

**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 : Bùi Thị Vân

Giảng viên hướng dẫn : ThS Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

HẢI PHÒNG - 2012

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN
CHĂN NUÔI C.P CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Bùi Thị Vân
Giảng viên hướng dẫn: ThS Nguyễn Thị Ngọc Mỹ**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Bùi Thị Vân

Mã SV: 120155

Lớp: QT1202N

Ngành: Quản Trị Doanh Nghiệp

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

Sau một thời gian thực tập tại Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng nhận thấy một số vấn đề bất cập còn tồn tại trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty em đã quyết định chọn đề tài “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng làm đề tài cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Nghiên cứu tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty để đưa ra những nhận định đánh giá cũng như các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong thời gian tới.

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

Đối tượng nghiên cứu là tình hình hoạt động và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần chăn nuôi C.P được thể hiện qua các chỉ tiêu kinh tế cũng như hệ thống báo cáo tài chính của công ty.

Phạm vi nghiên cứu là tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty qua 2 năm 2010, 2011.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

Học hàm, học vị: Thạc Sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

Bùi Thị Vân

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT 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 NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ SXKD VÀ HIỆU QUẢ SXKD	2
1.1 Vị trí, vai trò của hoạt động SXKD trong doanh nghiệp.	2
1.1.1 Khái niệm về hoạt động SXKD.	2
1.2 Một số loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh.	4
1.2.1 Hoạt động sản xuất kinh doanh trong Nông nghiệp.	4
1.2.2 Hoạt động sản xuất kinh doanh trong Công nghiệp.....	5
1.2.3 Hoạt động sản xuất kinh doanh trong các dịch vụ khách sạn du lịch.	5
1.2.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ.	6
1.3 Vị trí và vai trò của hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.	7
1.3.1 Vị trí.	7
1.3.2 Vai trò.....	7
1.4 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	8
1.4.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh và các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.	8
1.4.1.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh.	8
1.4.1.2 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.	10
1.5 Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.	11
1.5.1 Các nhân tố vi mô.....	11
1.5.1.1 Lực lượng lao động.	11
1.5.1.2 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị.	12
1.5.1.3 Đặc tính về sản phẩm và công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm.	13
1.5.1.4 Nguyên vật liệu và công tác bảo đảm nguyên vật liệu	14
1.5.1.5 Cơ sở vật chất kĩ thuật và công nghệ sản xuất.....	14
1.5.1.6 Khả năng tài chính.....	15
1.5.1.7 Lao động-tiền lương.....	16

1.5.2 Các nhân tố vĩ mô.....	16
1.5.2.1 Môi trường pháp lý.....	16
1.5.2.2 Môi trường kinh tế	17
1.5.2.3 Môi trường thông tin	18
1.5.2.4 Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng	18
1.6 Các nhân tố trong việc ra chiến lược của doanh nghiệp	19
1.6.1. Chất lượng sản phẩm.....	19
1.6.2 Hoạt động Marketing	20
1.6.3 Sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành.....	22
1.6.4 Sản phẩm thay thế	23
1.6.5 Khách hàng.....	23
1.7 Các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	24
1.7.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp.	24
1.7.1.1 Chỉ tiêu đánh giá chất lượng	24
1.7.2 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng các yếu tố cơ bản trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	25
1.7.2.1. Chỉ tiêu sử dụng hiệu quả lao động trong quá trình kinh doanh.....	25
1.7.3 Nhóm chỉ tiêu sử dụng hiệu quả tài sản cố định và vốn cố định.	25
1.7.4 Nhóm chỉ tiêu sử dụng hiệu quả vốn lưu động.	27
1.7.5 Các chỉ tiêu tài chính.....	27
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CHĂN NUÔI C.P CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.	29
2.1 Khái quát về Công ty cổ phần chăn nuôi C.p chi nhánh Hải Phòng.....	29
2.1.1 Sơ lược quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần chăn nuôi C.P .	29
2.1.3 Vốn hoạt động của công ty.....	31
2.1.4 Cơ cấu điều hành tại chi nhánh công ty	32
2.1.5 Đặc điểm về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty	35
2.1.5.1 Đặc điểm về sản phẩm của doanh nghiệp.....	35
2.1.5.3 Đặc điểm nguyên vật liệu của doanh nghiệp	37

2.1.6. Hoạt động marketing của doanh nghiệp	37
2.1.6.1 Thị trường tiêu thụ của doanh nghiệp	37
2.1.6.2 Thị trường cạnh tranh trực tiếp doanh nghiệp	38
2.1.7 Quản trị nhân sự của doanh nghiệp.....	41
2.1.7.1 Đặc điểm lao động trong doanh nghiệp	41
2.1.7.2 Lương và các chế độ đãi ngộ	46
2.2 Phân tích thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.....	49
2.2.1 Những kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong 2010 và 2011.....	49
2.2.2 Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	51
2.2.2.1 Phân tích chỉ tiêu chi phí.....	51
2.2.2.2 Phân tích nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động	53
2.2.2.3 Hiệu quả sử dụng tài sản của công ty.....	57
2.2.2.3 Hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	59
2.2.2.5 Phân tích nhóm chỉ tiêu tài chính của công ty C.P	60
2.3 Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh của công ty cổ phần chăn nuôi C.P	70
2.3.1 Những kết quả đạt được	71
2.3.2 Những vấn đề còn tồn tại	72
CHƯƠNG III: NHỮNG GIẢI PHÁP CƠ BẢN VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	
ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY CỔ PHẦN CHĂN NUÔI	
C.P CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	74
3.1 Mục tiêu, nhiệm vụ của Công ty trong giai đoạn 2010-2020.	74
3.1.1 Định hướng phát triển Công ty đến 2020.....	74
3.1.2 Định hướng phát triển của công ty trong thời gian tới.....	74
II. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty	
cổ phần chăn nuôi C.P.....	76
MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	81
KẾT LUẬN	82
TÀI LIỆU THAM KHẢO	83
BẢNG PHỤ LỤC	84

LỜI NÓI ĐẦU

Trong nền kinh tế tập trung bao cấp, mọi doanh nghiệp đều tiến hành sản xuất kinh doanh theo các kế hoạch của Nhà nước giao xuống, nhiệm vụ của các doanh nghiệp là hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch Nhà nước giao cho và khi hoàn thành các chỉ tiêu đó có nghĩa là hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả.

Trong nền kinh tế thị trường và nhất là trong xu thế hội nhập về kinh tế hiện nay, sự cạnh tranh diễn ra rất gay gắt. Các doanh nghiệp muốn tồn tại, đứng vững trên thị trường, muốn sản phẩm của mình có thể cạnh tranh được với sản phẩm của các doanh nghiệp khác thì không còn cách nào khác là phải tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh sao cho có hiệu quả. Do vậy, tìm ra các biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề đang được rất nhiều các doanh nghiệp quan tâm, chú trọng.

Sau một thời gian dài thực tập tại Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng, trước thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và hiệu quả của các hoạt động này, tôi quyết định chọn đề tài "***Một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng***" cho chuyên đề thực tập của mình với mục đích để thực hành những kiến thức đã học và qua đó xin đưa ra một số kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Kết cấu bài viết gồm chương:

Chương I : Lý luận chung về SXKD và hiệu quả SXKD.

Chương II : Thực trạng về hoạt động SXKD của Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng

Chương III : Những giải pháp cơ bản và một số kiến nghị để nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng trong quá trình CNH-HĐH đất nước.

CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ SXKD VÀ HIỆU QUẢ SXKD.

1.1 Vị trí, vai trò của hoạt động SXKD trong doanh nghiệp.

1.1.1 Khái niệm về hoạt động SXKD.

Tất cả các doanh nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh hoạt động trong nền kinh tế thị trường dù là hình thức sở hữu nào (Doanh nghiệp Nhà Nước, Doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn,...) thì đều có các mục tiêu hoạt động sản xuất khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn, các doanh nghiệp cũng theo đuổi các mục tiêu khác nhau, nhưng nhìn chung mọi doanh nghiệp trong cơ chế thị trường đều nhằm mục tiêu lâu dài, mục tiêu bao trùm đó là làm sao tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được các mục tiêu đó thì các doanh nghiệp phải xây dựng được cho mình một chiến lược kinh doanh đúng đắn, xây dựng các kế hoạch thực hiện và đặt ra các mục tiêu chi tiết nhưng phải phù hợp với thực tế, đồng thời phù hợp với tiềm năng của doanh nghiệp và lấy đó làm cơ sở để huy động và sử dụng các nguồn lực sau đó tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đạt được mục tiêu đề ra.

Trong điều kiện nền sản xuất kinh doanh chưa phát triển, thông tin cho quản lý chưa nhiều, chưa phức tạp thì hoạt động sản xuất kinh doanh chỉ là quá trình sản xuất các sản phẩm thiết yếu cho nhu cầu của xã hội sau đó là sự lưu thông trao đổi kinh doanh các mặt hàng do các doanh nghiệp sản xuất ra. Khi nền kinh tế càng phát triển, những đòi hỏi về quản lý nền kinh tế quốc dân không ngừng tăng lên. Quá trình đó hoàn toàn phù hợp với yêu cầu khách quan của sự phát triển. C. Mác đã ghi rõ: “ Nếu một hình thái vận động là do một hình thái khác vận động khác phát triển lên thì những phản ánh của nó, tức là những ngành khoa học khác nhau cũng phải từ một ngành này phát triển ra thành một ngành khác-một cách tất yếu”.⁽¹⁾

(1) Ph. Ăngghen : phương pháp Biện chứng tự nhiên. NXB Sự thật. Hà Nội. 1963. Trang 401-402.

Sự phân công lao động xã hội, chuyên môn hoá sản xuất đã làm tăng thêm lực lượng sản xuất xã hội, nảy sinh nền sản xuất hàng hóa. Quá trình sản xuất bao gồm: sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Chuyên môn hoá đã tạo sự cần thiết phải trao đổi sản phẩm giữa người sản xuất và người tiêu dùng. Sự trao đổi này bắt đầu với tính chất ngẫu nhiên, hiện vật, dần dần phát triển mở rộng cùng với sự phát triển của sản xuất hàng hoá, khi tiền tệ ra đời làm cho quá trình trao đổi sản phẩm mang hình thái mới là lưu thông hàng hoá với các hoạt động mua và bán và đây là những hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Thông thường, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều có định hướng, có kế hoạch. Trong điều kiện sản xuất và 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 kết quả cao nhất trong sản xuất và kinh doanh, các doanh nghiệp cần xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư, có kế hoạch sử dụng các điều kiện sẵn có về các nguồn nhân tài, vật lực. Muốn vậy, các doanh nghiệp cần nắm được các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện được trên cơ sở của quá trình phân tích kinh doanh của doanh nghiệp.

Như chúng ta đã biết, mọi hoạt động của doanh nghiệp đều nằm trong thế tác động liên hoàn với nhau. Bởi vậy, chỉ có tiến hành phân tích các hoạt động kinh doanh một cách toàn diện mới giúp cho các nhà doanh nghiệp đánh giá một cách đầy đủ và sâu sắc mọi hoạt động kinh tế trong trạng thái hoạt động thực của chúng. Trên cơ sở đó nêu lên một cách tổng hợp về trình độ hoàn thành mục tiêu – biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế – kỹ thuật-tài chính của doanh nghiệp. Đồng thời, phân tích sâu sắc các nguyên nhân hoàn thành hay không hoàn thành các chỉ tiêu đó trong sự tác động lẫn nhau giữa chúng. Từ đó có thể đánh giá đầy đủ mặt mạnh, mặt yếu trong công tác quản lý doanh nghiệp. Mặt khác, qua công tác phân tích kinh doanh, giúp cho các nhà doanh nghiệp tìm ra các biện pháp sát thực để tăng cường các hoạt động kinh tế, và quản lý doanh nghiệp, nhằm huy động mọi khả năng tiềm tàng về tiền vốn và lao động, đất đai

vào quá trình sản xuất kinh doanh, nâng cao kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích quá trình sản xuất kinh doanh còn là căn cứ quan trọng phục vụ cho dự đoán, dự báo xu thế phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh được hiểu như là quá trình tiến hành các công đoạn từ việc khai thác sử dụng các nguồn lực sẵn có trong nền kinh tế để sản xuất ra các sản phẩm hàng hoá, dịch vụ nhằm cung cấp cho nhu cầu thị trường và thu được lợi nhuận.

1.2 Một số loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2.1 Hoạt động sản xuất kinh doanh trong Nông nghiệp.

Nông nghiệp là một ngành quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội trước mắt và dài hạn của nước ta. Sản xuất nông nghiệp phát triển là kết quả tổng hợp của việc sử dụng nguồn năng lực sản xuất trong quan hệ kết hợp hợp lý với điều kiện kinh tế tự nhiên và sử dụng những thành tựu mới nhất về khoa học-kỹ thuật.

Đặc điểm nổi bật của hoạt động sản xuất nông nghiệp là chu kỳ sản xuất dài, những công việc sản xuất phải tiến hành trong những thời gian nhất định, ảnh hưởng của việc bảo đảm và sử dụng nguồn năng lực sản xuất và tác động của các điều kiện thiên nhiên đến tiến độ thực hiện các công việc sản xuất ở thời kỳ rất khác nhau. Hoạt động sản xuất kinh doanh của loại hình nông nghiệp chủ yếu dựa vào ngành trồng trọt và chăn nuôi.

Quá trình sản xuất kinh doanh ngành trồng trọt nhằm tăng thêm khối lượng sản phẩm và có thể được thực hiện theo hai hướng: Mở rộng diện tích trồng trọt và nâng cao năng suất cây trồng; đây là các biện pháp lớn để thực hiện kế hoạch về tổng sản lượng và trên góc độ phân tích ảnh hưởng đến kết quả sản xuất thì đây cũng là những nhân tố chủ yếu cần phải xem xét.

Tương tự ngành trồng trọt, ngành chăn nuôi được phát triển trên cơ sở mở rộng đàn súc vật và nâng cao năng suất súc vật, bởi vậy số lượng súc vật chăn nuôi và năng suất súc vật là hai nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến kết quả sản xuất ngành chăn nuôi.

1.2.2 Hoạt động sản xuất kinh doanh trong Công nghiệp.

Đặc điểm của loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp là hoạt động trong các ngành như cơ khí, khai thác tài nguyên, công nghiệp chế biến, công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu, các ngành công nghiệp phục vụ phát triển nông nghiệp và kinh tế nông thôn.

Việc sản xuất trong công nghiệp là việc tập trung vốn, lựa chọn công nghệ, thị trường, và hiệu quả một số cơ sở công nghiệp sản xuất tư liệu sản xuất: dầu khí, luyện kim (thép, nhôm, nôm, kim loại quý hiếm...), cơ khí, điện tử, hoá chất cơ bản... để tiến hành các hoạt động sản xuất.

Kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp chính là việc trao đổi các sản phẩm mà trong các ngành công nghiệp đã sản xuất ra sau đó lại làm đầu vào cho các ngành này tiếp tục tiến hành chu kỳ sản xuất.

1.2.3 Hoạt động sản xuất kinh doanh trong các dịch vụ khách sạn du lịch.

Ngành khách sạn là một bộ phận cơ bản và không thể thiếu được trong quá trình kinh doanh du lịch. Nó đảm bảo việc ăn ngủ và nghỉ ngơi tạm thời cho khách trong thời gian tham quan du lịch tại một điểm hoặc một vùng, một đất nước. Nó đóng một vai trò quan trọng trong việc thực hiện “ xuất khẩu vô hình và xuất khẩu tại chỗ ” trong kinh doanh du lịch quốc tế.

Hiện nay cùng với sự phát triển của ngành du lịch và việc cạnh tranh trong việc thu hút khách. Hoạt động kinh doanh của ngành khách sạn không ngừng được mở rộng và đa dạng hoá. Ngành khách sạn kinh doanh hai dịch vụ cơ bản đó là: Lưu trú (ở trọ) và phục vụ ăn uống.

Ngoài hai dịch vụ cơ bản này, các nhà kinh doanh đã tổ chức các hoạt động kinh doanh khác như đăng cai tổ chức các hội nghị, hội thảo, hội diễn văn nghệ, các cuộc thi đấu thể thao, các loại hình chữa bệnh, các dịch vụ môi giới, dịch vụ thương nghiệp...

Ngành khách sạn không chỉ kinh doanh các dịch vụ và hàng hoá do mình “ sản xuất ” ra mà còn kinh doanh “ sản phẩm ” của các ngành khác trong nền kinh tế quốc dân.

Đặc điểm của ngành khách sạn du lịch là vốn đầu tư xây dựng cơ sở kinh doanh lớn. Chi phí bảo trợ và bảo dưỡng khách sạn chiếm một tỷ lệ lớn trong giá thành của các dịch vụ hàng hoá. Do đó, trước khi xây dựng, nâng cấp, cải tạo các cơ sở khách sạn, nhà kinh doanh thường phải nghiên cứu kỹ lưỡng nhu cầu du lịch, nguồn khách và thời gian kinh doanh để có các phương án đầu tư xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ khách có khả năng thanh toán đa dạng, đảm bảo sử dụng có hiệu quả vốn kinh doanh.

Lực lượng lao động trong ngành khách sạn lớn, do vậy tác động lớn đến chi phí tiền lương trong giá thành các dịch vụ và quỹ tiền lương, mặt khác trong kinh doanh cần giải quyết lao động theo tính chất thời vụ. Điều này đòi hỏi phải tổ chức lao động trong quá trình phục vụ một cách tối ưu, nâng cao năng suất lao động, chất lượng phục vụ.

Tích chất hoạt động kinh doanh của ngành khách sạn theo thời gian 24/24 giờ trong ngày, trong tuần và tất cả các ngày nghỉ lễ... Điều này đòi hỏi việc bố trí ca làm việc phải được tính toán một cách kỹ lưỡng đảm bảo phục vụ khách. Đối tượng của ngành là khách với dân tộc, giới tính, tuổi tác, sở thích, phong tục tập quán, nhận thức khác nhau. Do đó cần phải đáp ứng mọi sở thích nhu cầu của từng đối tượng này.

1.2.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ.

Do kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ do đó hoạt động này có sự khác biệt cơ bản so với các lĩnh vực hoạt động kinh doanh khác. Các cơ sở kinh doanh trong lĩnh vực này là các đơn vị tổ chức liên qua đến tiền, ngoại tệ, cổ phiếu, trái phiếu, tiết kiệm... Các cơ sở tiến hành các hoạt động kinh doanh là các ngân hàng, tổ chức tín dụng, kho bạc và tất nhiên là kết quả thu được là tiền tệ.

Bên cạnh việc kinh doanh tiền tệ thì lĩnh vực hoạt động này còn tiến hành các hoạt động khác như đầu tư trong nước hoặc đầu tư ra nước ngoài nhằm tìm kiếm lợi nhuận.

Để phù hợp thích ứng với xu thế phát triển cũng như đặc điểm của những loại hình hoạt động trong lĩnh vực này thì vấn đề trình độ của con người và

phương tiện kỹ thuật phục vụ trong lĩnh vực này đòi hỏi phải rất cao. Tuy không tạo ra sản phẩm vật chất cụ thể như các loại hình hoạt động kinh doanh khác nhưng hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ lại là nguồn thu chủ yếu cho ngân sách, cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

1.3 Vị trí và vai trò của hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.3.1 Vị trí.

Hoạt động sản xuất kinh doanh có vị trí vô cùng quan trọng trong mỗi doanh nghiệp. Để tồn tại thì trước hết mỗi doanh nghiệp phải định hướng cho mình là sản xuất cái gì? sau đó tiến hành các hoạt động sản xuất để sản xuất ra các sản phẩm đó phục vụ cho nhu cầu của thị trường.

Hoạt động sản xuất kinh doanh là yêu cầu cơ bản cho sự tồn tại của nền kinh tế. Thông qua hoạt động sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp sẽ trao đổi các sản phẩm với nhau từ đó có thể tiến hành hợp tác cùng kinh doanh. Hoạt động sản xuất kinh doanh là cơ sở thiết yếu không thể thiếu được và nhất là trong nền kinh tế thị trường như hiện nay. Nếu mỗi doanh nghiệp biết kết hợp các yếu tố đầu vào để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì sẽ mang lại một hiệu quả rất lớn cho mình.

1.3.2 Vai trò.

Hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh của mình. Khi tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào, các doanh nghiệp đều phải huy động sử dụng tối đa các nguồn lực sẵn có nhằm đạt được mục tiêu là tối đa hoá lợi nhuận và hoạt động sản xuất kinh doanh là một trong những công cụ, phương pháp để doanh nghiệp đạt được mục tiêu đó. Thông qua việc tính toán các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh không những cho phép các nhà quản trị đánh giá được tính hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (có đạt hiệu quả không và đạt ở mức độ nào) mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến các hoạt động sản xuất kinh doanh, để từ đó tìm ra các biện pháp điều chỉnh phù hợp với thực tế của thị trường, phù hợp với khả năng của doanh nghiệp.

Nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh là góp phần nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Mỗi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh trên thị trường đều gặp rất nhiều đối thủ cạnh tranh khác nhau trong cùng ngành cũng như ngoài ngành. Do vậy chỉ có nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh mới có thể tiết kiệm được chi phí, nâng cao năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm,... mới có thể nâng cao được sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường và tìm mọi biện pháp để nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một tất yếu khách quan.

Thông qua việc sử dụng các nguồn lực, từng yếu tố sản xuất sẽ quan sát được mối qua hệ giữa yếu tố sản xuất với kết quả hoạt động kinh doanh, sẽ biết được những nguyên nhân nào sẽ ảnh hưởng tích cực đến việc sử dụng có hiệu quả các yếu tố, những nguyên nhân nào đang còn hạn chế, ảnh hưởng đến khai thác năng lực sản xuất của doanh nghiệp. Từ đó doanh nghiệp có thể tìm được các giải pháp thích hợp để khai thác khả năng tiềm tàng trong năng lực sản xuất của doanh nghiệp, làm lợi cho hoạt động kinh doanh.

1.4 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.4.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh và các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.4.1.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Doanh nghiệp là một tổ chức kinh tế tham gia các hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ thoả mãn nhu cầu của thị trường và thu về cho mình một khoản lợi nhuận nhất định. Qua khái niệm về hoạt động sản xuất kinh doanh ta mới chỉ thấy được đó chỉ là một phạm trù kinh tế cơ bản còn hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự tập trung phát triển theo chiều sâu, nó 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 thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là một thước đo quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

Hiệu quả có thể được đề cập trên nhiều khía cạnh khác nhau để xem xét. Nếu là theo mục đích cuối cùng thì hiệu quả kinh tế là hiệu số giữa kết quả thu về và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Còn nếu ở từng khía cạnh riêng thì hiệu quả kinh tế là sự thể hiện trình độ và khả năng sử dụng các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh quá trình sử dụng các yếu tố trong quá trình sản xuất.

Trong điều kiện nền kinh tế hiện nay, hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế có tính chất định lượng về tình hình phát triển của các hoạt động sản xuất kinh doanh, nó phản ánh sự phát triển kinh tế theo chiều sâu của các chủ thể kinh tế, đồng thời nó phản ánh trình độ khai thác và sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp và của nền kinh tế quốc dân trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh tế.

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp phải cạnh tranh rất gay gắt trong việc sử dụng các nguồn lực để thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội. Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường muốn giành chiến thắng trong cạnh tranh thì phải đặt hiệu quả kinh tế lên hàng đầu muốn vậy cần tận dụng khai thác và tiết kiệm tối đa các nguồn lực.

Thực chất của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp là tương ứng với việc nâng cao năng xuất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Điều đó sẽ đem lại hiệu quả sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp nào có hiệu quả kinh doanh thấp sẽ bị loại khỏi thị trường, còn doanh nghiệp nào có hiệu quả kinh tế cao sẽ tồn tại và phát triển.

Tóm lại, hiệu quả sản xuất kinh doanh là việc phản ánh mặt chất lượng các hoạt động sản xuất kinh doanh, trình độ tận dụng các nguồn lực trong kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4.1.2 Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

Như ta đã biết bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính việc khan hiếm các nguồn lực và sử dụng các nguồn lực có tính cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng cao của xã hội. Điều đó đã đặt ra yêu cầu là phải khai thác, tận dụng một cách triệt để các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh các doanh nghiệp phải hết sức chú trọng và phát huy tối đa năng lực của các yếu tố sản xuất, tiết kiệm mọi chi phí.

Tuy nhiên để hiểu rõ hơn bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cần phân biệt được hai khái niệm về hiệu quả và kết quả sản xuất kinh doanh.

Kết quả là một phạm trù phản ánh những cái thu được sau một quá trình kinh doanh hay một khoảng thời gian kinh doanh nào đó. Kết quả bao giờ cũng là mục tiêu của doanh nghiệp và có thể biểu hiện bằng đơn vị hiện vật như (tạ, tấn, kg, m²,...) và đơn vị giá trị (đồng, nghìn đồng, triệu đồng, tỷ đồng,...) hay cũng có thể phản ánh mặt chất lượng của sản xuất kinh doanh như uy tín của công ty, chất lượng của sản phẩm. Kết quả còn phản ánh quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, một doanh nghiệp đạt được kết quả lớn thì chắc chắn quy mô của doanh nghiệp cũng phải lớn. Do đó việc xác định kết quả sản xuất kinh doanh là tương đối khó khăn.

Trong khi đó, hiệu quả là phạm trù phản ánh trình độ tận dụng các nguồn lực sản xuất hay phản ánh mặt chất lượng của quá trình kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh không phải là số tuyệt đối mà là một số tương đối, là tỷ số giữa kết quả và hao phí nguồn lực để có kết quả đó. Việc xác định hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng rất phức tạp bởi kết quả kinh doanh và hao phí nguồn lực gắn với một thời kỳ cụ thể nào đó đều rất khó xác định một cách chính xác.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ hữu hiệu để các nhà quản trị doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ quản trị kinh doanh của mình. Khi tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào, các doanh nghiệp đều phải huy

động sử dụng tối đa các nguồn lực sẵn có nhằm đạt được mục tiêu là tối đa hoá lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh là một trong những công cụ, phương pháp để doanh nghiệp đạt được mục tiêu đó.

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là góp phần nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Mỗi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh trên thị trường đều gặp rất nhiều đối thủ cạnh tranh khác nhau trong cùng ngành cũng như là ngoài ngành. Do vậy chỉ có nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh mới có thể tiết kiệm được chi phí, nâng cao năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, ...mới có thể nâng cao được sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Như vậy, cần phải tìm mọi biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là một tất yếu khách quan để mỗi doanh nghiệp có thể trụ vững, tồn tại trong một cơ chế thị trường cạnh tranh khốc liệt.

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

1.5.1 Các nhân tố vi mô.

1.5.1.1 Lực lượng lao động.

Đi cùng với sự thay đổi của phương thức sản xuất thì khoa học kỹ thuật công nghệ đã trở thành lực lượng lao động trực tiếp. áp dụng kỹ thuật tiên tiến là điều kiện tiên quyết để tăng hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp. Tuy nhiên dù máy móc hiện đại đến đâu cũng đều do con người tạo ra. Nếu không có lao động sáng tạo của con người thì không thể có các máy móc thiết bị đó. Mặt khác máy móc thiết bị dù có hiện đại đến mấy cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, trình độ kỹ thuật, trình độ sử dụng máy móc của người lao động. Thực tế cho thấy nhiều doanh nghiệp do trình độ của người lao động thích nghi với máy móc hiện đại đòi hỏi phải trải qua quá trình đào tạo trong thời gian dài và tốn kém do đó năng suất không cao dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh có thể dẫn đến thua lỗ.

Trong sản xuất kinh doanh lực lượng lao động của doanh nghiệp có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn

cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với yêu cầu của người tiêu dùng làm cho sản phẩm(dịch vụ) của doanh nghiệp có thể bán được tạo ra cơ sở để 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 sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức. Hàm lượng khoa học kết tinh trong sản phẩm(dịch vụ) rất cao đã đòi hỏi lực lượng lao động phải là đội ngũ được trang bị tốt các kiến thức khoa học kỹ thuật. Điều này càng khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.1.2 Cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị.

Các doanh nghiệp hoạt động trong cơ chế thị trường, bộ máy quản trị doanh nghiệp có vai trò đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, đồng thời phải thực hiện nhiều nhiệm vụ khác nhau:

-Nhiệm vụ đầu tiên của bộ máy quản trị doanh nghiệp là xây dựng cho doanh nghiệp một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Nếu xây dựng được một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp phù hợp với môi trường kinh doanh và khả năng của doanh nghiệp sẽ là cơ sở là định hướng tốt để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

-Xây dựng các kế hoạch kinh doanh các phương án hoạt động sản xuất kinh doanh và kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chiến lược kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp đã xây dựng.

-Tổ chức và điều động nhân sự hợp lý.

-Tổ chức và thực hiện các kế hoạch, các phương án, các hoạt động sản xuất kinh doanh đã đề ra.

-Tổ chức kiểm tra đánh giá và điều chỉnh các quá trình trên.

Với những chức năng và nhiệm vụ như trên có thể sự thành công hay thất bại trong sản xuất kinh doanh của toàn bộ doanh nghiệp phụ thuộc rất lớn

vào vai trò tổ chức của bộ máy quản trị. Nếu bộ máy quản trị được tổ chức với cơ cấu phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời có sự phân công phân nhiệm cụ thể giữa các thành viên của bộ máy quản trị sẽ đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao. Ngược lại nếu bộ máy quản trị của doanh nghiệp không được tổ chức hợp lý có sự chồng chéo chức năng, nhiệm vụ không rõ ràng các thành viên của bộ máy quản trị hoạt động kém hiệu quả, thiếu năng lực, tinh thần trách nhiệm không cao dẫn đến hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ không cao.

1.5.1.3 Đặc tính về sản phẩm và công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm.

a. Đặc tính về sản phẩm

Ngày nay, chất lượng sản phẩm trở thành một công cụ cạnh tranh quan trọng của doanh nghiệp trên thị trường vì chất lượng của sản phẩm thoả mãn nhu cầu của khách hàng về sản phẩm, chất lượng sản phẩm nâng cao sẽ đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng. Chất lượng sản phẩm là một yếu tố sống còn của mỗi doanh nghiệp. Khi chất lượng sản phẩm không đáp ứng được những yêu cầu của khách hàng lập tức khách hàng sẽ chuyển sang dùng các sản phẩm cùng loại. Chất lượng của sản phẩm góp phần tạo nên uy tín danh tiếng của doanh nghiệp trên thị trường.

Trước đây khi nền kinh tế còn chưa phát triển các hình thức mẫu mã bao bì còn chưa được coi trọng nhưng ngày nay nó đã trở thành những yếu tố cạnh tranh không thể thiếu được. Thực tế đã cho thấy khách hàng thường lựa chọn sản phẩm theo cảm tính, giác quan vì vậy những loại hàng hoá có mẫu mã, bao bì, nhãn hiệu đẹp luôn giành được ưu thế so với các sản phẩm khác cùng loại.

Các đặc tính của sản phẩm là nhân tố quan trọng quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp góp phần lớn vào việc tạo uy tín đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm làm cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nên có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

b. Công tác tổ chức tiêu thụ sản phẩm

Tiêu thụ sản phẩm là một khâu cuối cùng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó quyết định đến các khâu khác của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có sản xuất được hay không tiêu thụ được mọi quyết định được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tốc độ tiêu thụ sản phẩm quyết định tốc độ sản xuất và nhịp điệu cung ứng nguyên vật liệu. Nếu tốc độ tiêu thụ sản phẩm nhanh chóng và thuận lợi thì tốc độ sản xuất cũng sẽ diễn ra theo tỷ lệ thuận với tốc độ tiêu thụ. Nếu doanh nghiệp tổ chức được mạng lưới tiêu thụ hợp lý đáp ứng được đầy đủ nhu cầu của khách hàng sẽ có tác dụng đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp mở rộng thị trường tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp, tăng lợi nhuận,... góp phần tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.1.4 Nguyên vật liệu và công tác bảo đảm nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng không thể thiếu được đối với các doanh nghiệp sản xuất. Số lượng, chủng loại, chất lượng, giá cả và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới sử dụng hiệu quả nguyên vật liệu. Cụ thể nếu việc cung ứng nguyên vật liệu diễn ra suôn sẻ thích hợp thì sẽ không làm ảnh hưởng giai đoạn quá trình sản xuất do đó sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các doanh nghiệp sản xuất thường chiếm tỷ lệ lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, sử dụng tiết kiệm được lượng nguyên vật liệu giúp doanh nghiệp có thể hạ giá thành nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.5.1.5 Cơ sở vật chất kỹ thuật và công nghệ sản xuất

Cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp giúp cho doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp

càng được bố trí hợp lý bao nhiêu càng góp phần đem lại hiệu quả kinh doanh cao bấy nhiêu.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay lãng phí nguyên vật liệu. Trình độ kỹ thuật và công nghệ hiện đại góp phần làm giảm chi phí sản xuất ra một đơn vị sản phẩm do đó làm hạ giá thành sản phẩm giúp doanh nghiệp có thể đưa ra của mình chiếm lĩnh thị trường đáp ứng được nhu cầu của khách hàng về chất lượng và giá thành sản phẩm. Vì vậy nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất cao có công nghệ tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp tiết kiệm được lượng nguyên vật liệu nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm còn nếu như trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hay công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp thấp làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.1.6 Khả năng tài chính

Khả năng về tài chính là vấn đề quan trọng hàng đầu giúp cho doanh nghiệp có thể tồn tại trong nền kinh tế. Doanh nghiệp có khả năng tài chính mạnh thì không những đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra liên tục ổn định mà còn giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư trang thiết bị, công nghệ sản xuất hiện đại hơn, có thể áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm làm giảm chi phí, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm giúp cho doanh nghiệp có thể đưa ra những chiến lược phát triển doanh nghiệp phù hợp với doanh nghiệp. Khả năng tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp tới uy tín của doanh nghiệp tới khả năng chủ động trong sản xuất kinh doanh, khả năng tiêu thụ và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp ảnh hưởng tới mục tiêu tối thiểu hoá chi phí bằng cách chủ động khai thác sử dụng tối ưu các nguồn lực đầu vào. Do đó tình hình tài chính của doanh nghiệp có tác động rất mạnh tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.5.1.7 Lao động-tiền lương

Như ở trên đã đề cập lao động là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Công tác tổ chức phân công hiệp tác lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong doanh nghiệp sử dụng đúng người, đúng việc sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường của người lao động là một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của doanh nghiệp nhằm làm cho các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả cao. Nếu ta coi chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành sản xuất kinh doanh thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả cao.

Một yếu tố quan trọng nhất quyết định đến chất lượng lao động là tiền lương. Mức tiền lương cao sẽ thu hút được nguồn nhân lực có trình độ cao do đó ảnh hưởng tới mức lợi nhuận sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì tiền lương là một yếu tố cấu thành nên chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tác động tới tâm lý người lao động trong doanh nghiệp. Tiền lương cao sẽ làm cho chi phí sản xuất kinh doanh tăng sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh nhưng lại tác động tới trách nhiệm của người lao động cao hơn do đó sẽ làm tăng năng suất và chất lượng sản phẩm nên làm tăng hiệu quả kinh doanh.

1.5.2 Các nhân tố vĩ mô

1.5.2.1 Môi trường pháp lý

Môi trường pháp lý luật các văn bản dưới luật... Mọi quy định pháp luật về kinh doanh đều tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì môi trường pháp lý tạo ra sâu hơn để các doanh nghiệp cùng tham gia hoạt động kinh doanh và cạnh tranh lại vừa hợp tác với nhau nên việc tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh là rất quan trọng. Một môi trường pháp lý lành mạnh vừa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động kinh doanh của mình lại vừa lại điều chỉnh các hoạt động kinh tế vĩ mô theo hướng không chỉ chú trọng đến kết quả và hiệu quả riêng mà còn phải chú

ý đến lợi ích của các thành viên khác trong xã hội. Môi trường pháp lý đảm bảo tính bình đẳng của mọi loại hình doanh nghiệp sẽ điều chỉnh các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh, cạnh tranh nhau một cách lành mạnh. Khi tiến hành các hoạt động kinh doanh mọi doanh nghiệp có nghĩa vụ chấp hành nghiêm chỉnh mọi quy định của pháp luật kinh doanh trên thị trường trên thị trường quốc tế doanh nghiệp phải nắm chắc luật pháp của nước sở tại và tiến hành các hoạt động kinh doanh trên cơ sở tôn trọng luật pháp của nước đó.

Tính công bằng của luật pháp thể hiện trong môi trường kinh doanh thực tế ở mức độ nào cũng tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp sẽ chỉ có kết quả và hiệu quả tích cực nếu môi trường kinh doanh mà mọi thành viên đều tuân thủ pháp luật. Nếu ngược lại nhiều doanh nghiệp sẽ lao vào con đường làm ăn bất chính trốn lậu thuế sản xuất hàng giả, hàng hoá kém chất lượng cũng như gian lận thương mại, vi phạm pháp lệnh môi trường làm nguy hại tới xã hội... làm cho môi trường kinh doanh không còn lành mạnh. Trong môi trường này nhiều khi kết quả và hiệu quả kinh doanh không do các yếu tố nội lực trong doanh nghiệp quyết định dẫn đến những thiệt hại rất lớn về kinh tế ảnh hưởng tới các doanh nghiệp khác.

1.5.2.2 Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế là nhân tố bên ngoài tác động rất lớn tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách đầu tư ưu đãi, chính sách phát triển sẽ tạo ra sự ưu tiên hay kìm hãm sự phát triển của từng ngành từng lĩnh vực cụ thể do đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong từng ngành, từng lĩnh vực nhất định.

Việc tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh, các cơ quan quản lý nhà nước về kinh tế làm tốt công tác dự báo để điều tiết đúng đắn các hoạt động đầu tư, không để ngành hay lĩnh vực kinh tế nào phát triển theo xu hướng cung vượt cầu, việc thực hiện tốt sự hạn chế của độc quyền kiểm soát độc quyền tạo ra môi trường cạnh tranh bình đẳng việc tạo ra các chính sách vĩ mô hợp lý như chính sách thuế phù hợp với trình độ kinh tế, loại hình doanh nghiệp sẽ tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khác.

1.5.2.3 Môi trường thông tin

Sự phát triển như vũ bão của cách mạng khoa học kỹ thuật đang làm thay đổi hẳn nhiều lĩnh vực sản xuất, trong đó thông tin đóng vai trò đặc biệt quan trọng. Thông tin được coi là hàng hoá là đối tượng kinh doanh và nền kinh tế thị trường hiện nay là nền kinh tế thông tin hoá. Để đạt được thành công khi kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh quốc tế ngày càng quyết liệt các doanh nghiệp rất cần nhiều thông tin chính xác về cung cầu thị trường hàng hoá, về người mua, về đối thủ cạnh tranh... Ngoài ra doanh nghiệp rất cần đến thông tin về kinh nghiệm thành công hay thất bại của các doanh nghiệp khác, các thông tin về các thay đổi trong chính sách kinh tế của nhà nước kinh nghiệm thành công của nhiều doanh nghiệp cho thấy nắm được thông tin cần thiết, biết xử lý và sử dụng thông tin đó một cách kịp thời là một điều kiện rất quan trọng để ra các quyết định kinh doanh cao, đem lại thắng lợi trong cạnh tranh. Những thông tin chính xác kịp thời là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn cũng như hoạch định các chương trình sản xuất ngắn hạn. Nếu doanh nghiệp không được cung cấp thông tin một cách thường xuyên và liên tục không có thông tin cần thiết trong tay và xử lý một cách kịp thời doanh nghiệp không có cơ sở để ban hành các quyết định kinh doanh dài và ngắn hạn và do đó dẫn đến thất bại trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.5.2.4 Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện, nước... quá trình tuyển chọn đào tạo nguồn nhân lực đều là những nhân tố tác động mạnh mẽ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh ở những những khu vực có hệ thống giao thông thuận lợi, điện, nước đầy đủ, thị trường tiêu thụ thuận lợi sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí kinh doanh... và do đó nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ngược lại ở nhiều vùng nông thôn, biên giới hải đảo có cơ sở hạ tầng yếu kém không thuận lợi cho

mọi hoạt động như vận chuyển mua bán hàng hoá... các doanh nghiệp hoạt động với hiệu quả sản xuất kinh doanh không cao thậm chí có nhiều vùng sản phẩm làm ra mặc dù có giá trị rất cao nhưng không có hệ thống giao thông thuận lợi vẫn không thể tiêu thụ được dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp.

1.6 Các nhân tố trong việc ra chiến lược của doanh nghiệp

1.6.1. Chất lượng sản phẩm

Chất lượng sản phẩm là một yếu tố hàng đầu quyết định sự phát triển của doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm được người tiêu dùng đánh giá cao được ưa chuộng sẽ làm tăng uy tín của doanh nghiệp tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy doanh nghiệp muốn đạt hiệu quả sản xuất kinh doanh cao phải coi trọng yếu tố chất lượng của sản phẩm. Nếu cơ sở sản phẩm được khách hàng chấp nhận doanh nghiệp có thể đưa ra một số phương thức phát triển sản phẩm mới chủ yếu.

Thứ nhất sản xuất sản phẩm một cách riêng biệt. Trọng phương thức này doanh nghiệp có thể sử dụng biện pháp thay đổi tính năng sản phẩm tạo ra sản phẩm mới bằng cách bổ sung, thay thế hoặc thay đổi lại các tính năng của sản phẩm cũ theo hướng đảm bảo sử dụng sản phẩm an toàn, thuận tiện hơn. Do đó sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Doanh nghiệp cũng có thể cải thiện chất lượng sản phẩm để làm tăng độ tin cậy, độ bền cũng như các đặc tính khác của sản phẩm đang sản xuất. Đối với nhiều loại sản phẩm cải thiện chất lượng cũng có nghĩa là tạo ra nhiều sản phẩm có chất lượng khác nhau để phục vụ cho các nhóm khách hàng có nhu cầu tiêu dùng khác nhau. Mặt khác doanh nghiệp cũng có thể cải thiện kiểu dáng sản phẩm thay đổi mẫu mã sản phẩm. Mục tiêu là làm thay đổi hình dáng, hình thức sản phẩm thay đổi tạo ra sự khác biệt sản phẩm nhằm phục vụ nhiều thị trường tiêu dùng khác nhau để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Thứ hai phát triển danh mục sản phẩm. Phát triển danh mục sản phẩm có thể được thực hiện thông qua việc bổ sung thêm các mặt hàng mới hoặc cải thiện các sản phẩm hiện đang sản xuất.

Doanh nghiệp có thể bổ sung các mẫu mã sản phẩm có tính năng tác dụng đặc trưng chất lượng kém hơn. Doanh nghiệp lựa chọn chiến lược bổ sung các mẫu mã sản phẩm có tính năng tác dụng đặc trưng chất lượng kém hơn nhằm đáp ứng nhu cầu của nhóm khách hàng có yêu cầu về chất lượng sản phẩm thấp hơn với giá cả rẻ hơn. Tiến hành chiến lược này doanh nghiệp có thể ngăn chặn được sự xâm nhập của các doanh nghiệp muốn cung cấp cho thị trường các mẫu mã sản phẩm có tính năng tác dụng đặc trưng chất lượng kém hơn song cũng có thể làm cho khách hàng xa rời các sản phẩm hiện có và doanh nghiệp cũng chưa chú ý đáp ứng các nhóm khách hàng có cầu cao hơn về chất lượng nên các đối thủ có thể tìm cách xâm nhập thị trường bằng các mẫu mã sản phẩm này.

Doanh nghiệp có thể bổ sung các mẫu mã sản phẩm có tính năng tác dụng đặc trưng có chất lượng cao hơn. Doanh nghiệp lựa chọn chiến lược bổ sung các mẫu mã sản phẩm có tính năng tác dụng, đặc trưng chất lượng cao hơn.

Tiến hành chiến lược này doanh nghiệp có thể ngăn chặn được sự xâm nhập của các doanh nghiệp muốn cung cấp cho thị trường các mẫu mã sản phẩm có tính năng tác dụng đặc trưng chất lượng cao hơn song cũng có thể dẫn đến sự cạnh tranh, quyết liệt của các doanh nghiệp khác. Do đó hiệu quả kinh doanh không được ổn định.

1.6.2 Hoạt động Marketing

Marketing là những gì doanh nghiệp làm để tìm hiểu khách hàng của mình là những ai, họ cần gì và muốn gì và làm thế nào để thỏa mãn nhu cầu của họ để tạo ra lợi nhuận. Nói cách khác Marketing là công cụ để doanh nghiệp giới thiệu sản phẩm của mình đến với khách hàng để họ chấp nhận. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh tạo ra lợi nhuận thì doanh nghiệp phải tạo ra được thị trường và thị phần riêng của sản phẩm do mình cung cấp để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, đưa được sản phẩm và dịch vụ đến với khách hàng, thu hút khách hàng để họ mua sản phẩm của mình. Thông qua hoạt động Marketing doanh nghiệp sẽ xác định từng nhóm khách hàng cụ thể từ đó đưa ra những chiến lược hiệu quả định rõ thị trường mục tiêu mà doanh nghiệp sẽ hướng tới.

Thông qua kế hoạch Marketing doanh nghiệp cũng sẽ dự báo triển vọng của nhu cầu thị trường tiềm năng để từ đó khám phá ra các cơ hội kinh doanh và những mối đe dọa để tăng vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp, tăng doanh số bán hàng.

a. Hoạt động phân phối

Doanh nghiệp sản xuất muốn hoạt động hiệu quả thì phải đưa được sản phẩm đến tay người tiêu dùng. Hoạt động phân phối sẽ giải quyết vấn đề hàng hoá dịch vụ được đưa như thế nào đến tay người tiêu dùng. Kênh phân phối sẽ tạo nên dòng chảy hàng hoá từ người sản xuất qua hoặc không qua các trung gian tới người mua cuối cùng. Tùy theo điều kiện tình hình của từng doanh nghiệp mà có thể lựa chọn kênh phân phối trực tiếp hay kênh phân phối gián tiếp.

Kênh phân phối trực tiếp với đặc trưng là giá thành thấp nhưng số lượng khách hàng tiếp cận ít, thông tin phản hồi từ phía khách hàng nhanh và chính xác.

Kênh phân phối gián tiếp tiếp cận với số lượng khách hàng nhiều hơn nhưng thông tin phản hồi với độ chính xác giảm.

Doanh nghiệp lựa chọn kênh phân phối thích hợp sẽ tiêu thụ được sản phẩm do mình sản xuất ra nhanh chóng thuận tiện hơn từ đó nâng cao được lợi nhuận cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mình.

b. Hoạt động quảng cáo

Cũng như hoạt động phân phối, hoạt động quảng cáo cũng là một hoạt động hết sức quan trọng trong hoạt động Marketing của doanh nghiệp. Đây là những công cụ giao tiếp nhìn và nghe nhìn thông qua các phương tiện thông tin đại chúng với mục đích làm cho khách hàng biến đổi sản phẩm của doanh nghiệp bằng các hình thức trực tiếp (như tiếp thị giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp mình một cách trực tiếp đến tay khách hàng) hay hình thức giới thiệu gián tiếp (thông qua phương tiện phát thanh, truyền hình) tăng uy tín chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp mình làm cho khách hàng thích và mua sản phẩm của doanh nghiệp mình. Tuy nhiên doanh nghiệp cũng phải lựa chọn mục tiêu quảng cáo thích hợp cho doanh nghiệp mình. Những mục tiêu này phải xuất phát

từ những quyết định về thị trường mục tiêu về định vị sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp mình trên thị trường. Các doanh nghiệp lập kế hoạch quảng cáo nhằm duy trì và tăng số lượng hàng hoá tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp mình trên thị trường truyền thống. Mặt khác kế hoạch quảng cáo của doanh nghiệp còn nhằm tạo dựng mở rộng sang thị trường mới nhằm tìm kiếm cơ hội kinh doanh cho doanh nghiệp mình. Mục tiêu quảng cáo bao gồm định tính (Uy tín, hình ảnh sản phẩm,...) và định lượng (Tăng doanh số, tăng thị phần,...). Dựa vào mục tiêu quảng cáo doanh nghiệp có thể giới thiệu sản phẩm mới xây dựng và củng cố uy tín của những nhãn hiệu hàng hoá và uy tín của doanh nghiệp mình.

c. Kế hoạch khuyến mại

Doanh nghiệp muốn phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình ngoài những hoạt động trên còn phải dựa vào kế hoạch khuyến mại. Kế hoạch khuyến mại bao gồm các công cụ khuyến mại ngắn hạn để kích thích mua hàng hay để bán được nhiều hàng hoá dịch vụ hơn. Các doanh nghiệp phải lập kế hoạch khuyến mại về sản phẩm hấp dẫn khách hàng để tăng doanh số tức thì của doanh nghiệp mình. Muốn làm được điều này doanh nghiệp ngoài phải có ngân sách dồi dào còn cần phải cân nhắc một cách kỹ lưỡng giữa chi phí bỏ ra cho hoạt động khuyến mại và doanh thu đạt được từ hoạt động khuyến mại.

1.6.3 Sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành là yếu tố quan trọng tạo ra cơ hội hoặc mối đe dọa cho các doanh nghiệp. Nếu sự cạnh tranh này là yếu tố các doanh nghiệp có cơ hội nâng giá nhằm thu được lợi nhuận cao hơn. Nếu sự cạnh tranh này là gay gắt dẫn đến sự cạnh tranh quyết liệt về giá cả có nguy cơ làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp trong cùng một ngành với nhau ảnh hưởng trực tiếp tới lượng cung cầu sản phẩm của mỗi doanh nghiệp, ảnh hưởng tới giá bán, tốc độ tiêu thụ sản phẩm... do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trong một ngành bao gồm nhiều doanh nghiệp khác nhau nhưng thường trong đó chỉ có một số

đóng vai trò chủ chốt như những đối thủ cạnh tranh chính (có thể hình thành một tập đoàn nắm giữ về giá) có khả năng chi phối không chế thị trường. Nhiệm vụ của mỗi doanh nghiệp là tìm kiếm thông tin phân tích đánh giá chính xác khả năng của đối thủ cạnh tranh này là để tìm ra một chiến lược phù hợp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình.

1.6.4 Sản phẩm thay thế

Sản phẩm thay thế là những sản phẩm của công ty trong những ngành khác nhưng thoả mãn những nhu cầu của người tiêu dùng giống như các công ty trong ngành. Những công ty này thường cạnh tranh gián tiếp với nhau. Hầu hết các sản phẩm của các công ty thì đều có sản phẩm thay thế, số lượng, chất lượng, mẫu mã, bao bì của các sản phẩm, các chính sách của các sản phẩm thay thế ảnh hưởng rất lớn tới lượng cung cầu, chất lượng, giá cả và khả năng tiêu thụ sản phẩm của công ty. Do đó ảnh hưởng tới kết quả và hiệu quả kinh doanh của công ty. Như vậy, sự hình thành tồn tại của những sản phẩm thay thế tạo thành sức cạnh tranh rất lớn, nó giới hạn mức giá của công ty có thể định ra và do đó giới hạn mức lợi nhuận của công ty. Ngược lại nếu sản phẩm của một công ty có rất ít các sản phẩm thay thế, công ty có cơ hội để tăng giá và kiếm được lợi nhuận tăng thêm.

1.6.5 Khách hàng

Khách hàng là một vấn đề vô cùng quan trọng đây chính là lực lượng tiêu thụ sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất, lực lượng quyết định đến sự phát triển hay thất bại của doanh nghiệp. Khách hàng được xem như là sự đe dọa mang tính cạnh tranh khi họ đẩy giá bán sản phẩm xuống hoặc khi họ yêu cầu chất lượng sản phẩm và dịch vụ tốt hơn làm cho chi phí hoạt động của công ty tăng lên. Ngược lại nếu khách hàng có những yếu tố phụ thuộc rất nhiều vào sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra sẽ tạo cho doanh nghiệp cơ hội để tăng giá và tìm kiếm lợi nhuận. Khách hàng là một yếu tố không thể thiếu được đối với mỗi doanh nghiệp, nếu như sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra mà không có khách hàng sản phẩm không tiêu thụ được ứ đọng vốn doanh nghiệp không thể

tái đầu tư mở rộng sản xuất. Tất cả các tiêu chí về sản phẩm (giá cả, chất lượng, mức độ phục vụ,...) của khách hàng ảnh hưởng rất lớn đến sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp do đó ảnh hưởng tới lợi nhuận đạt được hay ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.7 Các chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

Để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh và hiệu quả từng yếu tố tham gia vào quá trình kinh doanh của doanh nghiệp thì ta phải dựa vào các chỉ tiêu để đánh giá.

1.7.1 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

Cho phép đánh giá khái quát về tình hình sản xuất kinh doanh của toàn doanh nghiệp.

1.7.1.1 Chỉ tiêu đánh giá chất lượng

* Tỷ suất lợi nhuận theo giá thành: là tổng lợi nhuận so với tổng giá thành sản phẩm hàng hoá tiêu thụ.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận theo giá thành} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận của doanh nghiệp}}{\text{Tổng giá thành}}$$

Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp từ một đồng giá thành sản phẩm giá thành hàng hoá sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

* Tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh: Xác định bằng tổng số lợi nhuận so với vốn sản xuất đã bỏ ra (gồm vốn cố định và vốn lưu động).

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận của doanh nghiệp}}{\text{Tổng vốn kinh doanh}}$$

Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: một đồng vốn kinh doanh sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

* Tỷ suất doanh thu theo vốn kinh doanh: được tính bằng doanh thu trên vốn kinh doanh.

$$\text{Tỷ suất doanh thu theo vốn kinh doanh} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng vốn kinh doanh}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn kinh doanh bỏ ra sẽ tạo được bao nhiêu đồng vốn doanh thu.

1.7.2 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng các yếu tố cơ bản trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.7.2.1. Chỉ tiêu sử dụng hiệu quả lao động trong quá trình kinh doanh

* Mức năng suất lao động bình quân: Được xác định bằng tổng giá trị sản xuất kinh doanh trên tổng số lao động bình quân.

$$\text{Mức năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất kinh doanh}}{\text{Tổng số lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động sẽ tạo ra bao nhiêu giá trị kinh doanh cho doanh nghiệp.

* Mức doanh thu bình quân mỗi lao động: Được tính bằng tổng doanh thu trên tổng số lao động bình quân.

$$\text{Mức doanh thu bình quân mỗi lao động} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng mức lao động bình quân}}$$

Cho biết mỗi lao động sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu của mỗi doanh nghiệp.

* Mức lợi nhuận bình quân mỗi lao động: Xác định bằng tổng lợi nhuận trên tổng số lao động bình quân.

$$\text{Mức lợi nhuận bình quân mỗi lao động} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận}}{\text{Tổng số lao động bình quân}}$$

* Hệ số sử dụng thời gian lao động: Xác định bằng tổng lao động thực tế trên tổng thời gian định mức.

$$\text{Hệ số sử dụng thời gian lao động} = \frac{\text{Thời gian thực tế}}{\text{Tổng thời gian định mức}}$$

Cho biết tình hình sử dụng thời gian lao động trong doanh nghiệp.

1.7.3 Nhóm chỉ tiêu sử dụng hiệu quả tài sản cố định và vốn cố định.

* Hệ số sử dụng tài sản cố định: Xác định bằng tổng TSCĐ được huy động trên tổng TSCĐ hiện có.

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số sử dụng tài} \\ \text{sản cố định} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{—} \\ \text{—} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Tổng TSCĐ được huy động} \\ \text{Tổng TSCĐ hiện có} \end{array}$$

* Hệ số sử dụng thời gian của TSCĐ: Xác định bằng tổng thời gian làm việc thực tế trên tổng thời gian định mức.

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số sử dụng thời} \\ \text{gian của TSCĐ} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{—} \\ \text{—} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Tổng thời gian làm việc thực tế} \\ \text{Tổng thời gian định mức} \end{array}$$

Cho biết thời gian sử dụng của TSCĐ.

* Hệ số sử dụng công suất thiết bị:

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số sử dụng} \\ \text{công suất thiết bị} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{—} \\ \text{—} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Tổng công suất thực tế} \\ \text{Tổng công suất thiết kế} \end{array}$$

Cho biết công suất sử dụng của máy móc thiết bị.

* Hệ số đổi mới TSCĐ: Được xác định bằng tổng giá trị TSCĐ được đổi mới trên tổng số TSCĐ hiện có.

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số đổi mới} \\ \text{TSCĐ} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{—} \\ \text{—} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Tổng giá trị TSCĐ được đổi mới} \\ \text{Tổng số TSCĐ hiện có} \end{array}$$

* Sức sản xuất của TSCĐ: Xác định bằng giá trị tổng sản lượng trên tổng vốn cố định.

$$\begin{array}{l} \text{Sức sản xuất} \\ \text{của TSCĐ} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{—} \\ \text{—} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Giá trị tổng sản lượng (doanh thu)} \\ \text{Tổng vốn cố định} \end{array}$$

* Sức sinh lời của vốn cố định: Xác định bằng tổng lợi nhuận trên tổng nguyên giá bình quân TSCĐ.

$$\begin{array}{l} \text{Sức sinh lời của} \\ \text{vốn cố định} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{—} \\ \text{—} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Tổng lợi nhuận} \\ \text{Tổng nguyên giá bình quân TSCĐ} \end{array}$$

* Hiệu quả sử dụng vốn cố định: Xác định bằng giá trị tổng sản lượng trên tổng vốn cố định.

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu quả sử dụng} \\ \text{vốn cố định} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{—} \\ \text{—} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Giá trị tổng sản lượng (doanh thu)} \\ \text{Tổng số vốn cố định} \end{array}$$

1.7.4 Nhóm chỉ tiêu sử dụng hiệu quả vốn lưu động.

* Sức sinh lời của vốn lưu động:

$$\frac{\text{Sức sinh lời của vốn lưu động}}{\text{Sức sinh lời của vốn lưu động}} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận}}{\text{Tổng vốn lưu động}}$$

* Số vòng quay của vốn lưu động:

$$\frac{\text{Số vòng quay của vốn lưu động}}{\text{Số vòng quay của vốn lưu động}} = \frac{\text{Tổng doanh thu} - \text{Thuế doanh thu}}{\text{Tổng vốn lưu động}}$$

Chỉ tiêu này cho biết vốn lưu động quay được bao nhiêu vòng trong kinh doanh. Tốc độ quay càng nhanh thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao và ngược lại.

* Thời gian của một vòng luân chuyển trong kỳ:

$$\frac{\text{Thời gian của một vòng luân chuyển}}{\text{Thời gian của một vòng luân chuyển}} = \frac{\text{Thời gian của kỳ kinh doanh}}{\text{Số vòng quay của vốn lưu động}}$$

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian luân chuyển vòng càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

1.7.5 Các chỉ tiêu tài chính.

* Tỷ suất lợi nhuận doanh thu

Xem xét lợi nhuận trong mối quan hệ với doanh thu, thể hiện cứ mỗi đồng doanh thu doanh nghiệp thực hiện trong kỳ, có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Lợi nhuận được xác định trong công thức có thể là lợi nhuận gộp, lợi nhuận từ hoạt động tiêu thụ sản phẩm hàng hóa và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận trước thuế hay lợi nhuận sau thuế. Tương ứng với chỉ tiêu lợi nhuận, doanh thu được xác định ở mẫu số trong công thức trên có thể là doanh thu thu được từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ (doanh thu thuần), doanh thu hoạt động kinh doanh (bao gồm cả doanh thu thuần và doanh thu hoạt động tài chính), hoặc tổng doanh thu. Việc sử dụng mỗi chỉ tiêu tính toán khác nhau nhằm mục đích đánh giá hiệu quả của mỗi hoạt động khác nhau hoặc hiệu quả toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp.

Đánh giá tổng hợp khả năng sinh lời của toàn bộ hoạt động doanh nghiệp:

$$\text{Tỷ suất LN trước (hoặc sau) thuế trên DT} = \frac{\text{LN trước (hoặc sau) thuế}}{\text{DT và thu nhập khác}} \times 100\%$$

Thông thường, những doanh nghiệp có các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận doanh thu cao là những doanh nghiệp quản lý tốt chi phí trong HĐKD hoặc thực hiện các chiến lược cạnh tranh về mặt chi phí.

**Tỷ suất sinh lợi tổng tài sản (ROA)*

Phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và tổng tài sản hiện có của doanh nghiệp, cho biết cứ 100 đồng tài sản doanh nghiệp mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{ROA} = \frac{\text{LN}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Theo cách viết này thì khả năng sinh lời tổng tài sản của doanh nghiệp là kết quả tổng hợp của một tỷ số năng lực hoạt động với một tỷ số khả năng sinh lời doanh thu. Khả năng sinh lời tổng tài sản thấp có thể do năng lực hoạt động tài sản thấp, cho thấy trình độ quản lý tài sản kém, hoặc tỷ suất lợi nhuận thấp do quản lý chi phí không tốt, hoặc kết hợp cả hai nhân tố đó.

**Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)*

Thể hiện mối quan hệ giữa lợi nhuận với phần vốn của chủ doanh nghiệp, cho biết trong 100 đồng VCSH đem đầu tư mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận VCSH} = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{VCSH bình quân}} \times 100\%$$

Hoặc:

$$\text{ROE} = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng DT}} \times \frac{\text{Tổng DT}}{\text{Tổng TS BQ}} \times \frac{\text{Tổng TS BQ}}{\text{VCSH BQ}}$$

Theo phương trình trên thì tỷ suất lợi nhuận VCSH chịu ảnh hưởng của ba nhân tố: Tỷ suất lợi nhuận doanh thu, hiệu suất sử dụng tổng tài sản, và số nhân vốn chủ sở hữu (đòn bẩy tài chính). Để tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp có thể quản lý tốt chi phí, quản lý tốt tài sản. Trường hợp không quản lý tốt tài sản và chi phí doanh nghiệp có thể tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu bằng việc tăng mức độ sử dụng nợ.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CHĂN NUÔI C.P CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

2.1 Khái quát về Công ty cổ phần chăn nuôi C.p chi nhánh Hải Phòng

2.1.1 Sơ lược quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần chăn nuôi C.P

Tên công ty: Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải phòng

Tên tiếng anh: Charoen Pokphan Viet Nam Co.,Ltd

Địa chỉ: - Trụ sở chính ở Xuân Mai – Chương Mỹ - Hà Tây

- Chi nhánh 295 Trần Tất Văn, Kiến An, Hải Phòng

Số điện thoại: 090898666

Số Fax: 0315562272

Vốn điều lệ: 30.000.000 USD

Vốn pháp định: 10.500.000 USD

Quá trình hình thành :

Công ty cổ phần chăn nuôi CP là chi nhánh của tập đoàn CP group được thành lập năm 1994. Công ty chủ yếu sản xuất thức ăn chăn nuôi góp phần vào sự phát triển trên toàn thế giới. Ngày nay C.P group là một trong những tập đoàn lớn mạnh trên trường Quốc tế, với trụ sở chính là C.P Tower tại Bangkok Thái Lan.

Tập đoàn bao gồm công ty chi nhánh hoạt động trên nhiều lĩnh vực (Phân bón, hạt giống, nuôi trồng thủy sản, ngoại thương địa ốc, hoá dầu, viễn thông, ngân hàng...) tại hàng chục nước khác nhau trên thế giới như: Malayxia, Indonexia, Trung Quốc, Bồ Đào Nha, Đài Loan, Thổ Nhĩ Kỳ, Anh, Hồng Kông, Singapo, Bỉ

Tại Việt Nam là công ty chi nhánh của C.P Group, công ty C.P Group, đang trên đà phát triển và đã đạt được một số thành tựu nhất định trong sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và chăn nuôi. Công ty đặt trụ sở chính tại Xuân Mai – Chương Mỹ - Hà Tây sản xuất thức ăn gia súc có chất lượng cao với nhãn hiệu “HIGRO” và “C.P” và “SUPER”

Quá trình phát triển

C.P.Việt Nam là thành viên của C.P.Thái Lan, được cấp giấy phép đầu tư số 545A/GP vào năm 1993 với hình thức 100% vốn đầu tư nước ngoài. Các lĩnh vực đầu tư sản xuất kinh doanh tại Việt Nam hiện nay bao gồm : hạt giống, thức ăn chăn nuôi và thủy sản, giống heo, gà và thủy sản, thiết bị chăn nuôi và nuôi trồng thủy sản, nuôi gia công heo, gà và chế biến thực phẩm

- **Năm 1986** : Việt Nam thực hiện chính sách đổi mới kinh tế và mở cửa đầu tư nước ngoài

- **Năm 1988**: Có sự tiếp xúc giữa nhóm Charoen Pokphand và đại sứ quán

- **Năm 1989** : Tập đoàn Charoen Pokphand đi đến Việt Nam nhằm khảo sát thị trường và luật pháp để thiết lập chiến lược đầu tư

- **Năm 1990** : Tập đoàn Charoen Pokphand được cấp giấy phép làm văn phòng đại diện tại thành phố Hồ Chí Minh.

- **Năm 1991** : Người lãnh đạo cao nhất của tập đoàn Charoen Pokphand đã có những cuộc gặp mặt, đề bàn bạc với chính phủ Việt Nam cho những thỏa thuận đầu tư. Chủ tịch của tập đoàn Charoen Pokphand đã tặng 10 tấn hạt ngô, lúa lai đến chính phủ Việt Nam.

- **Năm 1992** : CP Group đầu tư 100% vốn trong lĩnh vực nông nghiệp.

- **Năm 1993** : Xây dựng nhà máy thức ăn cho gia súc, nhà máy ấp trứng ở tỉnh Đồng Nai và thiết lập dự án hợp nhất trại gà giống ở Vĩnh Cửu.

- **Năm 1996** : Tăng thêm vốn đầu tư để mở rộng doanh nghiệp. Phía bắc thành lập nhà máy thức ăn gia súc và một dự án hợp nhất vỉ nướng thịt.

- **Năm 1998** : Tăng thêm vốn đầu tư để thành lập công ty hạt giống và nhà máy chế biến thủy sản đông lạnh và nhà máy chế biến thức ăn cho tôm trong tỉnh Đồng Nai.

- **Năm 1999** : Tăng vốn đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất thức ăn chăn nuôi thủy sản ở tỉnh Đồng Nai và nhà máy sản xuất thức ăn gia súc ở tỉnh Tiền Giang.

- **Năm 2001** : Xây dựng nhà máy đóng gói, chế biến thực phẩm thủy sản đông lạnh và xây dựng nhà máy chế biến gia công thức ăn ở trong tỉnh Đồng Nai.

- **Năm 2002** : Mở rộng doanh nghiệp đầu tư như sau:
 - + Về Chăn nuôi : Thiết lập 3 nhà máy sản xuất ấp trứng và nhà máy nuôi súc vật ở tỉnh Đồng Nai.
 - + Về nuôi chông thủy sản : Thành lập công ty sản xuất tôm giống ở tỉnh Bình Thuận.
- **Năm 2005** : Mở rộng và đầu tư thêm vào trong chăn nuôi thủy sản hải sản. Làm cho sản xuất ngày càng phát triển. Xây dựng kho hàng phân phối thức ăn cho cá ở tỉnh Phú Thọ.
- **Năm 2006** : Phát triển hệ thống Fresh Mart.
- **Năm 2007** : Xây dựng nhà máy chế biến thức ăn cho cá ở tỉnh Cần Thơ và xây dựng nhà máy thức ăn gia súc ở tỉnh Bnh Dương.
- **Năm 2008** : Công ty TNHH Chăn Nuôi CP Việt Nam đã chính thức chuyển đổi thành Công ty Cổ Phần Chăn Nuôi CP Việt Nam

2.1.2 Chức năng nhiệm vụ của Công ty cổ phần chăn nuôi C.P

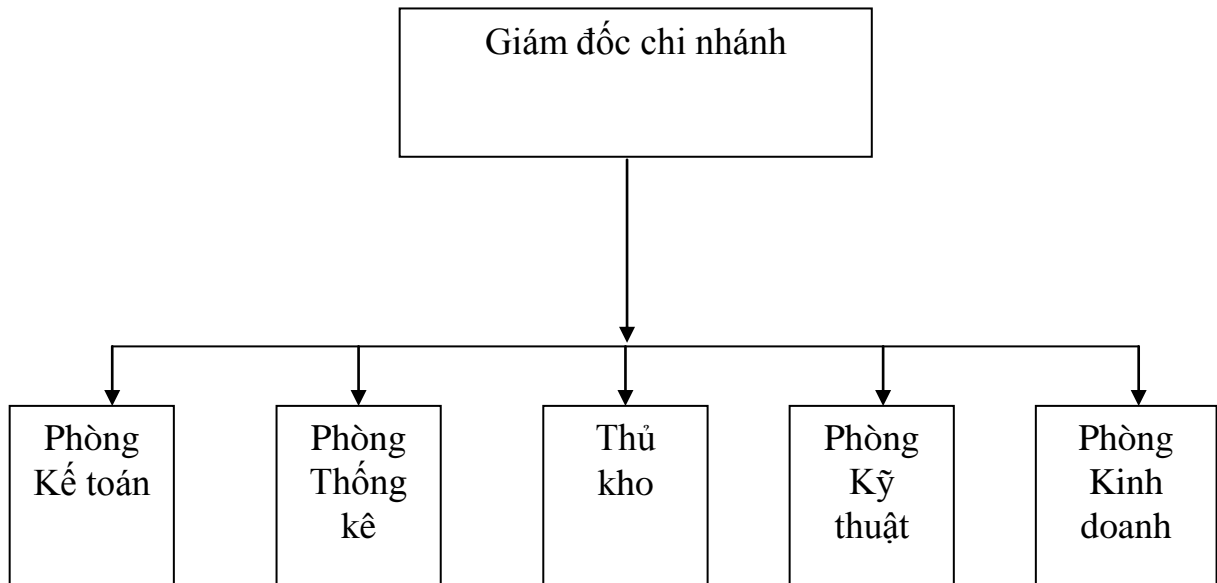
Nắm được nhu cầu phát triển không ngừng của xã hội và vai trò to lớn của lương thực thực phẩm. Công ty luôn tìm hướng kinh doanh đa dạng ngành nghề kinh doanh mới cho mình. Không tập trung quá sâu vào 1 ngành mà Công ty đã đa dạng nhiều ngành nhưng không vì thế mà lỏng lẻo trong công tác quản lý. Hiện nay lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty là:

2.1.3 Vốn hoạt động của công ty

Vốn điều lệ: 30.000.000 USD

Vốn pháp định: 10.500.000 USD

2.1.4 Cơ cấu điều hành tại chi nhánh công ty



Chức năng bộ máy quản lý của Công ty

* Ban giám đốc gồm 1 giám đốc chi nhánh

Giám đốc là người điều hành hoạt động của Công ty và chịu trách nhiệm thực hiện các quyền và nghĩa vụ đã được giao cụ thể hóa tại điều lệ Công ty.

*Các bộ phận chức năng

Các bộ phận chức năng có nhiệm vụ thực hiện các công việc do giám đốc giao, hoàn thành công việc được giao theo đặc điểm của từng bộ phận và chịu trách nhiệm trước công việc của mình

+ Thống kê: 2 người

+ Kỹ thuật: 6 người

+ Kế toán: 2 người

+ kinh doanh: 4 người

+ Thủ kho: 1 người

+ Bảo vệ: 1 người

+ Lái xe: 1 người

+ Công nhân: 4 người

+Bộ phận kế toán

- Thực hiện việc tổ chức công tác kế toán phù hợp với chế độ thống kê, pháp luật kế toán hiện hành.
- Thực hiện việc tổ chức tốt công tác kế toán như: Hạch toán doanh thu chi phí giá thành, tiền vốn,... phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp và phù hợp với chế độ kế toán, pháp luật hiện hành.
- Thông tin kế toán phục vụ lãnh đạo, đưa ra các chỉ số tài chính để lãnh đạo Công ty đưa ra các quyết định kịp thời nhằm lành mạnh hóa tài chính của Công ty.
- Lập kế hoạch tài chính, dự trù ngân sách, các phương thức huy động vốn, bảo toàn cân đối vòng quay vốn, dự báo về khả năng tài chính.
- Cập nhật phản ánh kịp thời đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào hệ thống sổ sách kế toán theo quy định của pháp luật và điều lệ Công ty, thường xuyên đối chiếu và xử lý kịp thời các sai sót kế toán.
- Lập báo cáo tài chính theo quy định của nhà nước và các loại báo cáo quản trị theo yêu cầu quản lý Công ty.
- Tự chịu trách nhiệm về các chứng từ hóa đơn do đơn vị mình lập ra để thanh toán +bộ phận kinh doanh:
 - Các chức năng tiêu thụ sản phẩm, tổ chức hoạt động Marketing thăm dò và mở rộng thị trường, lập các chiến lược tiếp thị và quảng cáo.
 - Tham mưu cho giám đốc việc lập kế hoạch mua các loại nguyên phụ liệu phục vụ cho quá trình sản xuất, cung ứng các loại sản phẩm theo nhu cầu của khách hàng.
 - Tham mưu cho giám đốc việc lập kế hoạch sản xuất các mặt hàng, biện pháp để tăng khối lượng hàng bán ra.
 - Kết hợp với các phòng ban khác để thực hiện quảng cáo thương hiệu, phát triển sản phẩm.
 - Theo dõi hoạt động của các cửa hàng tiêu thụ, đưa sản phẩm mới đi chào hàng, mang hàng đi giao và thu tiền ở các cửa hàng....

+ Thông kê:

- Tham mưu giúp giám đốc quản lý về tài chính kế toán, hạch toán kế toán, thông tin kinh tế, phân tích hoạt động kinh tế, kiểm soát tài chính kế toán tại công ty.
- Thực hiện chức năng kiểm soát viên nhà nước tại công ty. Quản lý và sử dụng vốn ngân sách và các nguồn vốn do công ty huy động.

+ Thủ kho:

- Cùng với bộ phận kế toán kiểm kê kho định kỳ hàng ngày
- Theo dõi tình hình nhập, xuất hàng ngày
- Chịu trách nhiệm về số hàng hóa trong kho mình quản lý
- Chịu trách nhiệm về quỹ tiền mặt của công ty hàng ngày phải phản ánh chính xác kịp thời thông qua hóa đơn chứng từ, phiếu thu, phiếu chi tình hình nhập xuất quỹ

+ Kỹ thuật viên:

- Tổ chức xuống các trang trại kiểm tra giám sát về kỹ thuật chăn nuôi: kỹ thuật chuồng trại, thức ăn gia súc, gia cầm
- Tổ chức tiêm phòng kháng sinh thường xuyên có định kỳ tại các trang trại chăn nuôi mà công ty bao tiêu
- Thường xuyên kiểm tra phát hiện kịp thời các ổ dịch bệnh để có các biện pháp phòng chống
- Thường xuyên báo cáo với ban giám đốc về tình hình chăn nuôi tại các trang trại

+ Công nhân:

- Đóng gói bao bì, vận chuyển tới nơi cần cung cấp
- Bốc hàng, kiểm tra về số lượng chất lượng hàng nhập kho và xuất kho
- Bảo vệ:
- Quản lý và bảo toàn toàn bộ tài sản của Công ty, đảm bảo tình hình an ninh trong nhà máy. Theo dõi việc ra vào Công ty của khách và cán bộ công nhân viên.

2.1.5 Đặc điểm về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

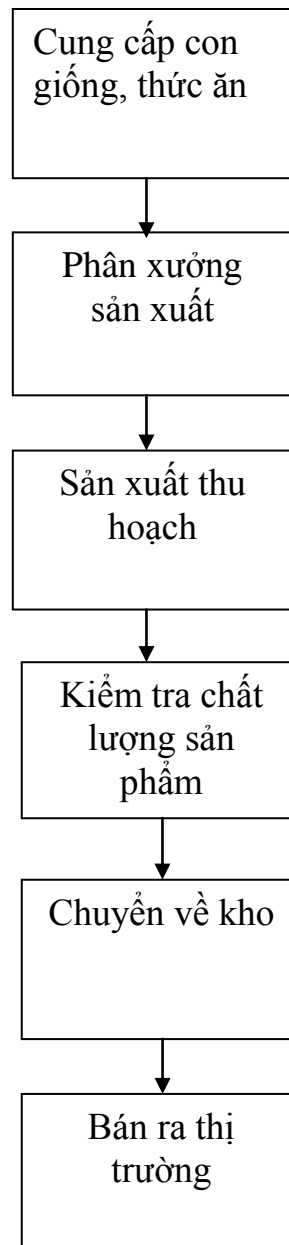
2.1.5.1 Đặc điểm về sản phẩm của doanh nghiệp

Công ty cổ phần chăn nuôi C.P đa dạng sản phẩm trong kinh doanh cụ thể là chuyên cung cấp: con giống cho chăn nuôi như gà, tôm, cá. Cung cấp cám gà, cám tôm, cá. Cung cấp các loại thực phẩm chế biến từ gà, heo, tôm và trứng. Các chi nhánh được phân bổ rộng rãi từ bắc vào nam mỗi một chi nhánh đảm nhiệm một lĩnh vực và công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng đảm nhiệm 2 lĩnh vực chính là sản xuất :

Số TT	Tên sản phẩm
1	Trứng
2	Gà

2.1.5.2 Đặc điểm về quy trình sản xuất

Công nghệ sản xuất của công ty là khá đơn giản từ khâu sản xuất tới khâu tiêu dùng. Nhưng các khâu quản lý rất nghiêm ngặt và đồng bộ:



Chất lượng và hiệu quả của sản phẩm phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Con giống được nhập khẩu từ nước ngoài cụ thể là Thái Lan sau đó được nhân giống ở Đồng Nai và Hà Tây sau đó vận chuyển tới các trang trại đảm bảo con giống có phẩm cấp tốt mang lại năng suất cao.
- Thức ăn, thuốc kháng sinh, vacxin do chi nhánh khác của công ty sản xuất đảm bảo tiêu chuẩn kỹ thuật và chất lượng.
- Nguồn cung dồi dào luôn đảm bảo được về số lượng và chất lượng

- Xây dựng quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm do các kỹ sư có tay nghề giỏi đảm nhiệm.
- Nghiêm ngặt trong quá trình thu mua kiểm tra chất lượng sản phẩm kỹ lưỡng trước khi chuyển về kho và tung ra thị trường
- Sau khi đưa về kho được bảo quản trong môi trường khô ráo, thoáng mát, rộng rãi, đảm bảo độ ẩm, ánh sáng, nắng, gió...

Trình độ quản lý tiên tiến, đội ngũ lãnh đạo năng động và đội ngũ công nhân lành nghề

2.1.5.3 Đặc điểm nguyên vật liệu của doanh nghiệp

Là một ngành công nghiệp thực phẩm thì giá cả rẻ cũng gắn liền với chất lượng, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Vì vậy nguồn nguyên liệu đầu vào là vô cùng quan trọng nó ảnh hưởng trực tiếp đến sản phẩm làm ra như thế nào. Công ty cổ phần C.P chi nhánh Hải Phòng sản phẩm trứng và thịt gà. Nguồn nguyên liệu đầu vào là con giống có chất lượng tốt, đảm bảo, mang lại hiệu quả kinh tế cao được chọn lọc từ các trang trại giống, cấm chăn nuôi rẫy, tốt đảm bảo về dinh dưỡng cho vật nuôi được sản xuất tại Việt Nam trên dây truyền công nghệ của Thái Lan, các loại thuốc kháng sinh phòng chống dịch bệnh trong quá trình chăn nuôi vv...

Các nguyên liệu đầu vào kết hợp có hiệu quả sẽ cho ra sản phẩm tốt, theo mong muốn mang lại doanh thu cao cho người chăn nuôi

2.1.6. Hoạt động marketing của doanh nghiệp

2.1.6.1 Thị trường tiêu thụ của doanh nghiệp

Thị trường của Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc lĩnh vực thực phẩm là chủ yếu. Ngành thực phẩm là 1 thế mạnh của Việt Nam mà nhu cầu về thực phẩm là rất lớn và không ngừng tăng lên. Người tiêu dùng luôn luôn cần một nguồn thực phẩm phong phú, giàu dinh dưỡng, hợp vệ sinh. Những sản phẩm từ trứng, gà là không thể thiếu, phục vụ thiết yếu cho người tiêu dùng. Biết được nhu cầu đó nên luôn tìm kiếm thị trường giàu tiềm năng nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm của mình. thành

phố Hải Phòng là một thành phố cảng phát triển, dân cư đông đúc đây là một thị trường đầy tiềm năng trường đầy tiềm năng. Hiện nay công ty C.P là một công ty rất phát triển trong lĩnh vực về cung cấp thực phẩm so với lượng lớn các công ty hoạt động trong lĩnh vực này. Hiện nay Công ty không chỉ cung cấp các sản phẩm cho các doanh nghiệp trên địa bàn Hải Phòng mà còn ở nhiều tỉnh thành trong nước như Hà Nội, Hải Dương, Nam Định, Thái Bình, Hưng Yên,...

+ Khách hàng

Hiện nay Công ty cung cấp sản phẩm cho hầu hết các trung tâm thương mại lớn của Hải Phòng: siêu thị BigC, Metrol, Intimex, Minh Khai... Ngoài ra còn có các khách hàng không kém phần quan trọng như doanh nghiệp Huy Quang, doanh nghiệp sản xuất bánh kẹo, các cửa hàng bán lẻ... Đó là những đối tác đầy tiềm năng tiêu thụ nguồn thực phẩm dồi dào, phong phú Công ty đã đặt hàng lâu năm của doanh nghiệp. Không dừng lại ở những khách hàng quen thuộc, Công ty C.P luôn tìm kiếm khách hàng mới cho sản phẩm của mình. Công ty luôn đặt chất lượng và giá cả sản phẩm lên hàng đầu vì vậy mà luôn giữ được lòng tin cho khách hàng của mình đồng thời khẳng định được thương hiệu của mình trong lĩnh vực thực phẩm

+ Nguồn cung: từ các trang trại ở các vùng lân cận xung quanh công ty như: Vĩnh Bảo, Tiên Lãng, An Lão... cung cấp nguồn đầu vào là trứng và gà phong phú và đảm bảo số lượng, chất lượng.

2.1.6.2 Thị trường cạnh tranh trực tiếp doanh nghiệp

+ Đối thủ cạnh tranh

Ngành sản xuất thực phẩm là một ngành khá quen thuộc trên thị trường Việt Nam, nó có lịch sử lâu đời cho nên có nhiều doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này. Nhiều Công ty lớn cũng tham gia sản xuất sản phẩm này, đối thủ cạnh tranh của Công ty khá nhiều đặc biệt trong nền kinh tế hiện nay thì không giới hạn về phạm vi địa lý khi xác định đối thủ cạnh tranh. Trên địa bàn thành phố Hải Phòng cũng có khá nhiều công ty là đối thủ cạnh tranh trực tiếp với mình là công ty sản xuất đồ hộp Hạ Long, công ty Việt Đức, Vissan... Những

công ty này có sản phẩm cạnh tranh về chất lượng, giá cả, ngoài ra mẫu mã còn rất bắt mắt hơn sản phẩm của công ty C.P. Đây là một nhược điểm công ty cần khắc phục để nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm.

- Đối thủ cạnh tranh tiềm tàng

Hiện nay và xu hướng trong tương lai sẽ có khá nhiều doanh nghiệp sẽ thâm nhập thị trường này bởi đây là thị trường còn khá hấp dẫn. Việt Nam đã gia nhập WHO và trên đà phát triển kinh tế sẽ không ngừng vươn ra thị trường các nước trong khu vực và trên thế giới vì thế nhu cầu về sản phẩm ngày càng nhiều và ngày càng cao.

+ Chiến lược sản phẩm

Đối với mỗi doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất sản phẩm thì giá cả, năng suất và chất lượng sản phẩm là vấn đề được đặt lên hàng đầu. Nếu một doanh nghiệp được ví như một cơ thể sống thì mỗi sản phẩm là nguồn cung cấp dinh dưỡng duy trì và phát triển cơ thể ấy. Thấy được sự quan trọng đó Công ty luôn xác định sự quan trọng của năng suất và chất lượng sản phẩm với doanh nghiệp mình. là sự sống còn của doanh nghiệp. Một vài chiến lược sản phẩm mà Công ty áp dụng trong thời gian qua và đã có những kết quả khả quan đem lại lòng tin và sự hài lòng của khách hàng đối với Công ty:

Không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, từ khi thành lập Công ty C.P chỉ là một xưởng sản xuất nhỏ thiếu thôn cơ sở vật chất nhưng Công ty luôn chú trọng chất lượng sản phẩm vì thế đã lấy được sự hài lòng của khách hàng, nhờ những nỗ lực của cả tập thể cán bộ công nhân viên đến nay Công ty đã xây dựng tên tuổi của mình.

Công ty đầu tư cho các trang trại chủ yếu ở các khu vực nông thôn: Vĩnh Bảo, Thủy Nguyên, Tiên Lãng... con giống, thức ăn, trang trại chăn nuôi, từ khâu chăm sóc tiêm phòng đến khâu thu mua, bảo quản và xuất kho .Nguồn thức ăn trong chăn nuôi do công ty tự cung tự cấp nên đảm bảo về chất lượng . Con giống được chăm sóc tiêm phòng theo định kỳ nên phát hiện và loại trừ được bệnh tật đồng thời cung cấp những sản phẩm sạch, an toàn, vệ sinh cho người

tiêu dùng. Ngoài ra công ty đã đầu tư xây dựng một nhà kho rộng lớn thông thoáng và cao ráo phù hợp với khí hậu nóng ẩm của miền Bắc để bảo quản thực phẩm trước khi xuất kho.

+ Giá

Đối với doanh nghiệp sản xuất có được khách hàng đặt hàng và giữ được khách hàng không phải là việc đơn giản. Ngoài chất lượng sản phẩm thì giá cả là vấn đề quan trọng không kém, dù chất lượng có tốt đến đâu mà giá cả không phù hợp với mặt bằng thị trường và không có tính cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành thì cũng khó đứng vững và tồn tại trên thị trường. Nhận biết được sự quan trọng của vấn đề này C.P đã cố gắng xây dựng cho mình một bảng giá phù hợp nhất với tình hình doanh nghiệp và tình hình chung của thị trường thực phẩm

Bảng 2.1

STT	Tên sản phẩm	Giá bán của doanh nghiệp		Giá bán của thị trường	
		Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2011
1	Trứng	1450 đ/quả	1470đ/quả	2200 đ/quả	2500đ/quả
2	Gà thịt	56000 đ/kg	57000đ/kg	57000đ/quả	58000đ/quả

* Bảng sản lượng trứng và gà của công ty:

Bảng 2.2

STT	Tên sản phẩm	Đơn vị	Sản lượng		Tỷ trọng
			Năm 2010	Năm 2011	%
1	Trứng	Triệu quả	115	114	40%
2	Gà thịt	Tấn	4500	4300	60%

Nguồn (Phòng kinh doanh công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

2.1.7 Quản trị nhân sự của doanh nghiệp

2.1.7.1 Đặc điểm lao động trong doanh nghiệp

Công ty cổ phần chăn nuôi C.P trải qua quá trình hình thành và phát triển lâu dài không ngừng phát triển, xây dựng cho mình đội ngũ nhân sự vững chắc đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty.

Hiện nay nhân sự trong doanh nghiệp chủ yếu là lao động trẻ, việc đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực này được Công ty hết sức chú trọng. Với lợi thế nguồn nhân lực trẻ nhiệt tình với công việc, ham học hỏi Công ty đã không ngừng lớn mạnh và trưởng thành cả về số lượng lẫn chất lượng nguồn nhân lực.

Lao động là nhân tố đầu vào và là một trong những nhân tố quyết định của sản xuất ở bất kỳ Công ty nào, hơn nữa với 1 Công ty đặc thù sản xuất thì lao động là một yếu tố không thể thay thế.

+ Cơ cấu lao động theo giới tính

Bảng 2.3

Năm	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
Nam,	4	27%	5	25%	6	27%
Nữ	11	73%	15	75%	16	73%
Tổng	15	100	20	100	22	100

Nguồn (Phòng nhân sự công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Qua bảng số liệu trên ta thấy số lượng lao động nam trong Công ty ít hơn lao động nữ nguyên nhân do Công ty cổ phần chăn nuôi C.P là một Công ty sản xuất trong ngành công nghiệp nhẹ sản phẩm chủ yếu phục vụ sản phẩm là thực phẩm nên tính chất công việc không phức tạp và nặng nhọc nên lao động nữ rất phù hợp với công việc này. Số lao động trong Công ty hầu như tăng không đáng kể và cơ cấu lao động hầu như không thay đổi cho thấy tình hình nhân sự của Công ty khá ổn định.

+ Cơ cấu lao động theo nhóm tuổi

Bảng 2.4

Nhóm tuổi lao động	Số lao động (người)	Tỷ trọng (%)
Nhóm tuổi từ 25-30	18	82%
Nhóm tuổi từ 30-40	4	18%
Tổng	22	100

Nguồn (Phòng nhân sự công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Qua bảng số liệu ta thấy số lao động theo độ tuổi từ 25-30 chiếm tỷ lệ khá cao tuy vậy nhưng số lượng lao động trong doanh nghiệp như vậy cũng có 1 số ưu và khuyết điểm sau

Ưu điểm

- Có sức khỏe nhanh nhẹn hòa nhập nhanh với công việc, có ý thức tu dưỡng rèn luyện phấn đấu, nhanh chóng bắt nhịp với mọi hoạt động và kế hoạch của Công ty.
- Có nhiều sáng tạo trong làm việc, mạnh dạn đóng góp ý kiến xây dựng công ty
- Tiếp thu khoa học công nghệ mới một cách nhanh chóng tăng năng suất lao động và hiệu quả công việc.

Khuyết điểm:

- Lao động trẻ thường chưa có nhiều kinh nghiệm trong công việc
- Chưa có sự tập trung cao độ trong công việc hay đi muộn về sớm
- Lao động chủ yếu là nữ trong độ tuổi sinh đẻ nên dễ xao động về số lượng lao động

+ Cơ cấu lao động theo trình độ

Bảng 2.5

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Công nhân sản xuất	5	6	1	20%
	Bảo vệ + lái xe	2	3	1	50%
	Bốc xếp hàng	2	2	0	-
	Tạp vụ	1	1	0	-
2	Lao động quản lý	15	16	1	6,7%
	Đại học	12	12	0	-
	Cao đẳng	3	4	1	33,3%

Nguồn (Phòng nhân sự công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Qua số liệu trên ta thấy lực lượng lao động của Công ty đã có sự tăng lên cả về số lượng và chất lượng. Tuy vậy sự gia tăng này sẽ làm ảnh hưởng tới cả mức chi tiền lương và quỹ tiền lương của Công ty.

Quy mô của Công ty ngày càng được mở rộng nên nhân sự có thay đổi theo chiều hướng tăng nhẹ, nhưng bên cạnh đó bài toán lương cho công nhân viên trong Công ty là một vấn đề lớn được đặt ra bởi sức lao động của người lao động phải trả lương một cách thỏa đáng với mặt bằng lương chung và nhu cầu cuộc sống toàn xã hội.

Công ty quy định về thời gian lao động như sau :

+ Thời gian làm việc theo chế độ : 48h/tuần

+ Thời gian nghỉ việc :

- Lễ tết : 10 ngày/năm

- Cuối tuần : 52 ngày/năm

+ Thời gian làm việc trong ngày :

- Mùa hè : Sáng 7h30 – 11h30

Chiều 14h – 18h

- Mùa đông : Sáng 8h – 11h 30

Chiều 13h30 – 18h

Công tác tuyển dụng đào tạo và bồi dưỡng

+ Tuyển dụng :

- Đối với lao động văn phòng: tuyển dụng qua hồ sơ, phỏng vấn
- Vị trí tuyển dụng chủ yếu là các công việc văn phòng: kế toán, thống kê, kỹ sư, thủ kho...và nhân viên thị trường nên nguồn tuyển dụng từ các trường cao đẳng kinh tế, nông nghiệp.

+ Đào tạo lao động:

* Lao động trực tiếp:

- Doanh nghiệp luôn đề cao công tác nâng cao trình độ, năng lực và khả năng làm việc của cán bộ cũng như công nhân viên

- Cử cán bộ đi học các lớp nâng cao nghiệp vụ, bồi dưỡng năng lực quản lý.

Ví dụ thường xuyên cho cán bộ nhân viên sang học hỏi kinh nghiệm làm việc kinh nghiệm quản lý ở Thái Lan

- Đưa công nhân đi đào tạo nâng cao tay nghề, khả năng sử dụng khoa học công nghệ mới

- Ngoài ra công ty còn rất quan tâm thăm hỏi giúp đỡ gia đình của từng công nhân.

- Công ty luôn quan tâm tới đời sống vật chất cũng như tinh thần của công nhân viên bằng những hành động cụ thể như các ngày lễ tết thường có quà và tiền thưởng nhằm động viên họ. Hàng năm Công ty thường tổ chức cho cán bộ công nhân viên đi du lịch, tạo ra nguồn động viên rất lớn và khuyến khích tinh thần làm việc cho công nhân viên trong Công ty.

Công ty C.P là một công ty cổ phần nguồn vốn huy động khá lớn cho nên công tác tuyển dụng được Công ty hết sức chú trọng vì nó liên quan đến chất lượng sản phẩm và chi phí lương phải trả cũng như lợi nhuận mà Công ty sẽ thu được.

Nguồn lao động trong Công ty cần chủ yếu là lao động có bằng cấp, cũng như trình độ chuyên môn cao, nhân viên trong Công ty hầu như được tuyển dụng

trực tiếp việc tuyển dụng công nhân viên khá công khai và không có gian lận. Nguồn tuyển chủ yếu của Công ty là sinh viên ở các trường đại học, cao đẳng và những người có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực mà công ty tìm kiếm.

Hàng năm, Công ty đã trích kinh phí đào tạo bồi dưỡng cho công nhân viên của mình bằng nhiều hình thức như cử cán bộ của mình đi học các lớp nghiệp vụ kế toán quản lý, ... Ví dụ C.P thường xuyên cho nhân viên đi học các lớp đào tạo bồi dưỡng tiếp thu kinh nghiệm ở Xuân Mai- Hà Nội, trụ sở chính của công ty.

Với mục tiêu kinh tế xã hội đã đề ra Công ty luôn chú trọng đào tạo đội ngũ công nhân viên của mình để hoàn thành mục tiêu đó.

Chi phí cho đào tạo của công ty cho 16 nhân viên trong lao động quản lý trong năm:

+ Chi phí tiền xe: 7,000,000 đồng

+ Chi phí chỗ ăn, ở sinh hoạt: $16 \times 1,500,000$ đồng = 24,000,000 đồng

+ Chi phí cho mở lớp đào tạo hướng dẫn: 55,000,000 đồng

+ Tổng chi phí : 83,000,000 đồng

Công ty mở các lớp đào tạo nhằm nâng cao trình độ năng lực quản lý chuyên môn cho nhân viên trong công ty, từ đó tìm ra những thiếu sót và phát huy năng lực sẵn có nhằm mang lại lợi ích cho công ty nói chung và nhân viên nói riêng. Cụ thể là trong tình trạng khủng hoảng nền kinh tế nhưng tình hình kinh doanh của công ty vẫn tương đối tốt, lợi nhuận không ngừng tăng lên năm 2011 tăng lên hơn 2 tỷ đồng tương đương 5.2% một con số đáng mừng.

* Lao động gián tiếp:

- Là nông dân từ các trang trại là một nguồn lao động quan trọng của công ty là lao động cung cấp sản phẩm của công ty
- Công ty cung cấp con giống, thức ăn, thuốc kháng sinh
- Hỗ trợ các hộ chăn nuôi về kỹ thuật xây dựng trang trại vì xây dựng trang trại cần một diện tích lớn. chuồng trại rộng, phù hợp với các tiêu chuẩn trong chăn nuôi.

- Công ty đưa kỹ sư chăn nuôi đến hỗ trợ, hướng dẫn trong việc chăn nuôi như: chế độ dinh dưỡng, vệ sinh chuồng trại, cách phòng bệnh và trị bệnh tốt nhất cho vật nuôi hạn chế tối ưu những rủi ro nếu có phát sinh dịch bệnh.

- Lao động là nông dân nên trình độ còn yếu kém nên cần có một lớp đào tạo riêng để nông dân biết về cách chăm sóc và phục vụ cho sản xuất tốt nhất.

2.1.7.2 Lương và các chế độ đãi ngộ

* Các hình thức trả lương:

Công ty cổ phần chăn nuôi C.P là một doanh nghiệp sản xuất mặt hàng cho ngành thực phẩm. Công ty áp dụng hình thức trả lương cho công nhân viên theo chế độ thời gian. Lương thực lĩnh được chi trả 1 lần cho 1 tháng dựa trên sự tính toán cụ thể của kế toán tiền lương.

Hình thức trả lương được áp dụng theo công thức sau:

Lương cơ bản = mức lương tối thiểu \times hệ số lương cấp bậc

Lương thời gian = lương cơ bản / số ngày công theo quy định \times số ngày công thực tế

Lương thực lĩnh = lương cơ bản + phụ cấp – các khoản khấu trừ

Lương cơ bản còn xét theo bảng cấp:

+ Đại học là 5,100,000 đồng/tháng

+ Cao đẳng là 3,900,000 đồng/ tháng

Thuế được tính như sau:

Bậc 1: dưới 4 tr đồng/ tháng là 0%

Bậc 2: 4tr – 6 tr/ tháng là 5%

Bậc 3 : 6tr – 9tr/ tháng là 10%

Bậc 4 : 9tr – 14tr/ tháng là 15%

Bậc 5 : 14 – 24t

+ Lao động làm việc tại công ty được công ty đóng bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế theo đúng quy định của pháp luật :

- Tỷ lệ bảo hiểm xã hội là 24% trong đó 17% do công ty trực tiếp trích nộp vào chi phí sản xuất kinh doanh, 7% còn lại là do công nhân viên chức trong công ty đóng và được trừ vào tháng lương.
- Tỷ lệ bảo hiểm y tế là 4.5%, trong đó 3% trừ vào chi phí 1.5% trừ vào lương người lao động.
- Bảo hiểm thất nghiệp 1% doanh nghiệp đóng, 1% người lao động đóng.
- Tổng là 9.5% người lao động đóng.
- Mức lương trung bình tại công ty là 6,250,000 đồng.

Bảng lương áp dụng cho cán bộ công nhân viên năm 2011

Công ty cổ phần chăn nuôi C.P

Đơn vị (nghìn đồng)

Bảng 2.6

STT	Chức danh	Người	Lương thực lĩnh	Lương cơ bản	Thưởng	Phụ cấp xăng xe, điện thoại	Thuế	Bảo hiểm
1	Giám đốc chi nhánh	1	20,160	20,080	1,250	1500	763	1,907
2	Kế toán	2	5,344	6,250	0		312,5	594
3	Thủ kho	1	6,116	7,025	0	200	402,5	667
4	Kỹ thuật viên	4	7,159	5,800	200	2000	290	551
5	Bác sĩ thú y	2	7,663	5,750	200	2000	287,5	546
6	Thống kê	2	4,104	4,800	0		240	456
7	Bảo vệ	1	3,439	3,800			0	361
8	Nhân viên kinh doanh	4	5,703	5,500	300	700	275	522
9	Lái xe	2	4,048	4,500	200		225	427
10	Công nhân	2	3,500	3,500			0	0
11	Tạp vụ	1	2,500	2,500			0	0

Nguồn (Phòng kế toán công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Ngoài các thu nhập chính cán bộ công nhân viên công ty cổ phần chăn nuôi C.P còn được hưởng các khoản tu nhập khác theo điều lệ công ty quy định và không trái với quy định của pháp luật lao động Việt Nam như: phụ cấp xăng xe, phụ cấp điện thoại,

- Căn cứ để tính lương công ty là:
 - Số ngày công nhân làm việc thực tế tính theo bảng chấm công
 - Hệ số lương cấp bậc tính theo bảng cấp.
 - Mức lương tối thiểu do Nhà nước quy định.

Nói chung công tác hạch toán lương của công ty cổ phần chăn nuôi C.P rất chặt chẽ, khoa học và đem lại hiệu quả cao. Bảng chấm công do kế toán trưởng đảm nhiệm và quản lý chặt chẽ, đi muộn về sớm, hay nghỉ làm mà không ai hay. Bảng chấm công giúp kế toán biết chính xác số lượng lao động của công ty, tình hình lao động cũng như việc chấp hành lao động của tất cả công nhân viên.

Việc tính lương cho cán bộ công nhân viên trong công ty, cũng như công tác kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương được tính toán cụ thể, rõ ràng và chính xác do công ty có đội ngũ kế toán chuyên sâu và được hỗ trợ bởi các phần mềm tin học trong các công tác kế toán

2.2 Phân tích thực trạng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty**2.2.1 Những kết quả hoạt động kinh doanh của công ty trong 2010 và 2011**

Bảng một số chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần C.P

Kết quả hoạt động kinh doanh các năm của công ty từ năm 2010-2011

Bảng 2.7

TT	Năm Chỉ tiêu	2010	2011	Chênh lệch	
				+/-	%
1	Tổng doanh thu	385,110,321	412,671,749	27,561,428	7,15%
2	Doanh thu thuần	374,452,697	401,084,354	26,631,658	7,1%
3	Giá vốn	315,788,475	338,995,836	23,207,356	7,3%
4	Chi phí bán hàng	2,708,937	2,943,445	-234,512	-8,7%
5	Chi phí quản lý	13,419,869	14,383,990	-964,121	-7,2%
6	Tổng lợi tức trước thuế	42,785,544	45,024,135	2,238,592	5,2%
7	Thuế lợi tức phải nộp	1,069,639	1,125,604	55,965	5,2%
8	Lợi tức sau thuế	41,715,905	43,898,532	2,182,627	5,2%

Đơn vị (nghìn đồng)

Nguồn(trích từ bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Qua bảng số liệu ta thấy :

Lợi nhuận phụ thuộc vào các nhân tố làm tăng lợi nhuận như doanh thu và các khoản lợi nhuận như giá vốn bán hàng và các loại chi phí

Lợi nhuận năm 2011 tăng lên 2,182,627 nghìn đồng tương đương 5,2% nguyên nhân do ảnh hưởng của những nhân tố sau :

- Do doanh thu thay đổi : Doanh thu thường có quan hệ cùng chiều với lợi nhuận, khi doanh thu tăng thì lợi nhuận tăng và ngược lại. Doanh thu năm 2011 là 27,561,428 nghìn đồng tương đương 7.15%

- Do giá vốn bán hàng thay đổi : Đây là nhân tố quan trọng ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận. Nếu giá vốn hàng bán càng giảm thì lợi nhuận càng tăng. Do vậy ảnh hưởng của giá vốn hàng bán làm lợi nhuận của năm 2011 so với năm 2010 đã tăng 2,182,627.

- Do ảnh hưởng của chi phí bán hàng : Giá vốn bán hàng càng làm tăng lợi nhuận và ngược lại. Do chi phí bán hàng giảm 234,512 nghìn đồng là cho lợi nhuận tăng.

- Do ảnh hưởng của chi phí quản lý : Năm 2011 công ty đã tiết kiệm được một khoản chi phí quản lý so với năm 2010 là 964,121 nghìn đồng vì vậy cũng làm cho lợi nhuận tăng lên.

Tóm lại hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty tăng lên so với năm 2010 nhưng tăng không đáng kể. Nguyên nhân do bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế trong mấy năm gần đây. Nhưng nhìn chung trong bối cảnh hiện nay và dựa vào báo cáo kết quả kinh doanh thì có thể kết luận hoạt động sản xuất của công ty không bị ảnh hưởng nhiều. Hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn tương đối tốt, doanh thu vẫn không ngừng tăng lên. Doanh nghiệp vẫn cần nỗ lực và phát huy tốt hơn nữa trong thời gian tới.

Biểu số : So sánh giữa các năm qua một số chỉ tiêu

Đơn vị (nghìn đồng)

Giai đoạn	Mức tăng giảm tổng doanh thu	Mức tăng giảm lợi nhuận	Mức tăng giảm nộp ngân sách
2010-2011	27,561,428	2,238,592	55,965

Có được kết quả trên là do sự cố gắng của tất cả các thành viên trong công ty. Thành công bước đầu là công ty đã mở rộng được thị trường của mình và các sản phẩm của công ty đã được các bạn hàng tín nhiệm .cộng thêm vào đó

là sự năng động của các thành viên trong công ty áp dụng hình thức khoán trong kinh doanh đã kích lệ tinh thần làm việc của các thành viên trong công ty khiến họ ngày càng có trách nhiệm hơn trong công việc và mang tính chất sáng tạo cao hơn, góp phần thúc đẩy công ty phát triển ngày càng vững mạnh

2.2.2 Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả sản xuất kinh doanh

2.2.2.1 Phân tích chỉ tiêu chi phí

Chi phí trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động và vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra trong kỳ kinh doanh nhất định.

Chi phí kinh doanh là một trong những chỉ tiêu quan trọng giúp cho các nhà hoạch định tài chính của công ty có thể tổng hợp và đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao tình hình tài chính trong doanh nghiệp. Vì vậy khi phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh các chỉ tiêu chi phí là một chỉ tiêu không thể thiếu trong quá trình thực hiện

Chi phí tài chính bao gồm:

- + Giá vốn bán hàng
- + Chi phí bán hàng
- + Chi phí quản lý doanh nghiệp
- + Chi phí tài chính

Bảng phân tích các chỉ tiêu chi phí

Bảng 2.8

CHI TIÊU	2010	2011	Đơn vị (nghìn đồng)	
			Chênh lệch +/-	%
1. Giá vốn hàng bán	315,788,476	338,995,832	23,207,356	8.7%
2. Chi phí bán hàng	2,708,937	2,943,449	234,512	7.2%
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	13,419,870	14,383,990	964,121	7,2%
4. Chi phí khác	10,311	10,314	3	0.003%
5. Tổng chi phí	331,927,594	356,333,585	24,405,991	0.74%
6. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ.	374,452,697	401,084,354	26,631,678	7.1%
7. Thu nhập khác	260,442	273,366	12,925	4.9%
7. Lợi nhuận khác	250,13	263,052	12,923	5.2%
8. Tổng doanh thu	374,963,269	401,620,772	26,657,503	7.1%
9. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	41,715,905	43,898,532	2,182,627	5.23%
10. Hiệu quả sử dụng chi phí(8/5)	1,129	1,127	-0,002	-0.18%
11. Sức sinh lời chi phí(9/5)	0,125	0,123	-0,002	-1.6%

Nguồn (trích từ bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Qua bảng tổng hợp chi phí ta có thể kết luận chi phí năm 2011 tăng lên so với năm 2010 là 24,405,991 nghìn đồng. Tổng chi phí tăng do tăng của giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng, chi phí khác tương ứng. Trong đó giá vốn bán hàng là một nhân tố quan trọng và chiếm phần lớn trong tổng chi phí và mang tính quyết định chi phí cao hay không.

Hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp năm 2011 là 1,127 có nghĩa là một đồng chi phí bỏ ra thì thu được 1,127 đồng doanh thu thuần. Tuy nhiên hiệu quả sử dụng chi phí của năm 2011 thấp hơn 2010 0,002 lần nhưng đây chỉ là tỷ lệ tương đối nhỏ. Vậy chi phí chưa đem lại hiệu quả bằng năm 2010 vì vậy doanh nghiệp cần tăng, giảm chi phí cho hợp lý.

Tổng chi phí của công ty tăng lên do năm 2011 công ty đầu tư vào hệ thống quản lý tài chính mang tiêu chuẩn ISO tiên tiến nhất thế giới bây giờ thực hiện theo phương pháp quản lý toàn diện. Tuy nhiên chi phí ban đầu của việc đưa máy móc thiết bị vào quản lý là rất lớn kéo theo là chi phí đào tạo sử dụng máy móc của cán bộ nhân viên là khá lớn. Vì vậy trong thời gian ban đầu chi phí chưa làm tăng doanh thu cho công ty. Trong thời gian tới và trong tương lai khi đã làm quen với chương trình quản lý mới mong đợi sẽ đem lại nguồn tăng doanh thu đáng kể.

2.2.2.2 Phân tích nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động

Một doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả là một doanh nghiệp sử dụng các yếu tố đầu vào một cách hợp lý nhất trong đó lao động là yếu tố hàng đầu. Để một doanh nghiệp có thể tồn tại phát triển được phụ thuộc vào 3 yếu tố : con người, đối tượng lao động và công cụ lao động. Trên thực tế con người là yếu tố quan trọng hàng đầu, con người là người sản xuất ra các máy móc thiết bị phù hợp với sản xuất kinh doanh, điều khiển chúng hoạt động. Ngoài ra con người có thể huy động, tìm kiếm nguồn vốn cho doanh nghiệp, tìm mọi biện pháp để bù đắp những thiếu hụt về mặt tài chính. Có thể nói lao động là nhân tố quan trọng quyết định đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp vì vậy đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chúng ta không thể bỏ qua nhân tố lao động.

Hiệu quả sử dụng lao động được phản ánh qua một số chỉ tiêu:

Bảng 2.9

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2010	2011	Chênh lệch	
				+/-	%
Tổng doanh thu	Nghìn đồng	385,110,321	412,671,748	27,561,427	7.16%
Số lao động bình quân	Người	20	22	2	10%
Mức doanh thu lao động bình quân	Nghìn đồng /người	19,255,516	18,757,806	497,710	-2.5%

Bảng 2.10

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2010	2011	Chênh lệch	
				+/-	%
Tổng lợi nhuận	Nghìn đồng	41,715,905	43,898,532	2,182,627	5,23%
Số lao động bình quân	Người	20	22	2	10%
Mức lợi nhuận lao động bình quân	Nghìn đồng /người	2,085,795	1,995,388	90,407	-4.3%

Bảng 2.11

STT	Tên sản phẩm	Đơn vị	Sản lượng		Mức năng suất lao động bình quân	
			Năm 2010	Năm 2011	2010	2011
1	Trứng	Triệu quả	115	114	5.75	5.7
2	Gà	Tấn	4500	4300	204.5	195.5

(Trích từ phòng kinh doanh công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

+ Số lao động bình quân năm 2010 là 20

+ Số lao động bình quân năm 2011 là 22

Số giờ lao động thực tế

$$\begin{aligned}
 \bullet \text{ Hệ số sử dụng thời gian lao động} &= \frac{\text{Số giờ lao động thực tế}}{\text{Số giờ lao động định mức}} \\
 &= \frac{\text{Số giờ lao động thực tế}}{8 \text{ giờ/ ngày}} \\
 &= \frac{\text{Số giờ lao động thực tế}}{9 \text{ giờ/ ngày}} \\
 &= 0.89 \text{ giờ}
 \end{aligned}$$

Nguồn(Phòng nhân sự và bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần C.P)

- Mức doanh thu lao động bình quân phản ánh cứ 1 lao động tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu. Cụ thể là năm 2011 thì 1 lao động tạo ra 18,757,806 nghìn đồng, năm 2010 1 lao động tạo ra 192,555 nghìn đồng
- Mức lợi nhuận lao động bình quân phản ánh 1 lao động sinh ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Cụ thể năm 2011 1 lao động sinh ra 1,995,388 nghìn đồng, năm 2010 thì 1 lao động tạo ra 2,085,795 nghìn đồng.
- Từ đó ta thấy hiệu quả sử dụng lao động của công ty năm 2011 không hiệu quả hơn năm 2010 mặc dù số lượng lao động năm 2011 so với 2010 . Mức doanh thu lao động bình quân năm 2011 thấp hơn 2010 là 497,710

nghìn đồng, mức lợi nhuận bình quân năm 2011 thấp hơn năm 2010 là 90,407 nghìn đồng.

- Mức năng suất lao động bình quân của năm 2011 giảm đi so với năm 2010. Cụ thể năm 2010 cứ 1 lao động tạo ra 5.75 triệu quả trứng và 204.5 tấn gà nhưng tới năm 2011 cứ 1 lao động tạo ra 5.7 triệu quả trứng và 195.5 tấn gà.
- Hệ số sử dụng thời gian lao động là $0.88 < 1$ chứng tỏ lao động làm việc với thời gian thực tế cao hơn thời gian định mức. Hệ số này chứng người lao động làm việc quá với sức và khả năng. Hiện tượng công ty thường xuyên phải làm tăng ca ngoài giờ quy định thường xuyên xảy ra. Đặc biệt là phòng kỹ thuật số lượng trang trại ngày càng mở rộng nhân viên không tăng lên vì thế nhân viên luôn phải làm việc quá tải điều này ảnh hưởng trực tiếp tới năng suất lao động.

Một số giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả nguồn lao động:

+ Tuyển dụng nhân viên bộ phận kỹ thuật.

+ Đào tạo nâng cao trình độ cho cán bộ quản lý, nâng cao tay nghề cho công nhân kỹ thuật, đặc biệt là ý thức về kỷ luật lao động. Nhờ biện pháp này công ty sẽ nâng cao được chất lượng cũng như số lượng công việc trong một đơn vị thời gian của từng lao động từ đó nâng cao năng suất lao động.

+ Quan tâm tới lợi ích vật chất và lợi ích tinh thần của người lao động nhưng phải có cách phối hợp tiền lương hợp lý có chế độ khen thưởng và kỷ luật nghiêm minh, biện pháp này nâng cao tính kỷ luật và tinh thần lao động hăng say. Nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

2.2.2.3 Hiệu quả sử dụng tài sản của công ty**1. Cơ cấu tài sản cố định của công ty****Bảng cơ cấu tài sản cố định**

Đơn vị (nghìn đồng)

Bảng 2.12

STT	Tên TSCĐ	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ
1	Thiết bị dụng cụ quản lý	208,061	196,607	-11,454	-5,5%
2	Phân xưởng, kho hàng	184,943	174,762	-10,181	-5,5%
3	Phương tiện vận tải	69,354	65,536	-3,818	-5,6%

(Trích từ bảng cân đối kế toán công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Dựa vào bảng số liệu trên ta thấy cơ cấu tài sản của doanh nghiệp chủ yếu là thiết bị dụng cụ quản lý và phân xưởng kho hàng, để phục vụ cho tổ chức quản lý và dự trữ hàng trong kho thuận lợi. Các yếu tố ảnh hưởng tới cơ cấu tài sản cố định cụ thể là: Thiết bị dụng cụ quản lý năm 2010 là 208,061 nghìn đồng năm 2011 giảm đi còn 196,607 nghìn đồng chiếm 45% tổng tài sản cố định. Phân xưởng và kho hàng đầu tư để phục vụ cho việc quản lý dự trữ hàng trong kho năm 2010 là 184,943 nghìn đồng đến năm 2011 là 174,762 nghìn đồng chiếm khoảng 45% tổng tài sản cố định. Phương tiện vận tải đầu tư phục vụ thiết yếu cho nhà kho, phân xưởng. giúp vận chuyển hàng từ nơi cung cấp về kho và từ kho tới nơi cần hàng , năm 2010 là 69,354 nghìn đồng đến năm 2011 giảm còn 65,536 nghìn đồng chiếm 15% tổng tài sản cố định. Nhìn chung cơ cấu tài sản cố định có xu hướng giảm xuống nhưng không đáng kể vẫn ổn định .

2. Cơ cấu tài sản lưu động của công ty**Bảng cơ cấu tài sản lưu động**

Đơn vị (nghìn đồng)

Bảng 2.13

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011	
		Số tiền	Tỉ trọng	Số tiền	Tỉ trọng
1	Tiền	128,171	0,21%	423,751	0,70%
2	Các khoản phải thu	41,248,131	67,85%	30,292,759	50,65
3	Hàng tồn kho	19,224,239	31,60%	29,022,729	48,59%
4	Tài sản lưu động khác	195,721	0,32%	122,081	0,20%
5	Tổng	60,796,262	100%	59,861,321	100%

(Trích từ bảng cân đối kế toán công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Dựa vào bảng số liệu trên ta thấy, tài sản lưu động của công ty đã giảm so với năm trước nhưng lượng giảm không đáng kể. chỉ tiêu tiền và các khoản tương đương tiền năm 2010 là 128,171 nghìn đồng thì đến năm 2011 đã tăng 423,751 nghìn đồng, lượng tiền mặt cần dùng trong kế hoạch của công ty được đảm bảo. Các khoản phải thu của công ty năm 2010 là 41,248,131 nghìn đồng năm 2011 là 30,292,759 nghìn đồng. Như vậy các khoản phải thu đã giảm 11,095,537 nghìn đồng tương đương với 26,5%. Đây là những con số đáng mừng bởi nếu những khoản phải thu từ khách hàng không thu hồi được hay bị khách hàng chiếm giữ khá lâu sẽ ảnh hưởng tới vòng quay vốn lưu động, và các khoản phải thanh toán của công ty đối với đối tác cho vay và cung cấp hàng của công ty. Tài sản ngắn hạn khác năm 2010 là 195,721 nghìn đồng thì đến năm 2011 là 122,081 nghìn đồng. Nói tóm lại cơ cấu tài sản lưu động của công ty là rất hợp lý, việc sử dụng các nguồn tài chính ngắn hạn vào việc quản lý sản xuất cần được phát huy tốt hơn nữa nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

2.2.2.3 Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Vốn là một nhân tố quan trọng quyết định đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Là chìa khóa, là điều kiện tiên đề cho các doanh nghiệp thực hiện mục tiêu kinh tế của mình là lợi nhuận và lợi thế an toàn.

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh kết quả tổng hợp nhất quá trình sử dụng các loại vốn. Đó là sự tối thiểu hóa các loại vốn cần sử dụng và tối đa hóa kết quả hay khối lượng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong một giới hạn nguồn nhân tài, vật lực phù hợp với hiệu quả kinh tế nói chung.

Hiệu quả sử dụng vốn phản ánh mối quan hệ đầu vào và đầu ra trong quá trình sản xuất. vì vậy có thể nói vốn là một nhân tố vô cùng quan trọng và thiết yếu cho bất kỳ doanh nghiệp nào.

- Phải sử dụng vốn một cách tiết kiệm hợp lý
- Quản lý vốn chặt chẽ nghĩa là không để vốn bị sử dụng sai mục đích, không để vốn thất thoát do buông lỏng quản lý.

Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

Đơn vị (nghìn đồng)

Bảng 2.14

STT	Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				Số tiền	Tỷ lệ(%)
1	Doanh thu thuần	374,452,697	401,084,354	1,071,122	0,286%
2	Lợi nhuận trước thuế	42,785,544	45,024,135	2,238,591	5,23%
3	Vốn cố định	436,904	462,358	25,453	5,82%
4	Tỷ suất sinh lời TSCĐ(2/3)	97.9	97.4	- 0.5	- 0,51%

Nguồn (Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và bảng cân đối kế toán của công ty cổ phần chăn nuôi C.P năm 2010 – 2011)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tình hình sử dụng vốn cố định của công ty là rất khả quan. Việc sử dụng vốn là rất hiệu quả. Tỷ suất sinh lời tăng lên. Một đồng vốn cố định năm 2010 tạo ra 97.9 đồng năm 2011 một đồng vốn cố định tạo ra 97.4 đồng. Vốn cố định của công ty tăng lên 5,23% nguyên nhân do trong năm 2011 công ty mở thêm chi nhánh ở Hải Dương và Quảng Ninh nên việc tăng vốn cố định là điều đương nhiên nhưng quan trọng công ty sử dụng rất hiệu quả nguồn vốn cố định.

2.2.2.5 Phân tích nhóm chỉ tiêu tài chính của công ty C.P

Phân tích báo cáo tài chính nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng thông tin của nhiều đối tượng quan tâm đến những khía cạnh khác nhau của vấn đề tài chính phục vụ cho các mục đích của mình.

Các phân tích tài chính tính toán một vài chỉ số chủ yếu đo lường thành quả của công ty. Các chỉ số tài chính này có thể giúp chúng ta đưa ra những câu hỏi đúng, giả dụ giám đốc tài chính có thể đưa ra một vài câu hỏi về chỉ số nợ của công ty và phân tăng giảm lợi nhuận do lãi vay. Tương tự với các chỉ số tài chính có thể cảnh giác giám đốc về những khó khăn tiềm ẩn. Do đó các chỉ tiêu tài chính được coi là biểu hiện đặc trưng nhất về tài chính của doanh nghiệp trong từng thời kỳ nhất định

A- Các chỉ số về khả năng thanh toán

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, để tài trợ cho các tài sản của mình các doanh nghiệp không chỉ dựa vào nguồn vốn chủ sở hữu mà còn cần đến các nguồn tài trợ khác là vay nợ. Việc vay nợ này thực hiện cho nhiều đối tượng và nhiều hình thức khác nhau. Bất kỳ với một đối tượng nào thì mục đích đầu tiên và quan trọng nhất khi cho vay là người cho vay sẽ xem xét doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản vay không tức là khả năng thanh toán của doanh nghiệp ở mức độ nào.

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp phản ánh mối quan hệ tài chính giữa các khoản có khả năng thanh toán trong kỳ với các khả năng phải thanh toán trong kỳ. Đồng thời thể hiện rõ thanh toán đó sẽ là dấu hiệu đầu tiên của

khó khăn tài chính, còn nếu nghiêm trọng hơn có thể đưa doanh nghiệp đến phá sản. Vì vậy khả năng thanh toán là một chỉ tiêu quan trọng trong phân tích tài chính doanh nghiệp, trên cơ sở giúp doanh nghiệp tìm ra nguyên nhân và đưa ra các giải pháp nhằm hạn chế mức độ rủi ro của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp thường được xem xét ở mức độ ngắn hạn

Bảng tổng hợp các nhóm chỉ tiêu thanh toán

Đơn vị (nghìn đồng)

Bảng 2.15

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				+/-	%
1. Tổng tài sản	ngđ	61,233,167	60,323,679	-909,488	-1.48%
2. Tổng nợ	ngđ	2,440,573	2,623,312	182,739	7.49%
3. TS ngắn hạn	ngđ	60,796,263	59,861,321	-73,640	-37.6%
4. Nợ ngắn hạn	ngđ	1,959,687	2,142,426	182,739	9.3%
5. Hàng tồn kho	ngđ	19,224,249	29,022,730	9,798,490	50.9%
6. Lợi nhuận tt	ngđ	42,785,544	45,024,135	2,238,591	5.23%
8. Hệ số tt tổng quát(H1=1/2)	Lần	25	23	-2	-8.3%
9. Hệ số tt hiện hành(3/4)	Lần	31.02	27.94	-3.08	9.94%
10. Hệ số tt nhanh(3-5/4)	Lần	21.4	14.4	-7	32.7%

Nguồn (Bảng cân đối kế toán công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

H1 phản ánh mối quan hệ giữa tổng tài sản hiện tại mà công ty đang quản lý với tổng nợ phải trả, nó cho biết cứ một đồng vay nợ có bao nhiêu đồng trị giá tài sản đảm bảo. qua bảng trên ta thấy H1 của công ty năm 2011 là 23 lần thấp hơn năm 2010 là 2 lần, tuy nhiên chỉ số này trong 2 năm vẫn lớn hơn 1 là tốt, điều đó chứng tỏ các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo

- Năm 2011 đi vay 1 đồng thì có 23 đồng đảm bảo
- Năm 2010 đi vay 1 đồng thì có 25 đồng đảm bảo

H1 của công ty là tốt chứng tỏ công ty có khả năng thanh toán tốt, tình hình tài chính nhìn chung là khá lành mạnh và vững vàng.

2. Hệ số thanh toán hiện hành H2

Đây là một trong những thước đo khả năng thanh toán của công ty được sử dụng rộng rãi nhất. H2 cho thấy công ty có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. tỷ số này đo lường khả năng trả nợ của công ty.

Năm 2010 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi 31.2 đồng tài sản ngắn hạn

Năm 2011 cứ một đồng nợ ngắn hạn thì được đảm bảo bởi 29.4 đồng tài sản ngắn hạn

Năm 2011 H2 của công ty so với năm 2010 đã giảm 3.08 lần điều đó cho thấy khả năng thanh toán của công ty giảm xuống. Tuy nhiên năm 2010 H2 của công ty nhỏ hơn 1 điều đó chứng tỏ khả năng thanh toán

3. Tỷ số thanh toán nhanh

Tỷ số thanh toán nhanh của công ty C.P năm 2010 là 21.4 lần có nghĩa là công ty 1 đồng tài sản có 21,4 đồng tính thanh khoản cao cho một đồng đến nợ ngắn hạn, năm 2011 hệ số này giảm 7 lần so với năm 2010 điều này chứng tỏ công ty sẽ gặp khó khăn khi tới kỳ hạn thanh toán nợ cho các chủ nợ điều này làm giảm uy tín của doanh nghiệp khi không có khả năng thanh toán nợ đầy đủ theo yêu cầu.

3. Hệ số thanh toán nhanh H3

Bảng: nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư (các chỉ số đầu tư tài chính đòn bẩy)

Bảng 2.16

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				+/-	%
1. Nợ phải trả	ngđ	2,440,573	2,623,312	182,739	7.48%
2. Vốn chủ sở hữu	ngđ	58,792,594	57,700,368	-1,092,227	-1.86%
3. Tổng vốn	ngđ	61,233,167	60,323,679	-909,488	-1.49%
4. TSNH	ngđ	60,796,262	59,861,321	-934,942	-1.54%
5. TSDH	ngđ	436,905	462,358	25,454	5.83%
6. Tổng tài sản	ngđ	61,233,167	60,323,679	-909,488	-1.48%
7. TSCD và đầu tư dài hạn	ngđ	436,905	462,358	25,453	5.82%
8. Hệ số nợ Hv(1/3)	Lần	0.0398	0.043	0.0036	9.10%
9. Hệ số vốn chủ Hc (2/3)	Lần	0.96	0.96	-0.0036	-0.37%
10. tỷ suất đầu tư vào TSDH(5/6)	Lần	0.007	0.0076	0.00053	7.42%
11. Tỷ suất đầu tư vào TSNH(4/6)	Lần	0.9928	0.9923	-0.00053	-0.05%
12. Hệ số đảm bảo nợ (2/1)	Lần	24.08	21.99	-2.09	-8.67%

Nguồn (Bảng cân đối kế toán công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

Hệ số thanh toán nhanh H3 được thanh toán được tính toán dựa trên Tài sản lưu động có thể nhanh chóng chuyển đổi thành tiền bao gồm tất cả tài sản lưu động trừ hàng tồn kho chia nợ ngắn hạn

B- Nhóm các chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

1. Hệ số nợ H_v

Hệ số nợ: cho biết trong một đồng vốn kinh doanh có mấy đồng là từ vay nợ bên ngoài

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

Ta thấy hệ số nợ của công ty năm 2010 là 0,04, năm 2011 là 0,043 tăng 0,0036 lần. Tuy nhiên hệ số nợ của công ty vẫn nằm trong mức an toàn có khả năng độc lập về tài chính. Các chủ nợ thường thích các công ty có hệ số nợ thấp vì như thế công ty khả năng trả nợ đúng hạn cao.

1. Hệ số vốn chủ sở hữu H_c (tỷ suất tự tài trợ)

$$\text{Hệ số VCSH} = \frac{\text{vốn CSH}}{\text{Tổng NV}} = 1 - H_v$$

H_c đo lường vốn CSH trong tổng nguồn vốn hiện tại của công ty, nó cho biết bình quân 100 đồng vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm 2011 có 0,956 đồng là vốn chủ sở hữu, năm 2010 có 0,96 đồng vốn chủ sở hữu. H_c năm 2011 đã giảm 0,004 lần so với năm 2010 chiếm tỷ trọng rất nhỏ chứng tỏ mức độ tự tài trợ của công ty ở mức thấp. Công ty sẽ chịu sức ép rất lớn từ các chủ nợ.

2. Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ và tỷ suất đầu tư vào TSDH

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH} &= \frac{\text{TSCĐ dài hạn}}{\text{Tổng TS}} \\ &= 1 - \text{tỷ suất đầu tư vào TSNH} \end{aligned}$$

tỷ suất đầu tư vào TSDH cho biết việc bố trí cơ cấu tài sản của công ty, tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn năm 2010 là 0,0071 và năm 2011 là 0,0077 có nghĩa là năm 2010 cứ 100 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì dành ra 0,71 đồng đầu tư cho TSDH, năm 2011 cứ 100 đồng vốn bỏ vào kinh doanh thì có 0,77

đồng đầu tư vào TSDH. Tỷ suất đầu tư vào TSDH nhỏ không đóng vai trò chủ chốt trong hoạt động kinh doanh trong công ty

4. Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn

TSLĐ và đầu tư ngắn hạn

Tỷ suất đầu tư vào TSNH = _____

Tổng TS

= 1- tỷ suất đầu tư vào TSDH

Tỷ suất đầu tư vào TSNH qua 2 năm giảm xuống 0,00053 lần điều này cho thấy các khoản đầu tư vào TS lưu động giảm xuống. Vấn đề này ảnh hưởng tới khả năng thanh toán ngắn hạn của công ty.

5. Hệ số đảm bảo nợ

Vốn chủ sở hữu

Hệ số đảm bảo nợ = _____

Nợ phải trả

Hệ số đảm bảo nợ của công ty năm 2010 là 24 , năm 2011 là 22 giảm đi 2 lần so với năm 2010. Tỷ lệ đảm bảo nợ giảm với tỷ lệ tương đối nhỏ không ảnh hưởng nhiều tới công ty.

C- Nhóm tỷ số về chỉ tiêu hoạt động:

Bảng 2.17

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
					+/-	%
1	Hàng tồn kho	ngđ	19,224,240	29,022,730	9,798,490	50.96
2	Tổng phải thu	ngđ	41,248,132	30,292,759	-10,955,372	-26.55
3	Tổng vốn	ngđ	61,233,167	60,323,679	-909,488	-1.48
4	Tổng phải trả	ngđ	2,440,573	2,623,312	182,739	7.48
5	Vốn lưu động	ngđ	60,796,263	59,861,321	-934,941	-1.53
6	Vốn cố định (TSDH)	ngđ	436,905	462,358	25,453	5.82
7	Doanh thu thuần	ngđ	374,452,697	401,084,354	26,631,657	7.11
8	Giá vốn hàng bán	ngđ	315,788,476	338,995,832	-23,207,356	
9	Vòng quay hàng tồn kho(7/1)	Vòng	19.5	13.8	-6	-29.05
10	Vòng quay các khoản phải thu (7/2)	Vòng	9.1	13.2	4	45.84
11	Kỳ thu tiền bình quân(2/7*360)	Ngày	39.7	27.2	-12	-31.43
12	Vòng quay vốn lưu động (7/5)	Vòng	6.2	6.7	1	8.78
13	Vòng quay vốn cố định 7/6)	Vòng	857	867	10	1.21
14	Vòng quay toàn bộ vốn (7/3)	Vòng	6.1	6.65	1	8.72

Nguồn (bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

1. Vòng quay hàng tồn kho:

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

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Hàng tồn kho}}$$

Năm 2011 số vòng quay của công ty là 18,4 điều này chứng tỏ năm 2010 trung bình công ty đã có 19,4 lần nhập kho. Năm 2011, trung bình công ty có 13,8 lần nhập kho thấp hơn 2010 là 6 vòng .

2. Vòng quay các khoản phải thu

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

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

Vòng quay các khoản phải thu năm 2010 là 9,1 và vòng quay năm 2011 là 13,2 vòng cao hơn 4 vòng điều đó chứng tỏ tốc độ thu hồi của công ty là rất tốt. Công ty đã có biện pháp thu hồi một cách hợp lý.

3- Kỳ thu tiền bình quân:

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh số ngày cần thiết để thu hồi các khoản phải thu

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{khoản phải thu}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Kỳ thu tiền bình quân năm 2011 là 27 ngày và năm 2010 là 40 ngày. Con số này cho thấy công ty có biện pháp thu hồi nợ rất tốt.

3. Vòng quay vốn lưu động

Vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được mấy vòng

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động}}$$

Vòng quay vốn lưu động của công ty năm 2010 là 6,2 vòng, điều này có nghĩa là cứ 1 đồng vốn lưu động sẽ tạo ra được 6,2 đồng doanh thu. Năm 2011 vòng quay vốn lưu động là 6,7 vòng. Qua đó thấy hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp có sự tăng trưởng

5. Vòng quay vốn cố định:

$$\text{Vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{DT thuần}}{\text{Vốn cố định}}$$

Năm 2010 đầu tư 1 đồng vốn cố định sẽ tạo ra 857 đồng doanh thu thuần, đến năm 2011 khi đầu tư 1 đồng vốn cố định sẽ tạo ra 867 đồng doanh thu thuần con số này có xu hướng tăng lên chứng tỏ công ty sử dụng khá tốt nguồn vốn cố định.

6. Vòng quay tổng vốn

$$\text{Vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{DT thuần}}{\text{Tổng vốn}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh vốn của công ty trong một thời kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của công ty hoặc doanh thu thuần có thể sinh ra từ tài sản mà công ty đã đầu tư.

Vòng quay toàn bộ vốn năm 2010 là 6,1 năm 2011 là 6,6 vòng điều đó cho thấy việc đầu tư của công ty đã tăng 0.5 vòng, con số này tăng lên chứng tỏ công ty sử dụng tổng vốn khá tốt.

D- Nhóm chỉ số về khả năng sinh lời

Bảng 2.18

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Chênh lệch	
				+/-	%
Doanh thu thuần	Ngđ	374,452,697	401,084,353	1,071,121	0,29%
LN trước thuế	Ngđ	42,785,543	45,024,135	2,238,591	5,23%
Ln sau thuế	Ngđ	41,715,905	43,898,532	2,182,627	5,23%
Lãi phải trả	Ngđ				
Vốn chủ sở hữu	Ngđ	58,792,594	57,700,368	-1,092,226,835	-1,86%
Tổng tài sản	Ngđ	61,233,167	60,323,679	-909,488	-1,48%
Tỷ suất LN/ doanh thu		0.111	0.109	-0.001	-1,75%
ROA		0.681	0.727	0.0466	6,8%
ROE		0.709	0.761	0.052	7,2%

Nguồn (bảng báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán công ty cổ phần chăn nuôi C.P)

1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu phản ánh 1 đồng doanh thu mà công ty thực hiện trong kỳ có mấy đồng lợi nhuận

$$\text{LNST}$$

$$\text{Tỷ suất LN trên doanh thu} = \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Doanh thu thuần

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của năm 2011 là 0,109 đã giảm 0.0019 so với năm 2010. Điều này cho thấy cứ 1 đồng doanh thu ở năm 2011 có 0.109 đồng lợi nhuận trước thuế còn ở năm 2010 là 0.111 đồng lợi nhuận trước thuế. Công ty cần có những biện pháp thực tế để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

2- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản đo lường sức mạnh tạo thu nhập của tài sản sau thuế và lãi vay

$$ROA = \frac{\text{LNST}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản phản ánh 1 đồng vốn bỏ vào đầu tư có bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2010 và năm 2011 là 0,73 và 0.68 có nghĩa là năm 2011 cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản thì sinh ra được 73 đồng lợi nhuận sau thuế và năm 2010 cứ 100 đồng đầu tư vào tài sản thì sinh ra được 68 đồng lợi nhuận sau thuế

3. Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu ROE

Tỷ suất sinh trên vốn sở hữu: thường đo lường mức độ thu nhập của các khoản đầu tư của cổ đông

$$ROE = \frac{\text{LNST}}{\text{Vốn CSH}}$$

Chỉ số này cho biết 1 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư thì sinh ra bao nhiêu đồng LNST. Năm 2010 là 0,71 cho biết 100 đồng vốn chủ sở hữu sinh ra 71 đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2011 là 0,76 cho biết 100 đồng vốn chủ sở hữu sinh ra 76 đồng lợi nhuận sau thuế. Cho thấy việc sử dụng vốn chủ sở hữu là khá hiệu quả.

2.3 Đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh của công ty cổ phần chăn nuôi C.P

Từ những phân tích về tất cả các khía cạnh của hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần chăn nuôi C.P ta đưa ra được bảng phân tích SWOT. Bảng phân tích này nhằm xác định những điểm mạnh, yếu cơ hội và nguy cơ của doanh nghiệp từ thị trường để từ đó xây dựng chiến lược phát triển cho doanh nghiệp trong thời gian tới.

Điểm mạnh: + Đưa máy móc thiết bị hiện đại vào hệ thống quản lý. + Giá và chất lượng sản phẩm mang tính cạnh tranh.	Điểm yếu +Lực lượng lao động gián tiếp còn kém chất lượng. +Nhân viên phải làm việc quá tải.
Cơ hội: + Ngành nghề công ty theo đuổi rất có tiềm năng. + Người dân ngày càng quan tâm đến nguồn thực phẩm sạch.	Nguy cơ: + Sự cạnh tranh của các đối thủ trên thị trường. + Xuất hiện nhiều loại dịch bệnh mới.

2.3.1 Những kết quả đạt được

Công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng với sự lãnh đạo sáng suốt của ban lãnh đạo công ty, cùng với việc công ty rất chú trọng, đầu tư mua sắm trang thiết bị, phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình đem lại hiệu quả kinh tế cao nhằm phục vụ mục tiêu lâu dài.

Chức năng nhiệm vụ của công ty sản xuất kinh doanh với các lĩnh vực: sản xuất thịt gà và trứng.

Cơ cấu tổ chức của công ty thực hiện theo cơ cấu trực tuyến chức năng, đảm bảo được chế độ một thủ trưởng, đồng thời đảm bảo được tính thống nhất trong công tác quản lý.

+ Về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty: tổng doanh thu năm 2011 tăng 27,561,427,594 đồng so với năm 2010, lợi nhuận sau thuế năm 2011 so với năm 2010 tăng 2,182,626,630 đồng. Sự tăng này là do trong năm vừa qua Công ty đã có những chiến lược kinh doanh hiệu quả bằng việc tăng sản lượng sản phẩm tiêu thụ, cắt giảm các khoản chi phí không thực sự cần thiết.

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định, vốn cố định có giảm sút nhưng với con số không đáng kể. Vốn cố định tăng lên 25,453,000 nhưng tỷ suất sinh lời giảm đi 0.5%.

Hiệu quả sử dụng chi phí trong năm vừa qua cũng chưa được tốt năm 2011 là 1.127 năm 2010 là 1.125 giảm đi 0.002% nhưng đây chỉ là tỷ lệ rất nhỏ. Do trong năm 2011 tổng chi phí của công ty tăng lên do đầu tư phần mềm quản lý tài chính và trong thời gian đầu chi phí chưa làm tăng doanh thu.

Các chỉ tiêu tài chính của công ty rất tốt chỉ số ROA và ROE của năm 2011 tăng lên so với năm 2010. Năm 2010 là 0.68 và năm 2011 là 0,73 tăng lên 0.06. Chỉ số ROE của năm 2010 là 0.71 năm 2011 là 0.76 tăng lên 0.05 thể hiện việc sử dụng vốn rất tốt.

+ Thị trường của công ty trải rộng trên địa bàn thành phố Hải Phòng, và các tỉnh lân cận như Thái bình, Hải Dương, Quảng Ninh.... Để thu hút thêm nhiều khách hàng hơn nữa đòi hỏi công ty cần phải nỗ lực nhiều hơn.

+Về tình hình nhân sự của công ty: Năm 2011 công ty có tổng số lao động là 22 người trong đó lao động trong độ tuổi từ 18- 30 chiếm đa số. Cho thấy lao động trong công ty có cấu trúc, có đủ sức khỏe và và sự nhanh nhạy nhằm phục vụ tốt nhất cho công việc. Đa số lao động đều đã được đào tạo chuyên môn phù hợp với từng vị trí công tác. Có năng lực và ý thức trong công việc. Công ty thực hiện đầy đủ với tư cách là người sử dụng lao động theo đúng quy định của Nhà nước và luôn cố tạo mọi điều kiện tốt nhất cho cán bộ, công nhân viên tập chung làm việc, sáng tạo, cống hiến và gắn bó lâu dài với công ty.

2.3.2 Những vấn đề còn tồn tại

Bên cạnh những thành tựu đạt được, công ty còn rất nhiều tồn tại, làm ảnh hưởng đến kết quả HĐKD:

Thứ nhất: Năm 2011 so với năm 2010 cùng với mức tăng doanh thu bán hàng 7.1% và lợi nhuận sau thuế 5.23% nhưng giá vốn hàng bán lại tăng lên 8.5%. Chính vì vậy để công ty có thể hoàn thành mục tiêu về lợi nhuận là 1 điều hết sức khó khăn và làm giảm đi tương đối phần lợi nhuận thu được trong năm 2011.

Thứ hai: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2011 so với năm 2010 không tăng lên làm hạn chế 1 phần HQSXKD của doanh nghiệp

Chất lượng đội ngũ lao động:

+ Mức doanh thu lao động bình quân giảm đi năm 2010 1 lao động tạo ra 19,255,500 đồng, năm 2011 thì 1 lao động tạo ra 18,757,806 đồng giảm đi 497,710,000 đồng.

+ Mức lợi nhuận bình quân giảm đi năm 2010 thì 1 lao động tạo ra 2,085,795 năm 2011 thì 1 lao động tạo ra 1,995,388 giảm đi 90,407,000 đồng.

+ Hiệu suất lao động bình quân cũng giảm đi rõ rệt năm 2010 1 lao động tạo ra 5.75 triệu quả và 204.5 tấn gà năm 2011 thì 1 lao động tạo ra 5.7 triệu quả và 195.5 tấn gà.

Thời gian lao động quá tải làm cho nhân viên không thể đảm nhiệm tốt công việc của mình.

Đối với đội ngũ nhân viên phòng kỹ thuật : tuy có 6 người nhưng chưa đáp ứng đủ nhu cầu trong sản xuất.

+ Đội ngũ lao động gián tiếp của công ty chưa thực sự đáp ứng được các nhu cầu của doanh nghiệp trình độ học thức còn thấp chủ yếu là nông dân. Hiện nay do công ty vẫn chưa quy hoạch tốt những khu vực để phục vụ cho sản xuất. Ngoài ra do ảnh hưởng của tình hình thời tiết khí hậu khắc nghiệt làm cho dịch bệnh tràn lan gây thiệt hại trong sản xuất là khó tránh khỏi.

+ Công ty chưa tập trung vào chiến lược đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm như quảng cáo, mẫu mã bao bì. Sản phẩm chưa được đầu tư quảng cáo trên các chương trình lớn, mẫu mã sản phẩm vẫn chưa đẹp mắt thu hút người tiêu dùng.

CHƯƠNG III: NHỮNG GIẢI PHÁP CƠ BẢN VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD CÔNG TY CỔ PHẦN CHĂN NUÔI C.P CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

3.1 Mục tiêu, nhiệm vụ của Công ty trong giai đoạn 2010-2020.

3.1.1 Định hướng phát triển Công ty đến 2020.

Đến năm 2012 ngành chăn nuôi tập trung phát triển theo quan điểm và định hướng sau:

Đáp ứng nhu cầu trong nước và định hướng ra xuất khẩu thị trường nước ngoài đảm bảo chất lượng, vệ sinh, mẫu mã, đa dạng hóa sản phẩm. Coi trọng thị trường nội địa khai thác tối đa năng lực nhằm phục vụ nhu cầu ngày càng tăng của người tiêu dùng trong nước.

Chú trọng hơn tới khâu thiết kế, mẫu mã, ứng dụng công nghệ tiên tiến, đổi mới trang thiết bị đồng bộ hóa luôn tạo thế chủ động trong kinh doanh. Ưu tiên các dự án mở rộng và đầu tư mới nhằm gia tăng công suất, đảm bảo đạt các tiêu chuẩn kỹ thuật đáp ứng nhu cầu công nghiệp hóa hiện đại hóa và các mục tiêu phát triển của ngành.

Thực hiện đầy đủ mọi quy định về chức năng, nhiệm vụ của doanh nghiệp tư nhân. Phát huy vai trò chủ đạo trong nền kinh tế quốc dân trong khuôn khổ của nhà nước, là tấm gương sáng cho các thành phần kinh tế khác phấn đấu và noi theo... Từ đó đề ra các biện pháp chỉ đạo, lãnh đạo đúng đắn và phù hợp nhất.

Phấn đấu từ nay đến những năm tiếp theo Công ty luôn đạt được danh hiệu đơn vị điển hình, các đoàn thể đạt danh hiệu xuất sắc

Trong quá trình tiến tới cổ phần hoá thì Công ty cần tích cực và thực hiện đúng theo quy định của Nhà nước. Đây là việc hướng cho Công ty làm ăn có hiệu quả thực sự góp phần vào việc phát triển Công ty.

3.1.2 Định hướng phát triển của công ty trong thời gian tới

Công ty cổ phần chăn nuôi C.P là một công ty có bề dày thành tích nhưng C.P vẫn luôn cố gắng nỗ lực bảo vệ và phát huy hơn nữa thành quả của mình.

Với tinh thần và sức mạnh của mình, trong thời gian tới công ty đã đặt ra mục tiêu sau:

- Tiếp tục duy trì mối quan hệ tốt đẹp với bạn hàng và nhà cung cấp. Tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu tại khu vực Châu Á, Châu Âu, Châu Mỹ. Tập trung ở những thị trường đông dân cư tiêu thụ một nguồn thực phẩm lớn.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng mẫu mã sản phẩm để nâng cao chất lượng cạnh tranh, tìm kiếm đáp ứng nhu cầu khách hàng khó tính như Mỹ, Nhật Bản

- Thiết lập thị trường tiêu thụ trong nước bởi đây là thị trường hấp dẫn trong tương lai gần. Tận dụng mọi nguồn lực trong nước để góp phần giảm giá thành bán ra, nâng cao sức cạnh tranh thông qua gia thành.

- Chú trọng đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ công nhân kỹ thuật nhanh chóng tiếp thu những tiến bộ khoa học kỹ thuật ứng dụng vào sản xuất. Từ đó nâng cao trực tiếp sức cạnh tranh sản phẩm của công ty.

Xuất phát từ đặc điểm, định hướng phát triển của Công ty, thực hiện sự nghiệp đổi mới của Đảng trong thời kỳ CNH-HĐH đất nước. Để đáp ứng nhiệm vụ của Đảng, Nhà nước, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Bộ Văn hoá thông tin giao cho; Ban lãnh đạo Công ty đã đề ra mục tiêu phấn đấu dựa trên cơ sở những số liệu, kết quả đạt được trong thời kỳ gần đây của Công ty :

Phát huy vai trò lãnh đạo của cán bộ, vai trò của công nhân viên nhằm hoàn thành xuất sắc mục tiêu đề ra :

Bảng 12:

Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2010
1. Giá trị tổng sản lượng	Nghìn đồng	60,323,679	61,233,167
2. Doanh thu	Nghìn đồng	412,671,748	385,110,321
3. Lợi nhuận	Nghìn đồng	45,024,135	42,785,543
4. Nộp ngân sách	Nghìn đồng	1,125,603	1,069,639
5. Thu nhập bình quân (người/tháng)	Nghìn đồng	6,250	6,400

Đứng trước những mục tiêu mà Công ty đã đề ra trong thời kỳ mới thì ngay từ bây giờ Công ty phải cần có ngay những kế hoạch và những nhiệm vụ để thực hiện những mục tiêu đó. Trong đó có cả nhiệm vụ trước mắt và lâu dài, đây là những nhiệm vụ rất quan trọng để hoàn thành tốt các mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Cụ thể đó là các nhiệm vụ:

Đối với nghĩa vụ Nhà nước thì cần hoàn thành tốt nghĩa vụ Nhà nước 100%: nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các loại thuế theo quy định. Cần liên tục bổ xung các quỹ: quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng, quỹ dự phòng, quỹ sản xuất... để phục vụ sản xuất, hoạt động của đơn vị.

Phân đầu 100% cán bộ công nhân viên có đủ việc làm mới với mức lương năm bình quân năm đạt 7,000,000 đồng/người/tháng đến 8500.000đ/người/tháng từ thời kỳ 2010 - 2015.

Cần thực hiện tốt chế độ quản lý tài chính, thực hành tiết kiệm chống lãng phí.

Có nhiệm vụ đẩy mạnh phong trào văn hoá thể dục thể thao, thực hiện tốt kế hoạch hoá gia đình. Tổ chức tốt việc thực hiện phong trào tự quản, bảo đảm an ninh trật tự, góp phần bảo vệ an toàn trật tự xã hội.

II. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cho Công ty cổ phần chăn nuôi C.P

Giải pháp 1: Nâng cao nhận thức nông dân về chăn nuôi hiện đại.

- ***Cơ sở thực hiện:***

- Nông dân có vai trò trong sản xuất nông nghiệp tạo ra nguồn của cải vật chất quan trọng cho quốc gia, là một lực lượng không thể thiếu ở nước ta một nước sản xuất nông nghiệp là chủ yếu. Người nông dân là lực lượng lao động tạo ra nguồn lương thực thực phẩm phong phú phục vụ cho người tiêu dùng

- Lực lượng lao động trong nông nghiệp tại Việt Nam rất dồi dào dân số đông cùng với kết cấu dân số trẻ, giá rẻ là điều kiện thuận lợi để phát triển nông nghiệp tại Việt Nam.

- Đây cũng là cơ hội cho những doanh nghiệp phát triển những ngành nghề liên quan đến nông nghiệp và biết sử dụng nguồn lực đầy tiềm năng này. Và công ty cổ phần chăn nuôi C.P là một công ty sử dụng nguồn lực này trong sản xuất của mình.

- Công ty đã tạo công ăn việc làm cho người nông dân, giải quyết được những khó khăn việc làm cho người nông dân, đồng thời nâng cao thu nhập cho hộ nông dân trong chăn nuôi nói riêng và nông nghiệp nói chung.

- Nói chung lực lượng người nông dân có rất nhiều ưu điểm nhưng vẫn còn những nhược điểm thiếu sót. Trong đó có một nhược điểm rất lớn là trình độ văn hóa còn thấp. Sản xuất trong chăn nuôi tương chừng đơn giản nhưng không phải vậy mà vô cùng khó khăn. Muốn sản xuất có hiệu quả năng suất cao, chất lượng tốt đòi hỏi chế độ chăm sóc đúng tiêu chuẩn kỹ thuật. Mà việc này người nông dân còn nhiều hạn chế.

- Mặc dù việc chăm sóc con giống vật nuôi đã được công ty giao trách nhiệm cho các cán bộ kỹ sư thường xuyên tới chăm sóc nhưng điều đó là chưa đủ, phải có sự kết hợp giữa cả kỹ sư và nông dân. Số lượng kỹ sư có giới hạn không thể túc trực thường xuyên tại các cơ sở hàng ngày, hàng giờ mà người nông dân mới là người chăm sóc trực tiếp. Vì vậy công ty nên mở các lớp đào tạo hướng dẫn kỹ thuật cho các hộ nông dân để họ học hỏi tiếp thu những kinh nghiệm trong sản xuất và nâng cao năng suất lao động.

- Biện pháp thực hiện:

- Một năm đưa kỹ sư đến các trang trại hướng dẫn 2 lần.

Chi phí dự tính:

+ Chi phí xăng xe, điện thoại: $6 \times 2 \times 1,500,000 = 18,000,000$ đồng

+ Chi phí ăn, ở : $6 \times 2 \times 2,200,000 = 26,400,000$ đồng

+ Chi phí cho hỗ trợ đào tạo: $6 \times 2 \times 600,000 = 7,200,000$ đồng

Tổng chi phí cho 2 lần đào tạo: = 51,600,000 đồng

Hướng đào tạo : Cứ 6 tháng công ty tổ chức đào tạo 1 lần thực hiện vào đầu năm và giữa năm. Dựa vào tổng chi phí ta thấy chi phí cho việc đào tạo là

không lớn chiếm 0.01% trên tổng doanh thu và chiếm 0.12% trên lợi nhuận. Bỏ ra một chi phí rất nhỏ nhưng hứa hẹn sẽ mang lại những hiệu quả to lớn. Không chỉ nâng cao kỹ thuật cho người chăn nuôi mà năng suất sẽ tăng lên, tỷ lệ thiệt hại hàng năm sẽ giảm đi.

+ Số gà năm 2011 là 6,900,000 con tỷ lệ thiệt hại cho bệnh dịch, do chế độ chăm sóc là 0.007% tương đương 48,300 con

+ Tỷ lệ thiệt hại trong năm tới sẽ giảm đi theo dự kiến chỉ còn lại khoảng 0.003% tương đương khoảng 20,700 con

Doanh thu dự kiến tăng lên: $(48,300 - 20,700) \times 110,000 = 3,036,000,000$ đồng.

Giải pháp 2: Giải pháp tuyển dụng nhân viên kỹ thuật.

- **Cơ sở thực hiện:**

Dựa vào kết quả kinh doanh và hiệu suất sử dụng lao động ta thấy công ty sử dụng rất hiệu quả lao động trong công ty. Lợi nhuận không ngừng tăng lên. Các trang trại ngày càng được mở rộng mang lại năng suất lao động cao. Nhưng từ đó cũng thấy một thực tế cơ sở sản xuất thì mở rộng nhưng số nhân viên tăng lên không đáng kể. Đặc biệt là nhân viên văn phòng cụ thể là bên phòng kỹ thuật. Hình thức hoạt động sản xuất của công ty là chăn nuôi nên những kỹ sư, bác sĩ thú y là vô cùng quan trọng.

Nhân viên kỹ thuật có vị trí và vai trò rất lớn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, kỹ thuật viên và bác sĩ thú y làm công tác giám sát quá trình chăn nuôi, hỗ trợ các kỹ thuật trong chăn nuôi: dinh dưỡng thức ăn, vệ sinh chuồng trại, công tác phòng bệnh và chữa bệnh, tiêm thuốc kháng sinh và vacxin định kỳ, thường xuyên báo cáo tình hình sản xuất của cơ sở cho công ty... Tóm lại vai trò của kỹ thuật viên là rất quan trọng ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất công ty.

Bảng quản lý trang trại của nhân viên kỹ thuật

Năm	Số trang trại	Số gà	Thiệt hại	Kỹ sư quản lý
2010	30	4,500,000	22500	6
2011	48	6,900,000	48300	6

Qua bảng trên ta có thể thấy số lượng trang trại đi kèm với số lượng gà ngày càng tăng lên, năm 2010 là 30 trang trại tương đương 4,5 tr con, năm 2011 là 45 trang trại tương đương 6,9 tr con. Số kỹ sư quản lý không thay đổi là 6 người. Tỷ lệ thiệt hại tăng lên tuy không cao nhưng do số lượng gà rất lớn nên ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình sản xuất của công ty. Năm 2010 tỷ lệ thiệt hại là 0,005% năm 2011 là 0,007%. Do số lượng kỹ sư không thể đảm bảo việc chăm sóc kỹ thuật, năm 2010 trung bình một kỹ sư đảm nhiệm 5 trang trại nhưng năm 2011 1 kỹ sư đảm nhiệm 8 trang trại. Như thế có thể kết luận là tình hình nhân sự là chưa hợp lý. Số kỹ sư không đủ để đảm nhiệm công việc của mình tại tất cả các trang trại mà mình làm việc vì thế dẫn đến tình hình dịch bệnh không thể kiểm soát chặt chẽ dẫn đến hiện tượng chết hàng loạt của gia cầm. Ngoài ra việc chăm sóc về chế độ thức ăn, vệ sinh chuồng trại, tiêm phòng vv... có thể mắc nhiều thiếu sót nếu thiếu kỹ sư.

- Biện pháp thực hiện:

Vì vậy công ty phải có biện pháp tuyển dụng bổ sung bộ phận này sao cho hợp lý nhất phục vụ tốt quá trình sản xuất của công ty.

*Chi phí thực hiện:

- Thông báo tuyển dụng trên internet sau đó nộp hồ sơ tại văn phòng công ty thực hiện phỏng vấn.

- Điều kiện tuyển dụng là các sinh viên tốt nghiệp tại trường đại học ngành kỹ sư chăn nuôi, ưu tiên các kỹ sư đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực chăn nuôi.

Chi phí cho tuyển dụng:

+ Chi phí đầu tư máy tính, bàn làm việc, đồ dùng kỹ thuật cho 5 kỹ sư:

$$5 \times 11,500,000 = 57,500,000 \text{ đồng}$$

• Chi phí lương cho nhân viên kỹ thuật: $7000,000 \times 12 \text{ tháng} \times 5 = 420,000,000$ đồng

• Tổng chi phí cho tuyển dụng = 447,500,000 đồng

• **Kết quả mong đợi:**

Hiệu quả mà chi phí mang lại: Sau khi bổ sung kỹ thuật viên sẽ làm cho tình hình sản xuất thay đổi tích cực, tỷ lệ thiệt hại giảm đáng kể, hiệu quả sản xuất tăng lên doanh thu tăng lên. Mức thiệt hại dự tính thay đổi là 0,002%

+ Mức thiệt hại dự tính : $6,900,000 \text{ con} \times 0,002\% = 13,800 \text{ con}$

+ Giảm đi so với năm 2011 là : $48,300 - 13,800 = 34,500 \text{ con}$

+ Doanh thu dự tính tăng lên là : $34,500 \times 110,000 \text{ đồng/con} = 3,795,000,000$ đồng.

MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

1. Các kiến nghị với Bộ Nông Nghiệp.

Công ty cổ phần chăn nuôi C.P là một đơn vị trực thuộc Văn phòng Bộ Nông nghiệp. Do vậy để tạo điều kiện cho công ty cổ phần chăn nuôi C.P nói riêng và các đơn vị trực thuộc ngành chăn nuôi khác nói chung, Bộ Nông nghiệp cần phải:

- Là cầu nối giữa các đơn vị sản xuất kinh doanh trực thuộc với Nhà nước, đề đạt nguyện vọng của các đơn vị lên Nhà nước và tuyên truyền cho các đơn vị về định hướng của Nhà nước.

- Hỗ trợ công ty về các hoạt động nghiên cứu thị trường, định hướng sản xuất kinh doanh.

2. Các kiến nghị với Nhà nước.

Để tạo điều kiện cho công ty cổ phần chăn nuôi C.P phẩm nói riêng và ngành chăn nuôi nói chung vượt qua khó khăn để cạnh tranh được với các sản phẩm nhập ngoại trên thị trường Nhà nước cần có các biện pháp nhằm khuyến khích và hỗ trợ các hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Giảm thuế hoặc miễn thuế trong nông nghiệp.

- Nhà nước cần có chính sách quy hoạch đất đai sao cho hợp lý phục vụ tốt nhất cho hoạt động sản xuất trong chăn nuôi.

- Nhà nước cần có chính sách đầu tư phát triển ngành lương thực, thực phẩm và các ngành có liên quan tạo điều kiện cung cấp nguyên vật liệu cho ngành chăn nuôi nói chung.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh thực sự là một vấn đề rất quan trọng, là vấn đề sống còn đối với mỗi doanh nghiệp. Để thực hiện tốt nhiệm vụ đó, các doanh nghiệp phải tính toán các chỉ tiêu hiệu quả, thông qua đó phân tích, đánh giá về tình hình thực tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp, xem các hoạt động đó có hiệu quả hay không, hiệu quả ở mức độ nào, các nhân tố nào ảnh hưởng tới chúng và từ đó định ra các giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh đó.

Trước thực trạng sản xuất kinh doanh hiện nay tại công ty cổ phần chăn nuôi C.P, công ty luôn hoàn thành kế hoạch sản xuất, nộp ngân sách, chỉ tiêu doanh thu luôn đạt được ở mức tương đối cao. Bên cạnh đó thì còn rất nhiều tồn tại công ty phải đối mặt đặc biệt là vấn đề chi phí, chi phí sản xuất kinh doanh tăng rất nhanh nên lợi nhuận công ty đạt được giảm đi rõ rệt vì vậy hiệu quả kinh doanh của công ty trong những năm gần đây có xu hướng giảm đi so với những năm trước. Để cải thiện tình hình trên công ty cần phải tính toán, tìm ra các biện pháp quản lý nhằm hạ thấp chi phí có như vậy mới có thể tăng sức cạnh tranh của các sản phẩm, tăng doanh số bán góp phần nâng cao hiệu quả của các hoạt động sản xuất kinh doanh. Với một số giải pháp rút ra từ thực trạng hiện nay của công ty em hy vọng nó sẽ góp một phần nào trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn toàn thể ban lãnh đạo, các phòng ban công ty cổ phần chăn nuôi C.P chi nhánh Hải Phòng, xin chân thành cảm ơn cô giáo viên, Th.S Nguyễn Thị Ngọc Mỹ đã hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài viết này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nghị quyết đại hội Đảng bộ của Bộ Nông nghiệp-Công nghiệp và phát triển Nông thôn 1998-2000.
2. Sách nuôi gà công nghiệp giống siêu trứng - siêu thịt, NXB Hải Phòng
3. Hướng dẫn kỹ thuật chăn nuôi gà công nghiệp. GS. TSKH - Lê Hồng Mận - Nxb - Lao động - xã hội
4. Giáo trình chăn nuôi thú y cơ bản tác giả Trần Thị Thuận - Nxb Hà Nội
5. Nông dân nông thôn và nông nghiệp – Những vấn đề đang đặt ra. Nhiều tác giả - NXB Trí Thức
6. Một số quy định về chính sách của chính phủ liên quan đến lĩnh vực phát triển nông thôn – Nxb Chính Trị Quốc Gia
7. Các văn bản quản lý nhà nước về giống vật nuôi và thức ăn chăn nuôi - Nxb khoa học tự nhiên và công nghệ.
8. Nghị định số 02 của chính phủ về chính sách khuyến nông ban hành ngày 08/01/2010

BẢNG PHỤ LỤC**Bảng cân đối kế toán công ty cổ phần chăn nuôi C.P**

Đơn vị (nghìn đồng)

Tài Sản	2011	2010	Chênh lệch	
			+/-	%
100 A. Tài Sản Ngắn Hạn	59,861,321	60,796,263	-934,942	-1.54
110 I. Tiền và các khoản tương đương tiền	423,751	128,171	295,580	230.6
111 1. Tiền	423,751	128,171	295,580	230.6
112 2. Các khoản tương đương tiền				
120 II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn				
121 1. Đầu tư ngắn hạn				
129 2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn				
130 III. Các khoản phải thu ngắn hạn	30,292,759	41,248,131	-10,955,372	-26.5
131 1. Phải thu khách hàng	12,407,176	11,182,116	1,225,059	10.9
132 2. Trả trước người bán				
133 3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	18,067,889	30,259,934	-12,192,045	-40.2
134 4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch xây dựng				
135 5. Các khoản phải thu khác	11,614		11,614	
139 6. Dự phòng phải thu	193,920	193,920	0	0
140 IV. Hàng tồn kho	29,022,729	19,224,239	9,798,490	50.9
141 1. Hàng tồn kho	29,022,729	19,224,239	9,798,490	50.9
149 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)				
150 V. Tài sản ngắn hạn khác	122,081	195,721	-73,639	-37.6
151 1. Chi phí trả trước ngắn hạn	60,081	150,720	-90,639	-60.8
152 2. Thuế GTGT được khấu trừ				
154 3. Thuế và các khoản khác phải thu của nhà nước				
158 4. Tài sản ngắn hạn khác	62,000	45,000	17,000	37.8
200 B. Tài Sản Dài Hạn	462,358	436,904	25,453	5.8
210 I. Các khoản phải thu dài hạn				

211	1. Phải thu dài hạn của khách hàng				
212	2. Vốn kinh doanh đơn vị				
213	3. Phải thu dài hạn nội bộ				
218	4. Phải thu dài hạn khác				
219	5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi				
220	II. Tài sản cố định	462,358	436,905	25,453	5.8
221	1. Tài sản cố định hữu hình	269,696	260,926	8,770	3.4
222	- Nguyên giá	603,476	603,476	0	0
223	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	333,779	342,549	-8,770	-2.6
224	2. Tài sản cố định thuê tài chính				
225	- Nguyên giá				
226	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)				
227	3. Tài sản cố định vô hình	192,661	175,978	16,683	9.5
228	- Nguyên giá	785,714	785,714	0	0
229	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	593,053	609,736	-16,682	-2.7
230	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang				
240	III. Bất động sản đầu tư				
241	- Nguyên giá				
242	- Giá trị hao mòn lũy kế (*)				
250	IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn				
251	1. Đầu tư vào công ty con				
252	2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh				
258	3. Đầu tư dài hạn khác				
259	4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn				
260	V. Tài sản dài hạn khác				
261	1. Chi phí trả trước dài hạn				
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại				
268	3. Tài sản dài hạn khác				
270	Tổng Cộng Tài Sản	60,323,679	61,233,167	-909,488	-1.5

Nguồn Vốn	2011	2010	Chênh lệch	
			+/-	%
300 A. Nợ Phải Trả	2,623,312	2,440,573	182,739	7.5
310 I. Nợ ngắn hạn	2,142,426	1,959,687	182,738	9.3
311 1. Vay và nợ ngắn hạn			0	
312 2. Phải trả người bán	1,660,805	1,459,554	201,251	13.8
313 3. Người mua trả tiền trước			0	
314 4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	47,202	45,097	2,105	4.7
315 5. Phải trả người lao động			0	
316 6. Chi phí phải trả	434,419	420,859	13,559	3.2
317 7. Phải trả nội bộ				
318 8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch				
319 9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		34,176		0
320 10. Dự phòng phải trả ngắn hạn				
323 11. Quỹ khen thưởng, phúc lợi				
330 II. Nợ dài hạn	480,885	480,885	0	0
331 1. Phải trả dài hạn người bán				
332 2. Phải trả dài hạn nội bộ				
333 3. Phải trả dài hạn khác	5,000	5,000	0	0
334 4. Vay và nợ dài hạn				
335 5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả				
336 6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	475,885	475,885	0	0
337 7. Dự phòng phải trả dài hạn				
338 8. Doanh thu chưa thực hiện				
339 9. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ				

400 B Vốn Chủ Sở Hữu	57,700,367	58,792,594	-1,092,226	-1.8
)410 I. Vốn chủ sở hữu	57,700,367	58,792,594	-1,092,226	-1.8
411 1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu				
412 2. Thặng dư vốn cổ phần				
413 3. Vốn khác của chủ sở hữu				
414 4. Cổ phiếu quỹ (*)				
415 5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản				
416 6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái				
417 7. Quỹ đầu tư phát triển				
418 8. Quỹ dự phòng tài chính				
419 9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu				
420 10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	57,700,367	58,792,594	-1,092,226	-1.8
421 11. Nguồn vốn đầu tư XDCB				
422 12. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp				
430 II. Nguồn kinh phí và quỹ khác				
431 1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi				
432 2. Nguồn kinh phí				
433 3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCD				
440 Tổng Cộng Nguồn Vốn	60,323,679	61,233,167	-909,488	-1.5

Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

Đơn vị (nghìn đồng)

CHỈ TIÊU	2011	2010	Chênh lệch	
			+/-	%
001 1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	412,671,748	385,110,321	27,561,427	7.16%
002 2.Các khoản giảm trừ doanh thu	11,587,394	10,657,624	-929,770	8.72%
010 3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	401,084,354	374,452,697	26,631,657	7.11%
011 4.Giá vốn hàng bán	338,995,831	315,788,475	-23,207,355	7.35%
020 5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	62,088,522	58,664,220	3,424,301	5.84%
021 6.Doanh thu hoạt động tài chính			0	
022 7.Chi phí tài chính			0	
023 - Trong đó: Chi phí lãi vay			0	
024 8.Chi phí bán hàng	2,943,449	2,708,937	-234,511	8.66%
025 9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	14,383,990	13,419,869	-964,121	7.18%
030 10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	44,761,083	42,535,414	2,225,669	5.23%
031 11.Thu nhập khác	273,366	260,441	12,924	4.96%
032 12.Chi phí khác	10,314	10,313	-1	0.02%
040 13.Lợi nhuận khác	263,052	250,130	12,922	5.17%
050 14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	45,024,135	42,785,544	2,238,591	5.23%
051 15.Chi phí thuế TNDN hiện hành	1,125,603	1,069,639	55,964	5.23%
052 16.Chi phí thuế TNDN hoãn lại			0	
060 17.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	43,898,532	41,715,905	2,182,627	5.23%
070 18.Lãi cơ bản trên cổ phiếu			0	

Lưu đồ tuyển dụng qua thi tuyển

