ΔSSX_{TCP}, ΔSSL_{TCP}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng chi phí năm i+1 và năm i

ΔSSX_{TCP(X)}, ΔSSL_{TCP(X)}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của tổng chi phí**

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

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

$$\Delta SSL_{TCP}(TCP) = \frac{DT_{2010}}{TCP_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TCP_{2010}} = \frac{33.421.390.505}{56.959.272.830} - \frac{33.421.390.505}{32.751.482.850} = -0,434$$

Do tổng chi phí của năm 2011 đã tăng 24.207.789.980 đồng so với tổng chi phí của năm 2010 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí giảm đi 0,434.

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

$$\Delta SSL_{TCP}(DT) = \frac{DT_{2011}}{TCP_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TCP_{2011}} = \frac{58.012.595.804}{56.959.272.830} - \frac{33.421.390.505}{56.959.272.830} = 0,432$$

Doanh thu luôn là nhân tố ảnh hưởng làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào vì doanh thu năm 2011 tăng 24.591.205.299 đồng so với doanh thu năm 2010. Với sức sản xuất của tổng chi phí, doanh thu tăng đã làm cho sức sản xuất của tổng chi phí tăng lên 0,432.

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

$$\Delta SSX_{TCP} = (-0,434) + 0,432 = 0,002$$

***) Sức sinh lợi của tổng chi phí**

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

$$\Delta SSX_{TCP} (TCP) = \frac{LN_{2010}}{TCP_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{TCP_{2010}} = \frac{502.430.740}{56.959.272.830} - \frac{502.430.740}{32.751.482.850} = -0,006$$

Khi tổng chi phí tăng lên một lượng 24.207.789.980 đồng đã làm cho sức sinh lợi của tổng chi phí giảm đi 0,006 lần.

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

$$\Delta SSLX_{TCP} (DT) = \frac{LN_{2011}}{TCP_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{TCP_{2011}} = \frac{789.992.228}{56.959.272.830} - \frac{502.430.740}{56.959.272.830} = 0,005$$

Do lợi nhuận năm 2011 tăng 287.561.488 đồng làm cho sức sinh lợi của tổng chi phí tăng lên 0,005 lần.

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

$$\Delta SSX_{CSH} = (- 0,006) + 0,005 = - 0,001$$

Nhận xét: Sức sinh lời và sức sản xuất của chi phí năm 2011 giảm so với năm 2010. Doanh nghiệp cần có biện pháp sử dụng và quản lý chí phí tốt hơn để có những kết quả tốt trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

2.2.4.1. Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Bảng 7: Bảng hiệu quả sử dụng tài sản của công ty

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
					Tuyệt đối	Tương đối(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	502.430.740	789.992.228	287.561.488	57,23
3	Tổng tài sản bình quân	Đồng	14.836.995.220	13.971.847.110	-685.148.110	-5,83
4	Sức sản xuất (1/3)	Lần	2,253	4,152	1,899	84,29
5	Sức sinh lời (2/3)	Lần	0,034	0,057	0,023	67,65

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Doanh thu thuần năm 2011 tăng 24.591.205.299 đồng (tương ứng 73,58%) so với năm 2010, lợi nhuận sau thuế tăng 57,23%, trong khi đó tổng tài sản bình quân giảm 685.148.110 (tương ứng 5,83%), làm cho sức sản xuất và sức sinh lời của tổng tài sản tăng lên.

Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2011 so với năm 2010 tăng 1,899 lần tương ứng 84,29% và sức sinh lời của tổng tài sản bình quân tăng 0,023 lần tương ứng 67,65%. Như vậy trong năm 2011 công ty sử dụng tổng tài sản có hiệu quả so với năm 2010, thể hiện ở chỗ cả sức sinh lợi và sức sản xuất của tổng tài sản năm 2011 đều tăng so với chỉ tiêu năm 2010. Tổng tài sản năm 2011 giảm so với năm 2010 là do tài sản ngắn hạn giảm 3.947.965.432 đồng (25,29%), trong đó tài sản ngắn hạn giảm chủ yếu là do hàng tồn kho (giảm 29,61%) và tài sản ngắn hạn khác (giảm 27,38%).

Sau đây ta sẽ xem xét ảnh hưởng của các nhân tố tổng tài sản và doanh thu/lợi nhuận lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản.

Các ký hiệu sử dụng:

DT_i, LN_i: doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

TTS_i: Tổng tài sản bình quân năm i

ΔSSX_{TTS} , ΔSSL_{TTS} : chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm $i+1$ và năm i

$\Delta SSX_{TTS}(X)$, $\Delta SSL_{TTS}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tổng tài sản năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của tổng tài sản**

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

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

$$\Delta SSX_{TTS}(TTS) = \frac{DT_{2010}}{TTSbq_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TTSbq_{2010}} = \frac{33.421.390.505}{13.971.847.110} - \frac{33.421.390.505}{14.836.995.220} = 0,139$$

Do tổng tài sản bình quân của công ty năm 2011 giảm so với tổng tài sản bình quân của năm 2010 do đó đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản tăng lên 0,139.

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

$$\Delta SSX_{TTS}(DT) = \frac{DT_{2011}}{TTSbq_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TTSbq_{2011}} = \frac{58.012.595.804}{13.971.847.110} - \frac{33.421.390.505}{13.971.847.110} = 1,760$$

Khi xét đến sức sản xuất của bất kỳ yếu tố đầu vào nào, doanh thu luôn là nhân tố làm tăng sức sản xuất của các yếu tố đầu vào đó vì doanh thu năm 2011 tăng 24.591.205.299 đồng so với doanh thu năm 2010. Với sức sản xuất của tổng tài sản, doanh thu tăng đã làm cho sức sản xuất của tổng tài sản tăng lên 1,76.

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

$$\Delta SSX_{TTS} = 0,139 + 1,76 = 1,899$$

***) Sức sinh lợi của tổng tài sản**

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

$$\Delta SSL_{TTS}(TTS) = \frac{LN_{2010}}{TTSbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{TTSbq_{2010}} = \frac{502.430.740}{13.971.847.110} - \frac{502.430.740}{14.836.995.220} = 0,002$$

Khi tổng tài sản giảm đi một lượng 865.148.110 đồng đã làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản giảm đi 0,043, có nghĩa là khi tài sản giảm đi 1000 đồng thì

làm ảnh hưởng tăng sức sinh lợi của tổng tài sản lên 2 đồng. Như vậy, tổng tài sản ảnh hưởng đến sức sinh lợi của tổng tài sản.

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

$$\Delta SSL_{TTS} (TTS) = \frac{LN_{2011}}{TTSbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{TTSbq_{2010}} = \frac{789.992.228}{13.971.847.110} - \frac{502.430.740}{13.971.847.110} = 0,021$$

Do lợi nhuận năm 2011 tăng 287.561.488 đồng làm cho sức sinh lợi của tổng tài sản tăng thêm 0,021.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tổng tài sản và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tổng tài sản của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TTS} = 0,002 + 0,021 = 0,023$$

Điều đó có nghĩa là mỗi 1000 đồng tổng tài sản bình quân của năm 2011 sinh lợi nhiều hơn mỗi 1000 đồng tổng tài sản bình quân của năm 2010 là 2 đồng.

Nhận xét: Như vậy trong năm 2011 công ty sử dụng tổng tài sản có hiệu quả so với năm 2010, thể hiện ở chỗ cả sức sinh lợi và sức sản xuất của tổng tài sản năm 2011 đều tăng so với chỉ tiêu năm 2010.

2.2.4.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Bảng 8: Bảng hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	502.430.740	789.992.228	287.561.488	57,23
3. TSCĐ bình quân	Đồng	23.383.050	334.941.066	311.558.016	1332,41
4. Sức sản xuất của TSCĐ (1/3)	Lần	1.429	173	-1.256	-87,88
5. Tỷ suất sinh lợi TSCĐ (2/3)	Lần	21,49	2,36	-19,13	-89,02

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Qua bảng phân tích trên ta thấy tài sản cố định bình quân năm 2011 tăng 311.558.016 tương ứng 332,41% so với năm 2010, tốc độ tăng của tài sản cố

định bình quân rất lớn so với tốc độ tăng doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế. Tỷ số thể hiện sức sản xuất của tài sản cố định năm 2011 giảm 1.256 đồng tương ứng giảm 87,88% và sức sinh lợi của tài sản cố định giảm 19,13 đồng tương ứng 89,02%.

Tài sản cố định tăng cao là do trong năm 2011 Công ty đã đầu tư vào mua sắm phương tiện vận tải, thiết bị quản lý phục vụ cho hoạt động kinh doanh của công ty: 1 xe ô tô đầu kéo hiệu DONGFENG, 1 sơ mi rơ-mooc tải hiệu CIMC, 1 máy vi tính FPT Elead E935, máy photocopy Toshiba E350..

Sau đây, ta sẽ xem xét ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định.

Các kí hiệu:

DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

$TSCD_i$: tài sản cố định bình quân năm i

$\Delta SSX_{TSCD}, \Delta SSL_{TSCD}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định năm $i+1$ và năm i

$\Delta SSX_{TSCD}(X), \Delta SSL_{TSCD}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản cố định năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của tài sản cố định**

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

$$\Delta SSX_{TSCD} = \frac{DT_{2011}}{TSCDbq_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TSCDbq_{2010}}$$

Sức sản xuất của tài sản cố định năm 2011 giảm 1256 so với năm 2010 do các nhân tố sau:

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản cố định

$$\Delta SSX_{TSCD}(DT) = \frac{DT_{2011}}{TSCDbq_{2010}} - \frac{DT_{2010}}{TSCDbq_{2010}} = \frac{58.012.595.804}{23.383.050} - \frac{33.421.390.505}{23.383.050} = 1.051,67$$

Xét ảnh hưởng của nhân tố tổng tài sản lên sức sản xuất của tài sản cố định

$$\Delta SSX_{TSCD}(TSCD) = \frac{DT_{2011}}{TSCDbq_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TSCDbq_{2010}} = \frac{58.012.595.804}{334.941.066} - \frac{58.012.595.804}{23.383.050} = -2.307,77$$

Doanh thu tăng là yếu tố chính làm tăng sức sản xuất của tài sản cố định. Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố doanh thu và tài sản cố định lên sức sản xuất của lao động của Công ty như sau.

$$\Delta SSX_{TSCD} = 1.051,67 - 2.307,77 = -1.256$$

***) Sức sinh lợi của tài sản cố định**

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

$$\Delta SSL_{TSCD} = \frac{LN_{2011}}{TSCDbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{TSCDbq_{2010}}$$

Sức sản xuất của tài sản cố định năm 2011 giảm 19,13 so với năm 2010 do các nhân tố sau:

- Lợi nhuận tăng làm cho sức sinh lợi của tài sản cố định tăng.

$$\Delta SSL_{TSCD}(DT) = \frac{LN_{2011}}{TSCDbq_{2010}} - \frac{LN_{2010}}{TSCDbq_{2010}} = \frac{789.992.228}{23.383.050} - \frac{502.432.740}{23.383.050} = 12,3$$

- Tài sản cố định bình quân tăng làm cho sức sinh lợi của tài sản cố định giảm.

$$\Delta SSL_{TSCD}(DT) = \frac{LN_{2011}}{TSCDbq_{2011}} - \frac{LN_{2011}}{TSCDbq_{2010}} = \frac{789.992.228}{334.941.066} - \frac{789.992.228}{23.383.050} = -31,43$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố giá trị tài sản cố định bình quân và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản cố định của Công ty Như sau:

$$\Delta SSL_{TSCD} = 12,3 - 31,43 = -19,13$$

Nhận xét: Nhìn chung hiệu quả sử dụng tài sản cố định năm sau không cao bằng năm trước, do quá trình tăng tài sản cố định quá nhanh, ảnh hưởng xấu đến hiệu kinh doanh.

2.2.4.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động

Bảng 9: Bảng hiệu quả sử dụng tài sản lưu động

Đơn vị tính: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối(%)
1	Doanh thu thuần	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
2	Lợi nhuận sau thuế	502.430.740	789.992.228	287.561.488	57,23
3	Tài sản lưu động bq	14.813.612.170	13.636.906.040	-1.176.706.130	-7,94
4	Tiền và các khoản tương đương tiền	145.162.512	244.670.097	99.507.585	68,55
5	Khoản phải thu	928.371.958	1.128.022.696	199.650.738	21,51
6	Hàng tồn kho	11.939.664.120	8.403.762.818	-3.535.901.302	-29,61
7	Tài sản ngắn hạn khác	2.597.690.163	1.886.467.715	-711.222.448	-27,38
8	Sức sản xuất (1/3)(lần)	2,256	4,254	1,998	88,56
9	Sức sinh lời (2/3)(lần)	0,034	0,058	0,024	70,59

(Nguồn: Phòng Tài chính –Kế toán)

Khi doanh thu thuần tăng ,tài sản lưu động bình quân của công ty giảm 1.176.706.130 đồng đã làm cho sức sản xuất của tài sản lưu động của Công ty tăng lên 1,998 lần tương ứng 88,56%, 1đồng tài sản lưu động của năm 2011 mang về cho Công ty một khoản doanh thu nhiều hơn của năm 2010 là 1,998 đồng.

Lợi nhuận sau thuế tăng khiến cho sức sinh lợi của tài sản lưu động của công ty trong năm 2011 đã tăng thêm 0,024 lần (tăng 70,59%) so năm 2010.

Tài sản lưu động giảm chủ yếu là do hàng tồn kho giảm 29,61% và tài sản ngắn hạn khác giảm 27,38%,

***) Sức sản xuất của tài sản lưu động**

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

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

$$\Delta SSX_{TSLD} (TSLD) = \frac{DT_{2011}}{TSLDbq_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TSLDbq_{2010}} = \frac{58.012.595.804}{13.636.906.040} - \frac{58.012.595.804}{14.813.612.170} = 0,338$$

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sản xuất của tài sản lưu động

$$\Delta SSX_{TSLD}(TSLD) = \frac{DT_{2011}}{TSLDbq_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{TSLDbq_{2010}} = \frac{58.012.595.804}{14.813.612.170} - \frac{33.421.390.505}{14.813.612.170} = 1,66$$

Khi tài sản lưu động bình quân của công ty giảm 1.176.706.130 đồng đã làm cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của Công ty tăng một lượng là 0,338, điều đó có nghĩa là cứ 1đồng tài sản lưu động của năm 2011 mang về cho Công ty một khoản doanh thu nhiều hơn của năm 2010 là 0,338 đồng.

Doanh thu tăng khiến cho sức sản xuất của tài sản ngắn hạn của công ty trong năm 2011 đã tăng thêm 1,66 so với sức sản xuất của tài sản lưu động của công ty năm 2010.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản lưu động và doanh thu lên sức sản xuất của tài sản lưu động như sau:

$$\Delta SSL_{TSLD} = 0,338 + 1,66 = 1,998$$

***) Sức sinh lợi của tài sản lưu động**

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

- Xét ảnh hưởng của nhân tố tài sản lưu động lên sức sinh lợi của tài sản lưu động.

$$\Delta SSL_{TSLD}(TSLD) = \frac{LN_{2011}}{TSLDbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{TSLDbq_{2010}} = \frac{789.992.228}{13.636.906.040} - \frac{789.992.228}{14.813.612.170} = 0,005$$

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

$$\Delta SSL_{TSLD}(TSLD) = \frac{LN_{2011}}{TSLDbq_{2010}} - \frac{LN_{2010}}{TSLDbq_{2010}} = \frac{789.992.228}{14.813.612.170} - \frac{502.430.740}{14.813.612.170} = 0,019$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố tài sản lưu động và lợi nhuận lên sức sinh lợi của tài sản lưu động của Công ty như sau:

$$\Delta SSL_{TSLD} = 0,005 + 0,019 = 0,024$$

Nhận xét: Ta thấy rằng cả sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản lưu động của Công ty năm 2011 đều tăng so với năm 2010 chứng tỏ năm 2011 hiệu quả sử dụng tài sản lưu động cao hơn so với năm 2010. Công ty sử dụng tài sản lưu động có hiệu quả.

***) Tình hình khoản phải thu.**

Các khoản phải thu là những hóa đơn bán hàng chưa thu tiền về do công ty thực hiện chính sách bán chịu và các khoản tạm ứng chưa thanh toán, khoản trả trước cho người bán...Số vòng quay các khoản phải thu được sử dụng để xem xét cẩn thận việc thanh toán các khoản phải thu... Khi khách hàng thanh toán các hóa đơn của họ, lúc đó các khoản phải thu quay được một vòng.

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

$$\text{Năm 2010: } \frac{DTT_{2010}}{KPT_{bq2010}} = \frac{33.421.390.505}{993.568.808} = 33,638 \text{ (Vòng)}$$

$$\text{Năm 2011: } \frac{DTT_{2011}}{KPT_{bq2011}} = \frac{58.012.595.804}{1.028.197.327} = 56,422 \text{ (Vòng)}$$

Tỷ số trên cho ta thấy trong năm 2010 các khoản phải thu luân chuyển 33,638 lần, có nghĩa là bình quân khoản $\frac{360}{33,638} = 10,702$ ngày công ty mới thu hồi được nợ. Năm 2011 các khoản phải thu luân chuyển 56,422 lần, có nghĩa là bình quân khoản $\frac{360}{56,422} = 6,38$ ngày công ty mới thu hồi được nợ.

Nhận thấy hiệu quả sử dụng các khoản phải thu năm sau cao hơn năm trước, vậy để nâng cao hiệu quả sử dụng các khoản phải thu công ty cần tiếp tục và phát huy hơn nữa các biện pháp giảm khoản phải thu sao cho hiệu quả nhất.

***) Tình hình hàng tồn kho.**

Số vòng quay hàng tồn kho là một tiêu chuẩn đánh giá công ty sử dụng hàng tồn kho của mình hiệu quả như thế nào.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

$$\text{Năm 2010: } \frac{GVHB_{2010}}{HTK_{bq2010}} = \frac{31.721.675.850}{11.937.347.110} = 2,657$$

$$\text{Năm 2011: } \frac{GVHB_{2011}}{HTK_{bq2011}} = \frac{55.153.477.642}{10.171.713.470} = 5,422$$

Nhận thấy vòng quay hàng tồn kho bình quân năm 2011 tăng lên so với năm 2010, điều này là ưu điểm trong sản xuất kinh doanh.

2.2.5. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

2.2.5.1. Vốn chủ sở hữu của công ty

Vốn chủ sở hữu của công ty năm 2011 tăng so với năm 2010 là 854.077.350 đồng (13,58%). Nguồn hình thành vốn chủ sở hữu của công ty từ các nguồn sau đây:

- Nguồn đóng góp ban đầu và bổ sung của các nhà đầu tư: nguồn này là do các nhà đầu tư (các chủ sở hữu) đóng góp tại thời điểm thành lập doanh nghiệp (2.700.000.000 đồng) và đóng góp bổ sung thêm trong quá trình kinh doanh.

- Nguồn đóng góp bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh: nguồn này của công ty là số lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, năm 2011 số lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là 2.024.29.858 tăng 854.077.350 đồng (tương ứng 72,98%) so với năm 2010.

2.2.5.2. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu rất hữu ích trong việc phân tích khía cạnh tài chính của công ty mà sẽ được đề cập hơn ở phần sau. Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu đo lường mối quan hệ giữa doanh thu và vốn cổ phần.

Bảng 10: Bảng hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
					Tuyệt đối	Tương đối(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	502.430.740	789.992.228	287.561.488	57,23
3	Vốn chủ sở hữu bq	Đồng	6.038.999.138	6.717.253.183	678.254.045	11,23
4	Sức sản xuất (1/3)	Lần	5,534	8,636	3,102	56,05
5	Sức sinh lời (2/3)	Lần	0,083	0,118	0,035	42,17

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Vốn chủ sở hữu bình quân năm 2011 tăng 678.254.045 đồng (tăng 11,23%) so với năm 2011. Tốc độ tăng của doanh thu thuần (tăng 73,58%) và lợi

nhuận sau thuế (tăng 57,23%) cao hơn rất nhiều so với doanh thu thuần. Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu năm 2011 tăng lên 3,102 lần (56,05%) so với năm 2010. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu phản ánh mỗi đồng vốn chủ sở hữu năm 2011 sinh lợi nhiều hơn so với năm 2010 là 0,035 đồng (tương ứng 42,17%).

Vốn chủ sở hữu của công ty tại năm 2011 tăng 854.077.350 đồng tương ứng với 13,58%, đó là do lợi nhuận sau thuế tăng cao hơn đầu kỳ nhiều lần được đóng góp bổ sung vào nguồn vốn.

Ta sẽ phân tích kỹ hơn ảnh hưởng của các nhân tố doanh thu, lợi nhuận và vốn chủ sở hữu tới sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu.

Các ký hiệu:

DT_i, LN_i: doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

VCSH_i: Vốn chủ sở hữu trung bình năm i

ΔSSX_{C_{SH}}, ΔSSL_{C_{SH}}: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm i+1 và năm i

ΔSSX_{C_{SH}}(X), ΔSSL_{C_{SH}}(X): chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm i+1 và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu**

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

$$\Delta SSX_{VCSH} = \frac{DT_{2011}}{VCSH_{bq2011}} - \frac{DT_{2010}}{VCSH_{bq2010}}$$

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

$$\Delta SSX_{VCSH}(VCSH) = \frac{DT_{2010}}{VCSH_{bq2011}} - \frac{DT_{2010}}{VCSH_{bq2010}} = \frac{33.421.390.505}{6.717.253.183} - \frac{33.421.390.505}{6.038.999.138} = -0,558$$

Do vốn chủ sở hữu bình quân của năm 2011 đã tăng 678.254.045 đồng so với vốn chủ sở hữu bình quân của năm 2010 do đó đã ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu, cụ thể đã làm sức sản xuất của vốn chủ sở hữu giảm 0,558 lần.

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

$$\Delta SSX_{VCSH} (DT) = \frac{DT_{2011}}{VCSHbq_{2011}} - \frac{DT_{2010}}{VCSHbq_{2010}} = \frac{58.012.595.804}{6.717.253.183} - \frac{33.421.390.505}{6.717.253.183} = 3,66$$

Doanh thu là một trong hai yếu tố ảnh hưởng đến sức sản xuất của vốn chủ sở hữu. Doanh thu năm 2011 tăng 24.591.205.299 đồng kéo theo sức sản xuất của vốn chủ sở hữu tăng lên 3,66 lần.

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

$$\Delta SSX_{CSH} = -0,558 + 3,660 = 3,102$$

Điều đó có nghĩa là năm 2011 mỗi đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào kinh doanh đã mang lại cho công ty nhiều hơn so với năm 2010 là 3,102 đồng doanh thu.

***) Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu**

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

$$\Delta SSL_{VCSH} = \frac{LN_{2011}}{VCSHbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{VCSHbq_{2010}}$$

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

$$\Delta SSL_{VCSH} (VCSH) = \frac{LN_{2010}}{VCSHbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{VCSHbq_{2010}} = \frac{502.430.740}{6.717.253.183} - \frac{502.430.740}{6.038.999.138} = -0,008$$

Tương tự như đối với sức sản xuất của vốn chủ sở hữu, khi vốn chủ sở hữu bình quân năm 2011 tăng so với vốn chủ sở hữu trung bình năm 2010 thì sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu cũng giảm đi, tuy nhiên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu chỉ giảm 0,008, giảm ít hơn sức sản xuất.

- Xét ảnh hưởng của nhân tố doanh thu lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu

$$\Delta SSL_{VCSH} (DT) = \frac{LN_{2011}}{VCSHbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{VCSHbq_{2010}} = \frac{789.992.228}{6.717.253.183} - \frac{502.430.740}{6.717.253.183} = 0,043$$

Như vậy ảnh hưởng của lợi nhuận tăng lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu đã làm tăng sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu thêm 0,043.

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố vốn chủ sở hữu và lợi nhuận lên sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của Công ty:

$$\Delta SSL_{CSH} = -0,008 + 0,043 = 0,035$$

Tổng hợp cả ảnh hưởng của vốn chủ sở hữu và doanh thu, lợi nhuận lên sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ hữu đã làm sức sản xuất và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của công ty tăng. Như vậy, năm 2011 công ty đã sử dụng vốn chủ sở hữu có hiệu quả

2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Bảng 11: Hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	502.430.740	789.992.228	287.561.488	57,23
3. Tổng số lao động bq (người)	Người	30	31	1	3,33
4. Sức sản xuất của lao động (1/3)	Đồng/ người	1.114.046.350	1.871.374.058	757.327.708	67,98
5. Sức sinh lợi của lao động (2/3)	Đồng/ người	16.747.691	25.483.620	8.735.929	52,16

(Nguồn: Phòng Tài chính – Kế toán)

Ta thấy rằng trong năm 2011, doanh thu và lợi nhuận cùng với số lao động của công ty đều tăng. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng doanh thu và tốc độ tăng trưởng lợi nhuận lớn hơn tốc độ tăng lao động do đó sức sản xuất của lao động và sức sinh lợi của lao động của Công ty vẫn tăng trưởng rất mạnh mẽ. Cụ thể:

- Sức sản xuất của lao động năm 2010 là 1.114.046.350 đồng, năm 2011 là 1.871.374.058 đồng tăng so với năm 2010 là 757.327.708 đồng và tốc độ tăng trưởng là 67,98%. Với sức sản xuất của lao động như vậy, trong năm 2011 trung bình mỗi nhân viên của công ty làm ra hơn 1.871 triệu đồng doanh thu cho công ty.

- Sức sinh lợi của lao động năm 2011 là 25.483.620 đồng đã tăng 8.735.929 so với mức 16.747.691 của năm 2010. Như vậy, trung bình mỗi lao động trong năm 2010 chỉ tạo ra được cho công ty gần 17 triệu đồng lợi nhuận thì đến năm 2011 trung bình mỗi lao động tạo ra cho công ty hơn 25 triệu đồng lợi nhuận.

Sức sản xuất của lao động và sức sinh lời của lao động ta thấy rằng trong năm 2011 tăng trưởng mạnh mẽ so với năm 2010 chứng tỏ trong năm 2011 công ty đã sử dụng lao động hợp lý và có hiệu quả hơn.

Sức sản xuất của lao động chịu tác động của hai nhân tố là số lao động và doanh thu và sức sinh lời của lao động chịu tác động từ hai nhân tố là số lao động và lợi nhuận. Sau đây ta sẽ xem xét kỹ hơn về ảnh hưởng của từng nhân tố lên sức sản xuất và sức sinh lời của lao động.

Các kí hiệu:

DT_i, LN_i : doanh thu, lợi nhuận của công ty năm i

LD_i : số lao động bình quân năm i

$\Delta SSX_{ld}, \Delta SSL_{ld}$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của lao động năm $i+1$ và năm i

$\Delta SSX_{ld}(X), \Delta SSL_{ld}(X)$: chênh lệch sức sản xuất và sức sinh lời của lao động năm $i+1$ và năm i do ảnh hưởng của nhân tố X

***) Sức sản xuất của lao động**

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

$$\Delta SSX_{LD} = \frac{DT_{2011}}{LD_{bq_{2011}}} - \frac{DT_{2010}}{LD_{bq_{2010}}}$$

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

$$\Delta SSX_{LD}(DT) = \frac{DT_{2011}}{LD_{bq_{2010}}} - \frac{DT_{2010}}{LD_{bq_{2010}}} = \frac{58.012.595.804}{30} - \frac{33.421.390.505}{30} = 819.706.843$$

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

$$\Delta SSX_{LD}(LD) = \frac{DT_{2011}}{LD_{bq_{2011}}} - \frac{DT_{2011}}{LD_{bq_{2010}}} = \frac{58.012.595.804}{31} - \frac{58.012.595.804}{30} = -62.379.135$$

Như vậy, lao động tăng lên đã ảnh hưởng đến sức sản xuất của lao động. Cụ thể lao động tăng thêm 2 người đã làm cho sức sản xuất của lao động giảm 62.379.135. Doanh thu tăng mạnh đã làm tăng sức sản xuất của lao động thêm 819.706.843. Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và doanh thu lên sức sản xuất của lao động của Công ty như sau:

$$\Delta SSX_{ld} = 819.706.843 - 62.379.135 = 757.327.708$$

***) Sức sinh lợi của lao động**

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

$$\Delta SSL_{LD} = \frac{LN_{2011}}{LDbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{LDbq_{2010}}$$

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

$$\Delta SSL_{LD} (LD) = \frac{LN_{2011}}{LDbq_{2011}} - \frac{LN_{2010}}{LDbq_{2010}} = \frac{789.992.228}{31} - \frac{789.992.228}{30} = -849.454$$

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

$$\Delta SSL_{LD} (DT) = \frac{LN_{2011}}{LD_{2010}} - \frac{LN_{2010}}{LD_{2010}} = \frac{789.992.228}{30} - \frac{502.430.740}{30} = 9.585.383$$

Tổng hợp ảnh hưởng của cả hai nhân tố lao động và lợi nhuận lên sức sinh lợi của lao động của Công ty:

$$\Delta SSL_{ld} = (-849.454) + 9.585.383 = 8.735.929$$

*) Ngoài chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lợi của lao động, ta có thể xét hiệu quả sử dụng lao động qua một số chỉ tiêu khác như sau:

Số lao động tiết kiệm được do tăng năng suất lao động:

$$\Delta LD = LD_{2011} - LD_{2010} \times \frac{DT_{2011}}{DT_{2010}} = 32 - 30 \times \frac{58.012.595.804}{33.421.390.505} = -20$$

$\Delta LD = -20$ có nghĩa là với năng suất lao động như năm 2010, để đạt được doanh thu như năm 2011 thì Công ty cần sử dụng lượng lao động là $32 + 20 = 52$ lao động, nhưng trên thực tế do năng suất lao động tăng lên nên Công ty chỉ phải sử dụng 32 lao động.

Kết luận: Nhìn chung hiệu quả sử dụng lao động năm sau cao hơn năm trước, nhưng do lao động bình quân trong kỳ tăng lên nhanh, do vậy nó có hiệu quả xấu đến hiệu quả sử dụng lao động.

2.2.7.Đánh giá một số chỉ tiêu tài chính của công ty:

2.2.7.1. Phân tích khả năng thanh toán.

Bảng 12: Bảng tính các hệ số về khả năng thanh toán

1	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
					Δ	%
1	Tổng tài sản	đồng	15.630.931.372	12.312.762.843	-3.318.168.529	-21,23
2	Nợ phải trả	đồng	9.340.716.864	5.168.470.985	-4.172.245.879	-44,67
3	Tài sản ngắn hạn	đồng	15.610.888.758	11.662.923.326	-3.947.965.432	-25,29
4	Tổng nợ ngắn hạn	đồng	9.340.716.864	5.168.470.985	-4.172.245.879	-44,67
5	TSNH-HTK	đồng	3.671.224.630	3.259.160.502	-412.064.128	-11,22
6	Khả năng thanh toán tổng quát (1/2)	Lần	1,673	2,382	0,709	42,38
7	Khả năng thanh toán tạm thời (3/4)	Lần	1,671	2,257	0,586	35,07
8	Khả năng thanh toán nhanh (5/4)	Lần	0,306	0,451	0,145	47,39

Qua bảng phân tích các hệ số khả năng thanh toán của công ty TNHH Duy Thịnh qua 2 năm 2010-2011, ta thấy rằng :

- Khả năng thanh toán tổng quát: Hệ số thanh toán tổng quát của công ty là rất cao (đều >1), năm 2011 cứ 1 đồng vay thì được đảm bảo bằng 2,382 đồng tài sản của doanh nghiệp. Điều này chứng tỏ trong cả 2 năm 2010 và 2011, doanh nghiệp vẫn giữ được niềm tin rất tốt với các chủ nợ.

- Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn năm 2011 đã được cải thiện nhiều so với năm 2010, hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty cao(> 1), công ty gặp thuận lợi trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

- Khả năng thanh toán nhanh cả hai năm 2010 và 2011 đều << 1 nên công ty còn gặp nhiều khó khăn trong việc thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn. Doanh nghiệp nên tích cực thu hồi các khoản phải thu.

2.2.7.2. Các chỉ số hoạt động

Bảng 13 : Bảng tính các chỉ số hoạt động

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
					Δ	%
1	Doanh thu thuần	đồng	33.421.390.505	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
2	Giá vốn hàng bán	đồng	31.721.675.850	55.153.477.642	23.431.801.790	73,87
3	Hàng tồn kho bình quân	đồng	11.937.347.110	10.171.713.470	-1.765.633.640	-14,79
4	Khoản phải thu bình quân	đồng	993.568.808	1.028.197.327	34.628.519	3,48
5	Vốn lưu động bình quân	đồng	14.813.612.170	13.636.906.040	-1.176.706.130	-7,94
6	Số vòng quay hàng tồn kho (2/3)	Vòng	2,657	5,422	2,765	104,1
7	Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	135,473	66,396	-69,077	-51
8	Kỳ thu tiền bình quân (360ngày*4 /1)	Ngày	10,702	6,38	-4,322	-40,38
9	Vòng quay VLĐ (1/5)	Vòng	2,26	4,25	1,99	88
10	Số ngày một vòng quay	Ngày	159,29	84,71	-74,58	-46,82

-Vòng quay hàng tồn kho: Năm 2011 số vòng quay hàng tồn kho 5,422 tăng mạnh so với năm 2010 là 2,657. Như vậy lượng hàng tồn kho năm 2011 đã giảm mạnh so với năm 2010 khiến cho khả năng luân chuyển hàng tồn kho tăng, từ đó làm tăng hiệu quả kinh doanh của công ty.

- Năm 2011 số ngày một vòng quay hàng tồn kho 72,087 đã giảm mạnh so với năm 2010 là 143,77. Thời gian cho một vòng quay hàng tồn kho giảm, khả năng luân chuyển hàng tồn kho tăng, từ đó làm tăng hiệu quả kinh doanh của công ty.

-Chỉ tiêu kỳ thu tiền bình quân năm 2011 đã giảm so với năm 2010 là 4,322 ngày. Kết quả này đã phản ánh chính sách thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp đạt hiệu quả, doanh nghiệp cần phát huy hơn nữa.

-Vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp trong năm 2011 và 2010 tương đối ổn định ,năm 2011 là 4,25 vòng.Năm tới doanh nghiệp nên phát huy cho vòng quay vốn lưu động tăng.

2.2.7.3. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời

Bảng 14 :Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp

STT	Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch(%)
1	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	502.430.740	789.992.228	57,23
2	Doanh thu thuần	Đồng	33.421.390.505	58.012.595.804	73,58
3	NVKD bình quân	Đồng	14.836.995.220	13.971.847.110	-5,83
5	Tổng tài sản bq	Đồng	14.836.995.220	13.971.847.110	-5,83
6	Nguồn vốn CSH bq	Đồng	6.038.999.138	6.717.253.183	11,23
7	Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (1/2)	%	1,503	1,362	-9,38
8	Tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn kinh doanh (1/3)	%	3,386	5,654	-66,98
9	Sức sinh lời của tài sản (ROA) (1/5)	Lần	0,034	0,056	64,71
10	Sức sinh lời của vốn CSH(ROE) 1/6	Lần	0,083	0,118	42,17

-Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu :

Như vậy bình quân trong 1 đồng doanh thu ở năm 2010 mang lại 0,1503đồng lợi nhuận và năm 2011 mang lại 0,1362đồng lợi nhuận sau thuế.

-Tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn kinh doanh:

Tỷ suất trên phản ánh, khi sử dụng 1 đồng vốn kinh doanh năm 2010 tạo ra 0,3386 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2011 tạo ra 0,5654 đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế vốn kinh doanh phản ánh số lợi nhuận còn lại (sau khi đã trả lãi vay ngân hàng và làm nghĩa vụ đối với nhà nước) được sinh ra do sử dụng 1 đồng vốn kinh doanh.

2.2.7.4. *Chỉ số về cơ cấu tài chính.*

Bảng 15: Bảng chỉ số cơ cấu tài chính

Chỉ tiêu	ĐVT	Công thức	Năm 2010	Năm 2011
Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ	%	TSLĐ + ĐTNH	99,87	94,72
		Tổng TS		
Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ	%	TSCĐ và ĐTDH	0,128	5,278
		Tổng TS		
Tỷ suất tự tài trợ	%	Vốn CSH	40,242	58,023
		Tổng TS		
Tỷ số tài trợ dài hạn	%	Vốn CSH + Nợ dài hạn	40,242	58,023
		Tổng TS		
		Số vòng quay hàng tồn kho		

+ Tỷ số cơ cấu TSLĐ năm 2011 thấp hơn so với năm 2010 còn tỷ số cơ cấu TSCĐ lại tăng. Mặt khác doanh thu năm 2011 cao hơn năm 2010 điều này chứng tỏ công ty sử dụng TSLĐ trong năm 2008 hiệu quả hơn so với năm 2007.

+ Tỷ số tài trợ dài hạn: Tỷ số này = 0,5 thì tình hình kinh tế là vững chắc nhất. Nếu tỷ số này càng lớn thì mức độ rủi ro càng nhỏ. Năm 2010, tỷ số tài trợ dài hạn là 0,40242 nên tình hình tài chính của công ty khá ổn định. Tuy nhiên, sang năm 2011 tỷ số tài trợ dài hạn của công ty là 0,58023 nên tình hình tài chính của công ty đã chuyển biến tốt hơn.

2.2.8. **Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh của công ty:**

Bảng 16: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh
				Tỷ lệ (%)
I. Hiệu quả sử dụng chi phí				
1. Sức sản xuất của chi phí	Lần	1,02	1,018	-0,196
2. Sức sinh lợi của chi phí	Lần	0,015	0,014	-6,67
II. Hiệu quả sử dụng tài sản				
1. Sức sản xuất của tài sản	Lần	2,253	4,152	84,29

2.Sức sản xuất của TSCĐ	Lần	1429,3	173,202	-87,88
3.Sức sinh lời của TSCĐ	Lần	21,487	2,359	-89,02
4.Sức sản xuất của TSLĐ	Lần	2,256	4,254	88,56
5.Sức sinh lời của TSLĐ	Lần	0,034	0,058	70,59
III.Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu				
Sức sản xuất của vốn CSH	Lần	5,534	8,636	56,05
IV.Hiệu quả sử dụng lao động				
Sức sản xuất của lao động	Đồng/người	1.114.046.350	1.871.374.058	67,98
Sức sinh lợi của lao động	Đồng/người	16.747.691	25.483.620	52,16
V.Nhóm chỉ tiêu tài chính				
1. Khả năng thanh toán				
Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	1,673	2,382	45,51
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	1,671	2,257	35,07
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,306	0,451	47,39
2.Chỉ số cơ cấu tài chính				
Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ	%	99,87	94,72	(0,45)
Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ	%	0,128	5,278	40,23
Tỷ suất tự tài trợ	%	40,242	58,023	44,19
Tỷ số tài trợ dài hạn	%	40,242	58,023	44,19
3.Nhóm chỉ tiêu sinh lời				
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	%	1,503	1,362	-9,38
Tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn kinh doanh	%	3,386	5,654	66,98
Sức sinh lời của tài sản(ROA)	Lần	0,034	0,056	64,71
Sức sinh lời của vốn CSH(ROE)	Lần	0,083	0,118	42,17

4.Các tỷ số về khả năng hoạt động				
Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2,657	5,422	104,06
Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	135,473	66,396	-51
Kỳ thu tiền bình quân (360ngày*4 /1)	Ngày	10,702	6,38	-40,38
Vòng quay VLD (1/5)	Vòng	2,26	4,25	88
Số ngày một vòng quay VLD(360ngày/9)	Ngày	159,29	84,71	-46,82

2.2.8.1. Những thành tựu đã đạt được của công ty:

- Như vậy qua 2 năm 2011 và 2010 ta thấy hoạt động kinh doanh của công ty TNHH Thương mại Duy Thịnh đã có những kết quả đáng kể. Trên các mặt đều có bước tăng trưởng, doanh thu tăng 73,58%, lợi nhuận năm 2011 tăng 57,23% so với năm 2010.

-Doanh nghiệp sử dụng hiệu quả và tiết kiệm nguồn vốn kinh doanh dẫn đến việc đạt được hiệu quả kinh tế mong muốn. Tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn kinh doanh năm 2011 tăng 66,89% so với năm 2010.

-Trong năm 2011 hàng tồn kho của doanh nghiệp đã giảm đi đáng kể, giảm đi so với năm 2008 là 169.207.543 đồng tương ứng 81,53% điều đó thể hiện doanh nghiệp đã đẩy nhanh được việc tiêu thụ hàng hóa, tránh sự tồn đọng nhiều hàng, giảm được các khoản chi phí lưu kho.

- Các hệ số thanh toán của công ty tương đối tốt, khả năng thanh toán tổng quát và khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty có các tài sản đảm bảo khá chắc chắn. Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu ROE và tỷ suất sinh lời tài sản ROA của doanh nghiệp tăng trong năm 2011 phản ánh việc doanh nghiệp đã đạt được hiệu quả trong kinh doanh, lợi nhuận của doanh nghiệp trong năm 2011 tăng lên .

- Thu nhập của người lao động tăng, đời sống của người lao động ngày càng được nâng cao, công ty đã đóng góp một phần đáng kể vào nền kinh tế quốc dân.

Người lao động hoạt động tương đối hiệu quả đem lại doanh thu bình quân 1 người lao động tăng cao.

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

-Doanh nghiệp đã tập trung vào đầu tư TSCĐ mới vào hoạt động kinh doanh, mở rộng quy mô kinh doanh của doanh nghiệp

2.2.8.2. Những hạn chế của công ty:

Qua sự phân tích ở trên nhìn chung kết quả sản xuất kinh doanh của công ty tốt. Tuy nhiên vẫn còn một số mặt công ty đã làm không tốt như:

-Sức sản xuất và sức sinh lời của TSCĐ năm sau đều thấp hơn năm trước. Hiệu quả sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp giảm đi tương đối nhiều, không mang lại hiệu quả khi sử dụng TSCĐ, cụ thể là tỷ lệ sinh lời vốn cố định năm 2011 giảm mạnh so với năm 2010 là 9,128 tương ứng giảm đi mất 89,02%. Bên cạnh đó, doanh nghiệp đã tập trung đầu tư TSCĐ mới phục vụ sản xuất kinh doanh nhưng không đem lại nhiều hiệu quả cho công ty.

- Các chỉ số khả năng thanh toán của công ty tương đối tốt, tuy nhiên khả năng thanh toán nhanh còn thấp (<1), lượng tiền mặt thấp, có quá nhiều tài sản lưu động dưới dạng hàng tồn kho. Doanh nghiệp cần đánh giá lại lượng hàng tồn kho.

- Các khoản phải thu còn nhiều phần nào chứng tỏ công ty đang bị khách hàng chiếm dụng vốn.

- Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp cũng chưa tốt, doanh nghiệp chưa sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả chi phí. Chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng, chi phí lãi vay tăng nhiều làm giảm lợi nhuận của công ty (do sự tăng giá của hàng hóa, nguồn nguyên liệu đầu vào, xăng dầu; áp dụng mức lương tối thiểu cho nhân viên...)

- Mặt khác, nền kinh tế nước ta đang trên thị trường hội nhập với khu

vực và thế giới nên sức ép cạnh tranh trong ngành ngày càng tăng. Vì vậy đòi hỏi công ty phải có những chính sách nhằm thu hút khách hàng, mở rộng hơn nữa các chủng loại sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, trình độ tay nghề cho người lao động.

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

CHƯƠNG III: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH TM DUY THỊNH

3.1. Phương hướng và mục tiêu phát triển hoạt động kinh doanh của công ty TNHH TM Duy Thịnh năm 2012

3.1.1 .Phương hướng hoạt động :

-Giữ được khách hàng truyền thống có khối lượng tiêu thụ lớn đồng thời phải tích cực tìm khách hàng mới.

- Phát triển mạng lưới tiêu thụ 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 hơn nữa về cơ chế quản lý, nhân lực, quy cách phục vụ ...lên một tầm cao mới để đáp ứng những nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Xây dựng quy trình làm việc, quản lý chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn

- Tích cực đẩy mạnh những loại hình dịch vụ mà công ty đã và đang thực hiện.

-Chăm lo cải thiện đời sống người lao động.

- Cải thiện điều kiện làm việc cũng như làm tốt các công tác xã hội khác.

3.1.2.Mục tiêu của công ty

Bảng 17: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty năm 2012

DVT:Đồng

Khoản mục	Lượng tăng
1.Doanh thu thuần tăng 20%	11.602.519.160
Trong đó:	
Doanh thu về kinh doanh dịch vụ vận tải.	2.900.629.790
Doanh thu về kinh doanh sản phẩm kim khí,cơ khí,thiết bị vận tải.	8.701.889.370
2.Lợi nhuận tăng 10%	105.332.297

Để đạt được mục tiêu này toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã và đang nỗ lực trong mọi hoạt động. Xuất phát từ phương hướng và mục tiêu của công ty, trên cơ sở phân tích và đánh giá hiệu quả của hoạt động kinh doanh của công ty trong thời gian tới em xin được đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

3.2. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH thương mại Duy Thịnh.

3.2.1. Biện pháp 1: Xác định nhu cầu vốn cố định

3.2.1.1 Cơ sở biện pháp:

Như ta đã phân tích ở trên ta thấy hiệu quả sử dụng vốn cố định của công ty năm 2010 kém hiệu quả so với năm 2011.

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2010 là 1.429

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2011 là 173

Qua số liệu tính toán ta thấy cứ 1 đồng vốn cố định bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh trong kỳ tạo ra 1.429 đồng doanh thu thuần vào năm 2007 và 173 đồng doanh thu thuần vào năm 2011. Như vậy, hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2011 giảm so với năm 2010 là 1.256 đồng, tương ứng giảm 87,88%. Do:

- Doanh thu thuần năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là 24.591.205.299 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 73,58%.

- Vốn cố định bình quân năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là 311.558.016 đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 1332,41%

Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2011 giảm so với năm 2010 là do tốc độ tăng của doanh thu thuần nhỏ hơn tốc độ tăng của vốn cố định bình quân. Mặc dù năm 2011 công ty có quan tâm đến đầu tư tài sản cố định nhưng đem lại hiệu suất chưa cao là do công ty chưa thực hiện tốt chi phí sử dụng vốn cố định, đòi hỏi cần có biện pháp thích hợp để tăng hiệu suất sử dụng vốn cố định trong thời gian tới.

3.2.1.2. Mục đích của biện pháp:

Việc xác định nhu cầu vốn cố định có ý nghĩa quan trọng đối với công ty nhằm:

- Tránh tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng vốn tiết kiệm và hợp lý
- Đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của công ty được tiến hành bình thường không gây nên sự căng thẳng về nhu cầu sử dụng vốn kinh doanh.

3.2.1.3. Nội dung biện pháp:

$$VCD_{nc} = \frac{VCD_o \times DT_1}{DT_o} \times (1 - t\%)$$

Trong đó:

VCD_{nc} : nhu cầu vốn cố định

VCD_o : vốn cố định năm thực hiện

DT_o : doanh thu năm thực hiện

DT₁ : doanh thu năm báo cáo

t% : tỷ lệ tăng giảm kỳ luân chuyển vốn cố định

Với công thức trên ta có thể áp dụng để tính nhu cầu vốn cố định bình quân năm 2011 của công ty.

Năm 2010 vốn cố định bình quân của công ty là 23.383.050đồng. Nếu năm 2011 công ty vẫn giữ nguyên kỳ luân chuyển vốn như năm 2010 (t% = 0) với doanh thu năm 2011 là 58.012.595.804 đồng thì lượng vốn cố định bình quân cần thiết trong năm là:

$$\begin{aligned} VCD_{nc} &= \frac{VCD_o \times DT_1}{DT_o} \times (1 - t\%) \\ &= \frac{23.383.050 \times 58.012.595.804}{33.421.390.505} \times (1 - 0) \\ &= 40.588.121 \text{đồng} \end{aligned}$$

Như vậy để đạt được doanh thu là 58.012.595.804 đồng thì công ty cần 40.588.121đồng đồng vốn cố định bình quân.

3.2.1.4. Dự kiến kết quả:

Bảng 18: Bảng dự kiến kết quả khi thực hiện biện pháp xác định nhu cầu vốn cố định.

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
				Δ	%
1.Vốn cố định bình quân	Đồng	58.012.595.804	40.588.121	-58.972.007.680	-99,93
2.Hiệu suất sử dụng vốn cố định	Lần	173	1.429	1256	726
3.Hiệu suất sinh lợi vốn cố định	Lần	2,36	19,4	17,04	722
4. ROA	Lần	0,056	0,058	0,002	3,57
5. ROE	Lần	0,118	0,118		

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp ta thấy hiệu suất sử dụng vốn cố định và hiệu suất sinh lợi vốn cố định, sức sinh lợi của tổng tài sản đều tăng so với khi chưa thực hiện biện pháp. Có được kết quả này là do hiệu quả sử dụng vốn cố định đã tăng lên.

3.2.2. Biện pháp 2: giảm chi phí quản lý doanh nghiệp

3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp

Một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả cũng đồng nghĩa với việc làm thế nào để thu được lợi nhuận cao nhất. Do đó tiết kiệm chi phí là một trong những biện pháp hữu ích để nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Bảng 19: Bảng so sánh tốc độ tăng doanh thu và tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm 2011 so với năm 2010

DVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối(%)
Doanh thu thuần	33.421.390	58.012.595.804	24.591.205.299	73,58
Chi phí quản lý DN	437.500.000	655.900.943	228.491.943	52,23
Tổng chi phí	32.751.482.850	56.959.272.830	24.207.789.980	73,91

(Nguồn: phòng Tài chính-kế toán)

Từ tình hình thực tế tại công ty TNHH thương mại Duy Thịnh cho thấy chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm 2011 tăng 228.491.943 đồng tương ứng 52,23 và chiếm 1,2% trong tổng chi phí . Bên cạnh việc chi cho máy móc thiết bị, vi tính phục vụ cho công tác quản lý ,chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao còn do tình trạng lãng phí đối với các dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác như: chi phí về tiền điện,nước,chi phí sử dụng điện thoại...Tốc độ chi phí quản lý doanh nghiệp tăng cao như vậy là một dấu hiệu không tốt, cho thấy Công ty đã quản lý không tốt chi phí quản lý doanh nghiệp góp phần làm giảm hiệu quả kinh doanh của Công ty.

3.2.2.2.Mục đích của biện pháp:

-Tiết kiệm tránh lãng phí trong hoạt động quản lý cũng như hoạt động kinh doanh, giảm chi phí quản lý góp phần làm tăng lợi nhuận kinh doanh của công ty.

-Nâng cao trình độ quản lý, ý thức trách nhiệm của từng phòng ban,từng cán bộ lãnh đạo,công nhân viên để cùng có ý thức xây dựng toàn công ty.

3.2.2.3. Cách thực hiện giải pháp.

** Tiết kiệm chi phí điện chiếu sáng trong các phòng ban:*

- Số lượng bóng đèn trong các phòng ban: 12 chiếc.
- Công suất của bóng đèn: 60W.
- Thời gian tiết kiệm/ca làm việc: 60 phút (1 giờ).
- Số ca làm việc: 1 ca/ngày.
- Số ngày làm việc trong 1 tháng: 25 ngày/tháng.

Ta có bảng số liệu sau:

Bảng 20. Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí điện chiếu sáng

Số lượng bóng đèn	Công suất (W)	Thời gian tiết kiệm / ca (h)	Ca làm việc	Tiêu thụ/ngày (Wh)	Số ngày làm việc /tháng	Tiêu thụ /tháng (Wh)
12	60	1	1	720	25	18.000

Với đơn giá 2.000 đồng /KWh, một tháng sẽ tiết kiệm được:

$$18.000 \times 2000 / 1000 = 36.000 \text{ đồng /tháng.}$$

Phân công nhân viên chịu trách nhiệm tắt và bật điện vào giờ nghỉ, khi đó sẽ không còn việc lãng phí điện như tính toán ở trên.

*** Tiết kiệm chi phí điện cho điều hòa**

- Số lượng điều hòa : 6 chiếc
- Công suất của điều hòa : 350W
- Thời gian tiết kiệm/ca làm việc: 1 giờ.
- Số ca làm việc: 1 ca/ngày.
- Số ngày làm việc trong 1 tháng: 25 ngày/tháng.

Ta có bảng số liệu sau:

Bảng 21: Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí điện cho máy điều hòa

SL Điều hòa	Công suất (W)	Thời gian tiết kiệm/ca (h)	Ca làm việc	Tiêu thụ/ngày (Wh)	Số ngày làm việc/tháng	Tiêu thụ/tháng (Wh)
6	350	1	1	2100	25	52.500

Với đơn giá 2.000 đồng /KWh, một tháng sẽ tiết kiệm được $52.500 \times 2000 / 1000 = 105.000$ đồng /tháng.

Công ty cần thường xuyên nhắc nhở công nhân viên tiết kiệm điện, có thể thay sử dụng điều hòa bằng sử dụng quạt điện, chỉ sử dụng các thiết bị điện khi thực sự cần thiết.

*** Tiết kiệm chi phí về điện thoại:**

-Toàn công ty có 8 điện thoại kết nối và gọi được ra số di động và cố định bên ngoài.

-Trung bình có: 10 cuộc gọi vào số di động không phục vụ cho công việc/1máy/tháng, với thời gian tổng cộng là 40 phút/máy/tháng. Cước phí khoảng 1.200 đồng /phút.

Tổng hợp ta có bảng số liệu sau:

Bảng 22: Bảng số liệu về tiết kiệm chi phí cho điện thoại

Số lượng điện thoại	Thời gian gọi/máy/tháng (phút)	Cước phí/phút (đồng)	Tổng tiền
8	40	1.200	384.000

Không để nhiều máy cố định gọi ra ngoài như hiện nay, ở mỗi phòng ban chỉ để duy nhất 1 điện thoại dùng để liên lạc được với điện thoại di động

và cố định bên ngoài và đặt ở vị trí của trường phòng. Khi đó công ty chỉ cần 5 máy liên lạc với bên ngoài ở 4 phòng ban chính, 1 phòng giám đốc và sẽ loại bỏ gần như hoàn toàn lãng phí ở trên, tiết kiệm được 384.000 đồng /tháng.

**Tiết kiệm giấy in và giấy phôtô:*

Theo thống kê trong tháng 11/2010 số lượng giấy A4 mới chỉ sử dụng một mặt sau đó cho vào máy xé giấy như sau:

Bảng 23: Bảng số liệu về số lượng giấy sử dụng lãng phí

<i>Số thứ tự</i>	<i>Phòng ban</i>	<i>Số lượng (tờ)</i>
1	Phòng Hành chính - nhân sự	500
2	Phòng Kinh doanh	600
3	Phòng Tài chính-kế toán	700
Tổng		1.800

Khi xem xét thấy phần lớn số giấy này bao gồm: Văn bản in tham khảo, văn bản lỗi thời, văn bản in hỏng...

Đề xuất: Tại vị trí máy in và máy phôtô sẽ đặt 2 khay, một khay đựng giấy loại 1 mặt, một khay đựng giấy loại 2 mặt. Với giấy loại 1 mặt sẽ tái sử dụng vào các mục đích foto, in tài liệu tham khảo, in thử....

Khi đó sẽ tiết kiệm được:

- Với đơn giá 55.000 đồng /lôc(500 tờ). Ta có, số tiền tiết kiệm được là:

$$(1.800/500) \times 55.000 = 198.000 \text{ đồng.}$$

3.2.2.4. Dự kiến kết quả:

Tổng hợp kết quả giảm chi phí quản lý doanh nghiệp theo những đề xuất ở trên ta có:

Bảng 24: Bảng tổng hợp kết quả giảm chi phí QLDN

<i>Nội dung giảm</i>	<i>Số tiền(đồng)</i>
Tiết kiệm chi phí điện chiếu sáng	36.000
Tiết kiệm chi phí điện máy điều hòa	105.000
Tiết kiệm chi phí điện thoại	384.000
Tiết kiệm giấy in và phô tô	198.000
TỔn	723.000

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp 2 công ty tiết kiệm được:

$723.000 \times 12 = 8.676.000$ đồng cho chi phí Quản lý doanh nghiệp.

Bảng 25: Bảng dự kiến hiệu quả sử dụng chi phí khi thực hiện biện pháp giảm chi phí quản lý doanh nghiệp

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
					Tuyệt đối	Tương đối(%)
1	Doanh thu thuần	Đồng	58.012.595.804	58.012.595.804		
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	789.992.228	796.499.228	6.507.000	0,82
3	Tổng chi phí	Đồng	56.959.272.830	56.950.596.830	8.676.000	0,02
4	Sức sản xuất (1/3)	Lần	1,018	1,019	0,001	0,1
5	Sức sinh lời (2/3)	Lần	0,0138	0,0139	0,0001	0,72

3.2.3. Biện pháp 3: Biện pháp lập website riêng cho công ty

3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp:

Những năm gần đây do sự bùng nổ về lĩnh vực khoa học – kỹ thuật nói chung và công nghệ thông tin nói riêng, nhu cầu sử dụng và giao tiếp qua mạng Internet đang tăng mạnh mẽ. Nhờ có Internet không gian và thời gian giữa các quốc gia, các vùng lãnh thổ, các doanh nghiệp với người tiêu dùng không ngừng thu hẹp. Hiện nay xu hướng quảng cáo, tiếp thị thương hiệu, sản phẩm của các doanh nghiệp trên toàn cầu đang gia tăng nhanh chóng vì tính năng nhanh gọn đơn giản nhưng lại vô cùng đầy đủ và hữu dụng của nó. Tuy nhiên trong suốt thời gian tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, ban lãnh đạo công ty đã có những giải pháp marketing nhằm nâng cao uy tín của doanh nghiệp trong tâm trí

khách hàng nhưng lại bỏ ngỏ hoàn toàn hoạt động quảng bá hình ảnh của mình qua internet, cụ thể công ty vẫn chưa có website riêng. Rõ ràng đây là một thiếu sót lớn mà công ty TNHH TM Duy Thịnh cần khắc phục ngay vì chi phí để lập và duy trì một trang website chỉ ở mức thấp nhưng hiệu quả thu được lại không hề thấp chút nào.

3.2.3.2. Mục đích của biện pháp:

- Khuếch trương hình ảnh ,sản phẩm của Công ty, cung cấp thông tin về doanh nghiệp, về các sản phẩm của mình và là nơi tiếp nhận các ý kiến hợp tác hay phản hồi từ phía đối tác, khách hàng.

- Tạo cơ hội để bán sản phẩm hàng hoá một cách chuyên nghiệp và không tốn nhiều chi phí ,thu hút được lượng khách hàng ,tăng doanh thu cho công ty.

3.2.3.3. Cách thực hiện biện pháp:

Theo tình hình phát triển chung và theo nhu cầu thị trường hiện nay, những công ty cung cấp dịch vụ liên quan đến website như thiết kế web, bán tên miền, cho thuê máy chủ... luôn chiếm một tỷ lệ nhất định trong ngành công nghệ thông tin ở nước ta. Do có sự cạnh tranh khốc liệt nên các công ty này không ngừng nâng cấp cơ sở hạ tầng, đầu tư máy móc, nhân công nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm của mình, đồng thời liên tục đưa ra các mức giá cạnh tranh để thu hút khách hàng. Vì thế việc lựa chọn một công ty thiết kế chọn gói website cho công ty là tương đối đơn giản. Cụ thể chi phí để tiến hành thực hiện giải pháp này cụ thể như sau:

Bảng 26: Bảng chi phí lập và duy trì website cho công ty

Đơn vị: đồng

STT	Loại chi phí	Năm đầu tiên	Các năm tiếp theo (chi trong 1 năm)
1	Thiết kế website	5,500,000	
2	Tên miền	700,000	750,000
3	Lưu trữ	800,000	900,000
4	Chi phí khác	2,500,000	
Tổng chi phí		10,500,000	1,650,000

- Thuê một công ty thiết kế website . Nội dung trang web sẽ bao gồm: trang chủ, trang giới thiệu công ty, tin tức công ty, thư viện điện ảnh, trang giới thiệu sản phẩm, thông tin dịch vụ, liên hệ giữa khách hàng với công ty, các hỏi đáp thường gặp, chức năng đếm số người truy cập... Tùy thuộc vào số lượng thông tin, hình ảnh và nội dung, hình thức mà công ty muốn thể hiện trên trang website có đa dạng hay không, giá thành cho việc thiết kế là khoảng 5,500,000 đồng.

- Đăng ký tên miền là www.dtco.com.vn và các địa chỉ email có dạng tên_người_dùng@.dtco.com.vn .

- Để công tác duy trì và phát triển website chủ động và chuyên nghiệp hơn, công ty có thể cử nhân viên kỹ thuật tin học của mình tham gia một khóa học ngắn hạn về quản trị mạng, an ninh mạng nhằm đề phòng virus, hacker và khắc phục các sự cố nảy sinh. Chi phí cho khóa học này tại một trung tâm tin học có uy tín tối đa là 2,500,000 đồng/khóa. Tất cả các chi phí trên lấy từ nguồn vốn lưu động của công ty.

Website sẽ đi vào hoạt động chậm nhất là 30 ngày kể từ khi công ty ký hợp đồng với công ty thiết kế website. Sau đó toàn bộ công tác duy trì và phát triển website sẽ do nhân viên kỹ thuật của công ty đảm nhiệm.

Bên cạnh việc mở rộng trang website riêng, công ty có thể quảng bá, tiếp thị trang web của mình trên một số website nổi tiếng hay các dịch vụ tìm kiếm hàng đầu thế giới hiện nay như Google, Yahoo!... để thu hút người truy nhập bằng cách đặt các banner hay text quảng cáo trên các website đó. Giá thành cho việc này còn tùy thuộc vào vị trí đặt, hình thức thể hiện và sự thương lượng giữa công ty với các website cho đăng quảng cáo.

3.2.3.4. Dự kiến kết quả đạt được:

Theo chi phí dự kiến như trên, việc lập website riêng sẽ không làm tổng chi phí hàng năm tăng lên đáng kể, công ty sẽ thu thêm được những lợi ích sau:

- Thiết lập hiện diện mới trên Internet, tạo cơ hội tiếp xúc với khách hàng ở mọi nơi và tại thời điểm. Thu hút được nhiều khách hàng mới hơn bên cạnh khách hàng truyền thống ,góp phần làm doanh thu tăng.

- Giới thiệu các sản phẩm dịch vụ một cách sinh động.
- Tạo cơ hội để bán các sản phẩm của công ty một cách chuyên nghiệp mà không tốn nhiều chi phí.
- Tạo một hình ảnh chuyên nghiệp trước công chúng, công cụ hiệu quả để thực hiện các chiến dịch marketing.

KẾT LUẬN

Hiện nay Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại quốc tế WTO .Thực tế đó đã đặt ra cho mỗi doanh nghiệp là phải phát huy mọi tiềm năng và thế mạnh để có thể chủ động nắm bắt thời cơ để đứng vững và phát triển trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt và nhiều biến động như hiện nay.

Vì vậy nghiên cứu các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là rất cần thiết và quan trọng .Sau quá trình tìm hiểu, phân tích và đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH TM Duy Thịnh ,em đã bổ sung cho mình nhiều kiến thức thực tế cùng với sự giúp đỡ của ban quản lý công ty và đặc biệt là dưới sự hướng dẫn nhiệt tình của cô giáo-Ths.Vũ Thị Lành đã giúp em hoàn thiện bài khóa luận này.

Em rất mong nhận được sự chỉ bảo và đóng góp ý kiến của các thầy cô để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn !

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quản trị tài chính doanh nghiệp – TS. Nguyễn Đăng Nam, PGS.TS. Nguyễn Đình Kiệm – Nhà xuất bản tài chính 2001.
2. Marketing – GS.TS Trần Minh Đạo – Nhà xuất bản thống kê 2006
3. Giáo trình marketing – PGS.TS Trần Minh Đạo – Nhà xuất bản đại học kinh tế quốc dân.
4. Phân tích hoạt động kinh doanh – GVC. Nguyễn Thị My, TS. Phan Đức Dũng – Nhà xuất bản thống kê 2008.
5. Tài chính doanh nghiệp – PGS.TS Lưu Thị Hương, PGS.TS Vũ Duy Hào – Nhà xuất bản đại học kinh tế quốc dân 2006