

**HỌC VIỆN NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM
KHOA KINH TẾ & PTNT**



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH
TẠI CÔNG TY TNHH VIỆT THẮNG GIAI ĐOẠN 2012-2014**

Sinh viên thực hiện : NGUYỄN THỊ HÀ ANH
Msv : 563237
Lớp : KTC-K56
Chuyên ngành : KINH TẾ
Người hướng dẫn : TS. TRẦN VĂN ĐỨC

Hà Nội, 2015

MỤC LỤC

MỤC LỤC	i
DANH MỤC BẢNG	iii
I MỞ ĐẦU	1
1 Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2 Mục tiêu nghiên cứu	2
3 Đối tượng nghiên cứu	2
4 Phạm vi nghiên cứu	3
Phần II CƠ SỞ LÝ LUẬN	4
2 CƠ SỞ LÝ LUẬN	4
2.1.1 Các khái niệm liên quan	4
2.1.2 Bản chất của hiệu quả kinh tế trong kinh doanh.....	5
2.1.3 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả kinh tế	6
2.2 Ý nghĩa của việc đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.....	6
2.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty	7
2.4 Những vấn đề cần quan tâm khi nghiên cứu HĐKD của công ty.	8
2.4.1 Doanh thu	8
2.4.2 Chi phí.....	8
2.4.3 Lợi nhuận	10
PHẦN III ĐẶC ĐIỂM CỦA ĐỊA BÀN NGHIÊN CỨU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	16
3.1 Đặc điểm địa bàn của công ty	16
3.1.1 Giới thiệu chung về công ty.....	16
3.1.2 Ngành nghề kinh doanh và sản phẩm chủ yếu	20

3.1.3	Đặc điểm sử dụng lao động của công ty	21
3.1.4	Tình hình cơ sở vật chất của công ty.....	26
3.2	Phương pháp nghiên cứu	27
3.2.1	Phương pháp thu thập thông tin	27
3.2.2	Phương pháp xử lý tổng hợp.....	27
3.2.3	Phương pháp phân tích số liệu.....	27
3.3	Hệ thống các chỉ tiêu sử dụng trong đề tài	28
Phần IV KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU		33
4.1	Thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty	33
4.1.1	Các sản phẩm của công ty	33
4.1.2	Tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty.....	35
4.2	Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty	39
4.2.1	Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty 3 năm.....	39
4.2.2	Phân tích doanh thu	51
4.2.3	Phân tích chi phí.....	58
4.3	Các nguyên nhân ảnh hưởng.....	61
4.3.1	Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu	61
4.3.2	Các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí.....	63
4.3.3	Các yếu tố ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh	64
4.4	Các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty....	67
4.4.1	Những thuận lợi và khó khăn của công ty.....	67
4.4.2	Các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh	68
PHẦN V KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....		73
1/	Kết Luận	73
2	Kiến nghị.....	75

DANH MỤC BẢNG

Bảng 3.1	Tình hình hoạt động luân chuyển vốn của công ty.	20
Bảng 3.2	Tình hình lao động của công ty.....	22
Bảng 3.3	Tình hình cơ sở vật chất của công ty năm 2012-2014	26
Bảng 4.1	Tên các sản phẩm số lượng sản xuất và nhập khẩu.	33
Bảng 4.2	Tổng lượng tiêu thụ trong 3 năm qua	35
Bảng 4.3	Doanh số bán hàng cho các công ty nước ngoài của công ty Việt Thắng.....	37
Bảng 4.4	Doanh số bán hàng của công ty	38
Bảng 4.5	Hiệu quả SXKD của công ty.....	41
Bảng 4.6	Chỉ tiêu sử dụng vốn cố định	44
Bảng 4.7	Hiệu quả sử dụng vốn lưu động	48
Bảng 4.8	Hiệu quả sử dụng lao động	50
Bảng 4.9	Tình hình doanh thu của công ty 3 năm qua.....	52
Bảng 4.10	Doanh thu theo sản phẩm	53
Bảng 4.11	Doanh thu theo khu vực thị trường	56
Bảng 4.12	Chi phí công ty	58
Biểu 4.13	Nhân tố ảnh hưởng đến tiêu thụ sản phẩm.....	62
Bảng 4.14	Nhân tố ảnh hưởng đến chi phí.....	63

I. MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Việt nam là một nước nông nghiệp . Nền nông nghiệp của Việt Nam ngày càng phát triển. Và các ngành nghề xuất khẩu các sản phẩm nông nghiệp ngày càng tăng như lúa gạo rau củ quả..... . Và hiện tại khí hậu ngày càng thay đổi khắc nghiệt và do đó vấn đề có nhiều loại bệnh lạ gây ra cho các loại giống lúa và các loại cây trồng khác . Nước ta do truyền thống canh tác lạc hậu từ lâu đời nay . Do đó việc sử dụng thuốc bảo vệ thực vật độc hại đã gây ra ảnh hưởng nghiêm trọng đến sức khỏe của người sử dụng và người lao động sản xuất ra thuốc bảo vệ thực vật . Do tâm lý của người Việt Nam là sử dụng thuốc BVTV có tác dụng nhanh vì vậy đã để lại ảnh hưởng nghiêm trọng của thuốc BVTV mà các công ty cần phải thực hiện nghiêm ngặt các quy định của nhà nước về an toàn cho người lao động và tránh gây ô nhiễm môi trường . Và ngoài ra ngành thuốc BVTV đang được nhà nước, các bộ ngành liên quan đến nông nghiệp quan tâm về chất lượng, nguyên liệu sản xuất , nguồn gốc..... Do đó đang khuyến khích người tiêu dùng sử dụng các loại thuốc sinh học vi sinh để tránh gây ô nhiễm môi trường và tránh gây ảnh hưởng xấu đến sức khỏe. Và thực hiện nghiêm ngặt về an toàn cho người sử dụng .

Công ty TNHH Việt Thắng là một công ty sản xuất và buôn bán thuốc BVTV ở Việt Nam . Sản phẩm của công ty là thuốc BVTV . Sản phẩm được áp dụng kỹ thuật cao và đạt được các tiêu chuẩn trong nước và nước ngoài . Ngoài việc kinh doanh buôn bán để đạt được lợi nhuận cao thì chất lượng và đảm bảo an toàn cho người lao động và người sử dụng luôn cần được đảm bảo.

Bên cạnh những thành công đạt được của công ty thì công ty đang đối

mặt với sự cạnh tranh mạnh của các sản phẩm thuốc BVTV trong và ngoài nước ngày càng gay gắt mà vấn đề nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và vấn đề ảnh hưởng tới môi trường được đặt lên hàng đầu .

Vì vậy từ thực tiễn của công ty , tôi tiến hành đề tài nghiên cứu “*Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty TNHH Việt Thắng giai đoạn 2012-2014*”

2 Mục tiêu nghiên cứu

*** Mục tiêu chung**

- Đánh giá đúng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty trong 3 năm 2012,2013,2014 từ đó đề ra giải pháp nâng cao hiệu quả.

*** Mục tiêu cụ thể**

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận và thực tiễn về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

- Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty giai đoạn 2012-2014.

- Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

- Nghiên cứu những thuận lợi và khó khăn của công ty trong quá trình hoạt động kinh doanh.

- Phân tích về doanh thu, chi phí và lợi nhuận của công ty trong 3 năm (từ năm 2012-2014).

- Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty trong giai đoạn những năm tới.

3 Đối tượng nghiên cứu

Là các vấn đề lý luận và thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty . các sản phẩm thuốc trừ sâu, thuốc BVTV.

4 Phạm vi nghiên cứu

- * Phạm vi về nội dung

- Nghiên cứu cơ sở lý luận và thực tiễn về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- Thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty giai đoạn 2012-2014

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- * Phạm vi về thời gian : số liệu từ năm 2012 đến năm 2014

- Giải pháp đề xuất cho giai đoạn từ năm 2015 đến năm 2020.

- * Phạm vi về không gian

- Nghiên cứu hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty TNHH Việt Thắng

Phần II. CƠ SỞ LÝ LUẬN

2 CƠ SỞ LÝ LUẬN

2.1.1 Các khái niệm liên quan

- Công ty trách nhiệm hữu hạn: ký hiệu : TNHH

Công ty trách nhiệm hữu hạn là loại hình doanh nghiệp có tư cách pháp nhân và được nhà nước công nhận. Chủ sở hữu công ty và công ty là hai thực thể pháp lý riêng biệt. Trước pháp luật, công ty là pháp nhân chủ sở hữu công ty là thể nhân với các quyền và nghĩa vụ tương ứng với quyền sở hữu công ty.

Công ty TNHH là hình thức doanh nghiệp có không quá 50 thành viên góp vốn thành lập chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài chính khác trong phạm vi nghĩa vụ tài sản của công ty.

Đặc điểm pháp lý của công ty TNHH:

- Công ty có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp chứng nhận đăng kí kinh doanh. Chủ sở hữu công ty và công ty là hai thực thể pháp lý riêng biệt. Trước pháp luật, công ty là pháp nhân, chủ sở hữu công ty là thể nhân với các quyền và nghĩa vụ tương ứng với quyền sở hữu công ty.

- Công ty chịu trách nhiệm hữu hạn. Thành viên chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn cam kết góp vào doanh nghiệp.

- Công ty trách nhiệm hữu hạn không được quyền phát hành cổ phần để huy động vốn.

- Với bản chất là công ty đóng, việc chuyển nhượng vốn góp của thành viên công ty TNHH bị hạn chế, các thành viên công ty trách nhiệm hữu hạn khi muốn chuyển nhượng vốn góp trước hết phải ưu tiên cho các thành viên khác của công ty.

- Trên bảng hiệu hóa đơn chứng từ và các giấy tờ giao dịch khác của công ty phải ghi rõ tên công ty kèm.

- Hiệu quả kinh tế : Hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (hoặc quá trình) kinh tế là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực như : nhân lực, tài lực, vật lực, tiền kỹ thuật vốn, để đạt được mục tiêu xác định.

- Từ khái niệm khái quát này, có thể hình thành công thức biểu diễn khái quát phạm trù hiệu quả kinh tế như sau:

- $H = K/C$ (1) Với H là hiệu quả kinh tế của một hiện tượng (quá trình kinh tế) nào đó; K là kết quả thu được từ hiện tượng (quá trình) kinh tế đó và C là chi phí toàn bộ để đạt được kết quả đó. Và như thế cũng có thể định nghĩa ngắn gọn hiệu quả kinh tế như sau: Hiệu quả kinh tế phản ánh chất lượng hoạt động kinh tế và được xác định bởi tỷ số giữa kết quả đạt được với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Từ định nghĩa về hiệu quả kinh tế như đã trình bày ở trên, chúng ta có thể hiểu hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực (lao động, máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu và tiền vốn) nhằm đạt được mục tiêu mà doanh nghiệp đã xác định.

- Hiệu quả kinh tế là mối quan hệ tương quan so sánh giữa kết quả đạt được hay (doanh thu, lợi nhuận) đối với các yếu tố nguồn lực đã bỏ ra để sản xuất.

- Hiệu quả kinh tế của hoạt động sản xuất kinh doanh tập chung chủ yếu vào vấn đề lợi ích sẽ đạt được trong hoạt động sản xuất kinh doanh đó.

2.1.2 Bản chất của hiệu quả kinh tế trong kinh doanh

Thực chất của hiệu quả kinh doanh là sử dụng hợp lý và tiết kiệm các yếu tố đầu vào vào sử dụng sản xuất kinh doanh một cách hiệu quả để nâng cao được mục tiêu kinh doanh là tối đa hóa lợi nhuận. Đó cũng là hai mặt của vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh sao cho vừa phải chi phí thấp nhất và lợi nhuận cao nhất.

2.1.3 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả kinh tế

- Trong nền kinh tế ngày càng tập chung và chuyên môn hóa cao thì việc nâng cao hiệu quả hiệu quả là một điều tất yếu . Vì không thể sản xuất dàn trải vì nguồn tài nguyên thiên nhiên có hạn chứ không phải có hạn . Ngoài ra các tài nguyên có thể là rất khó tìm hoặc là phải kết hợp nhiều chất,tài nguyên với nhau mới tạo ra .

- Ngoài ra trong nền kinh tế thị trường tự do cạnh tranh này thì các công ty phải làm sao tăng hiệu quả kinh tế để hạn chế nguồn lực đầu vào Để mức chi phí thấp nhất . Các doanh nghiệp phải chủ động trong việc kinh doanh của mình , có quyền tự quyết cho công ty của mình , tự hạch toán lãi lỗ . Ngoài ra , còn phải biết mình sản xuất cái gì , sản xuất cho ai , sản xuất như thế nào..... để nâng cao hiệu quả kinh doanh để tồn tại . Và mục tiêu lợi nhuận cao nhất được đặt lên hàng đầu.

2.2 ý nghĩa của việc đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

+ ý nghĩa:

- Việc đánh giá hiệu quả kinh tế nhằm giúp công ty nâng cao hiệu quả kinh tế mứ việc nâng cao hiệu quả so với công ty lí một việc quan trọng .

- Tăng hiệu quả kinh tế , đồng thời tăng hiệu quả kinh doanh giúp tăng năng suất lao động , giúp tăng sản lượng , giảm thời gian lao động ...

- Đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh giúp công ty đưa ra các giải pháp kinh doanh hợp lư và có hiệu quả hơn để giúp công ty có thể tồn tại và phát triển .

=> Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh là đang đánh giá sự tồn tại của chính công ty có phát triển được không hay là phá sản .

=>. Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh thì có lợi cho cả người sản xuất và người tiêu dùng . Đối với người sản xuất thì việc đánh giá cho biết được những tác động của các yếu tố đầu vào, chí phí sản xuất, chất lượng sản phẩm.... tốt hay xấu và đặc biệt hơn là lợi nhuận tối đa có ảnh hưởng như thế

nào . Còn đối với người dùng việc đánh giá có tác động như thế nào khi giá thành sản phẩm rẻ hơn, chất lượng tốt hơn và số lượng nhiều hơn.

=> Đánh giá hiệu quả kinh tế có ý nghĩa quan trọng việc phát kinh tế xã hội nói chung và phát triển ngành nông nghiệp nói riêng. Vì đánh giá hiệu quả kinh tế là đánh giá các nguồn lực, các yếu tố đầu vào được sử dụng hợp lý hay không... Và khi đó có tăng được hiệu quả và lợi ích cho xã hội hay không .

2.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

Trong tình hình kinh tế nước ta và cùng nền kinh tế mở, tự do buôn bán cạnh tranh với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp và gián tiếp, không những trong nước mà còn nước ngoài. Vì vậy yêu cầu các doanh nghiệp phải hoạt động hiệu quả để có hiệu quả kinh tế tốt nhất. Để đạt được hiệu quả thì các doanh nghiệp cần phải có những kế hoạch kinh doanh , có những phương hướng , mục tiêu cụ thể , để đầu tư sử dụng một cách cụ thể hợp lý các nguồn vốn nguồn lực sẵn có. Muốn đạt được mục tiêu hiệu quả thì công ty phải phân tích một cách cụ thể chi tiết các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Trong việc sản xuất kinh doanh hiện nay chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố khác nhau , được chia làm 2 loại chủ yếu là : trực tiếp và gián tiếp

Yếu tố trực tiếp : là các yếu tố mà khi thay đổi của nó tác động trực tiếp đến công ty có thể là gây ảnh hưởng tốt cũng có thể gây ảnh hưởng xấu . Các nhân tố này ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất kinh doanh đó là trình độ lao động và trình độ quản lý của công ty... ngoài ra còn khách hàng , nhà cung ứng , đối thủ cạnh tranh .

Yếu tố gián tiếp : là các yếu tố tuy không gây ảnh hưởng trực tiếp hay không gây ảnh hưởng ngay đến công ty nhưng theo thời gian thì cũng có những ảnh hưởng tốt hoặc xấu. Các yếu tố có thể là yếu tố kinh tế, xã hội,

chính trị pháp luật

2.4 Những vấn đề cần quan tâm khi nghiên cứu HĐKD của công ty.

2.4.1 Doanh thu

a) Khái niệm

Doanh thu bán hàng là toàn bộ giá trị sản phẩm hàng hoá, dịch vụ, lao vụ mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ, doanh thu bán hàng phản ánh con số thực hiện hàng tiêu thụ trong kỳ.

Doanh thu hoạt động kinh doanh là toàn bộ tiền bán sản phẩm hàng hoá, cung ứng dịch vụ sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và được khách hàng chấp nhận (không phân biệt đã thu hay chưa thu tiền).

Doanh thu từ hoạt động tài chính là các khoản phải thu từ các hoạt động liên doanh, liên kết, góp vốn cổ phần, cho thuê tài sản, lãi tiền gửi, lãi tiền cho vay, thu từ hoạt động mua bán chứng khoán...

Doanh thu khác là các khoản thu từ các hoạt động xảy ra không thường xuyên như thu từ nhượng bán, thanh lý tài sản cố định, thu về từ nợ khó đòi, các khoản nợ phải trả không xác định chủ...

b) Phân tích doanh thu:

Để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, các nhà quản lý luôn quan tâm đến việc tăng doanh thu, do vậy phân tích tình hình biến động doanh thu sẽ giúp họ có cái nhìn toàn diện về tình hình doanh thu của doanh nghiệp.

Khi phân tích doanh thu có thể xem xét ở nhiều góc độ khác nhau: doanh thu theo từng nhóm mặt hàng, mặt hàng chủ yếu, doanh thu theo các đơn vị, bộ phận trực thuộc, doanh thu theo thị trường.

2.4.2 Chi phí

a) Khái niệm: chi phí nói chung là sự hao phí thể hiện bằng tiền trong

trình kinh doanh với mong muốn mang về một sản phẩm, dịch vụ hoàn thành hoặc một kết quả kinh doanh nhất định. Chi phí phát sinh trong các hoạt động sản xuất, thương mại, dịch vụ nhằm đạt được mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp, doanh thu và lợi nhuận.

b) Phân loại chi phí: là ý muốn chủ quan của con người nhằm đến phục vụ các nhu cầu khác nhau của phân tích. Tùy vào mục đích sử dụng, góc độ nhìn chi phí được loại dựa vào nhiều tiêu thức khác nhau. Từ đó ta có nhiều loại chi phí như: chi phí sản xuất, chi phí ngoài sản xuất, chi phí thời kỳ, chi phí khả biến, chi phí bất biến, chi phí trực tiếp, chi phí cơ hội, chi phí chìm.

c) Phân tích chi phí

Đối với những người quản lý thì các chi phí là mối quan tâm hàng đầu, bởi vì lợi nhuận thu được nhiều hay ít chịu ảnh hưởng trực tiếp của những chi phí đã chi ra. Do đó, vấn đề được đặt ra là làm sao kiểm soát được các khoản chi phí. Nhận diện, phân tích các hoạt động sinh ra chi phí để có thể quản lý chi phí, từ đó có những quyết định đúng đắn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc tính toán và phân tích chi phí sản xuất kinh doanh cho phép doanh nghiệp biết chắc rằng: phải sản xuất và phải bán với mức giá bao nhiêu và cũng có thể biết với tình trạng chi phí hiện tại doanh nghiệp có thể bán ra ở mức sản lượng nào để đạt được mức lợi nhuận tối đa, hoà vốn, hoặc nếu lỗ thì tại mức sản lượng nào là lỗ ít nhất.

Việc tính toán đúng, dù những chi phí bỏ ra sẽ giúp cho nhà quản trị doanh nghiệp hình dung được bức tranh thực về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là một vấn đề không thể thiếu được để quyết định đầu vào và xử lý đầu ra.

Ngoài việc phân tích chi phí, tính toán chi phí, cần phải tìm mọi biện pháp để điều hành chi phí theo chiến lược thị trường là một trong những công

việc cực kỳ quan trọng của các doanh nghiệp.

2.4.3 Lợi nhuận

a) Khái niệm

Lợi nhuận là khoản thu nhập thuần túy của doanh nghiệp sau khi đã khấu trừ mọi chi phí. Nói cách khác lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa doanh thu bán hàng sản phẩm, hàng hoá dịch vụ trừ đi các khoản giảm trừ vốn hàng bán, chi phí hoạt động của các sản phẩm, hàng hoá dịch vụ đã tiêu thụ và thuế theo quy định của pháp luật.

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng, tổng hợp phản ánh kết quả kinh tế của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Là cơ sở để tính ra các chỉ tiêu chất lượng khác, nhằm đánh giá hiệu quả của các quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đánh giá hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Lợi nhuận là điều kiện để doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Bất kỳ cá nhân hay tổ chức nào khi tham gia hoạt động kinh tế đều hướng đến mục đích lợi nhuận. Có được lợi nhuận doanh nghiệp mới chứng tỏ được sự tồn tại của mình. Ngoài ra lợi nhuận còn là tiền đề cơ bản doanh nghiệp muốn mở rộng sản xuất để trụ vững và phát triển trong nền kinh tế thị trường.

b) Các bộ phận cấu thành lợi nhuận

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh thuần của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này được tính toán trên cơ sở lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trừ đi chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp, phân bổ cho hàng hoá thành phẩm dịch vụ cho kỳ báo cáo.

+ Doanh thu của hoạt động bán hàng và cung ứng dịch vụ là toàn bộ tiền bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ sau khi trừ các khoản chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

+ Giá thành toàn bộ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ bao gồm:

- Giá thành sản xuất sản phẩm, dịch vụ tiêu thụ (giá vốn hàng bán).
- Chi phí bán hàng.
- Chi phí quản lý.

• Lợi nhuận khác là những khoản lợi nhuận doanh nghiệp không dự tính trước nhưng ít có khả năng xảy ra. Những khoản lợi nhuận khác có thể do chủ đơn vị hoặc khách quan đưa tới.

Lợi nhuận từ hoạt động khác là khoản chênh lệch giữa thu và chi từ các hoạt động bất thường của doanh nghiệp. Các khoản thu từ hoạt động khác bao gồm:

- Thu từ khoản nhượng bán, thanh lý tài sản cố định.
- Thu từ khoản được phạt vi phạm hợp đồng kinh tế..
- Thu từ các khoản nợ không xác định được chủ.
- Các khoản thu từ hoạt động kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót hoặc lãng quên không ghi trong sổ kế toán, đến năm báo cáo mới phát hiện ra....

Các khoản thu trên sau khi trừ đi các khoản chi như: chi về thanh lý hợp đồng, bán tài sản cố định, chi về tiền phạt do vi phạm hợp đồng... sẽ là lợi nhuận từ hoạt động khác của doanh nghiệp.

c) Phân tích lợi nhuận của doanh nghiệp

- Phân tích chung tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp

Phân tích chung tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp được tiến hành như sau:

- So sánh lợi nhuận giữa thực hiện với các kỳ kinh doanh trước nhằm đánh giá tốc độ tăng trưởng về lợi nhuận của doanh nghiệp.
- Phân tích sự ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự tăng giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Trên cơ sở đánh giá, phân tích cần xác định đúng đắn những nhân tố ảnh

hưởng và kiến nghị những biện pháp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Phân tích lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh tế mà doanh nghiệp đạt được từ các hoạt động sản xuất kinh doanh. Phân tích mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến tình hình lợi nhuận là xác định mức độ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng, khối lượng sản phẩm tiêu thụ, giá vốn hàng bán, giá bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp đến lợi nhuận.

Trên cơ sở xác định sự ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu tổng mức lợi nhuận, cần kiến nghị những biện pháp nhằm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Phân tích lợi nhuận từ hoạt động khác

Lợi nhuận từ hoạt động khác là khoản chênh lệch thu, chi về thanh lý nhượng bán tài sản cố định, về phạt vi phạm hợp đồng... Để phân tích lợi nhuận của bộ phận này thường không thể so sánh số thực hiện và kế hoạch bởi nó không có số liệu kỳ kế hoạch mà phải căn cứ vào từng khoản thu nhập, chi phí và tình hình cụ thể của từng trường hợp mà đánh giá.

2.4.3.1 Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp

- Hiệu quả sử dụng tổng số vốn: tỷ số này đo lường hiệu quả sử dụng toàn bộ tài sản trong công ty. Số vòng quay toàn bộ vốn càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng cao

$$\text{Số vòng quay toàn bộ vốn} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng số vốn}} \quad (\text{Lần})$$

- Hiệu quả sử dụng vốn lưu động: Chỉ tiêu này cho biết vốn lưu động quay được mấy vòng trong kỳ. Nếu số vòng tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng

vốn lưu động tăng và ngược lại.

$$\text{Số vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn lưu động}} \quad (\text{Lần})$$

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định: tỷ số này cho biết bình quân trong năm một đồng giá trị tài sản cố định ròng tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Tỷ số này càng lớn đều đó có nghĩa là hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao.

$$\text{Số vòng quay vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn cố định}} \quad (\text{Lần})$$

2.4.3.2 Phân tích một số chỉ số tài chính

- Phân tích các hệ số thanh toán

+ Hệ số thanh toán hiện thời: hệ số thanh toán hiện thời là công cụ đo lường khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Hệ số này tăng lên có thể tình hình tài chính được cải thiện tốt hơn, hoặc có thể là do hàng tồn kho ứ đọng...

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (\text{Lần})$$

+ Hệ số thanh toán nhanh: là tỷ số đo lường khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng giá trị các loại tài sản lưu động có tính thanh khoản cao. Do hàng tồn kho có tính thanh khoản thấp so với các loại tài sản lưu động khác nên giá trị của nó không được tính vào giá trị tài sản lưu động. Ta có công thức sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn - HTK}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \quad (\text{Lần})$$

- Phân tích chỉ tiêu sinh lời

+ Lợi nhuận trên tài sản (ROA): đo lường khả năng sinh lời của tài sản. Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ một đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng. Tỷ số này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn có hiệu quả.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (\%)$$

+ Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu: Chỉ tiêu này cho biết khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu, nó phản ánh cứ một đồng vốn chủ sở hữu dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra được bao nhiêu đồng về lợi nhuận.

$$\text{Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \quad (\%)$$

+ Lợi nhuận trên doanh thu : Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng doanh thu trong kỳ phân tích thì có bao nhiêu đồng về lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng cao.

$$\text{Lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \quad (\%)$$

PHẦN III . ĐẶC ĐIỂM CỦA ĐỊA BÀN NGHIÊN CỨU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1 . Đặc điểm địa bàn của công ty

3.1.1 Giới thiệu chung về công ty

3.1.1 1. Quá trình phát triển:

Công ty TNHH Việt Thắng: Thành lập theo quyết định số 044579 ngày 14/4/1994 do UBND tỉnh Hà Bắc cũ cấp và chính thức đi vào hoạt động do Sở Kế hoạch đầu tư tỉnh Hà Bắc cấp số đăng ký:

Có địa chỉ: 398 đường Sương Giang - P. Ngô Quyền - TP. Bắc Giang.

Biểu tượng của Công ty: Hình quả cầu màu xanh lam, ở giữa có VITHACO.



Lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là: Sản xuất gia công, đóng gói thuốc Bảo vệ thực vật phục vụ sản xuất nông nghiệp.

Mạng lưới hoạt động trên phạm vi 64 tỉnh thành trong cả nước. Với 4 chi nhánh nằm ở miền Bắc 2 chi nhánh:

- Chi nhánh Công ty Việt Thắng - Bắc Ninh.
- Chi nhánh Công ty Việt Thắng - Hà Nội .

Miền Trung 1 chi nhánh ở:

Huyện Thanh Bình - Quảng Nam

Miền Nam một chi nhánh ở:

Huyện Hóc môn - TP Hồ Chí Minh.

Có 2 nhà máy sản xuất, gia công đóng gói thuốc Bảo vệ thực vật:

1. Bắc Giang

2. TP. Hồ Chí Minh

Với số vốn điều lệ ban đầu là 500.000.000đ (năm trăm triệu đồng)

Hiện nay, đã đăng ký bổ sung và tăng lên liên tục tại thời điểm này là: 2.200 tỷ đồng.

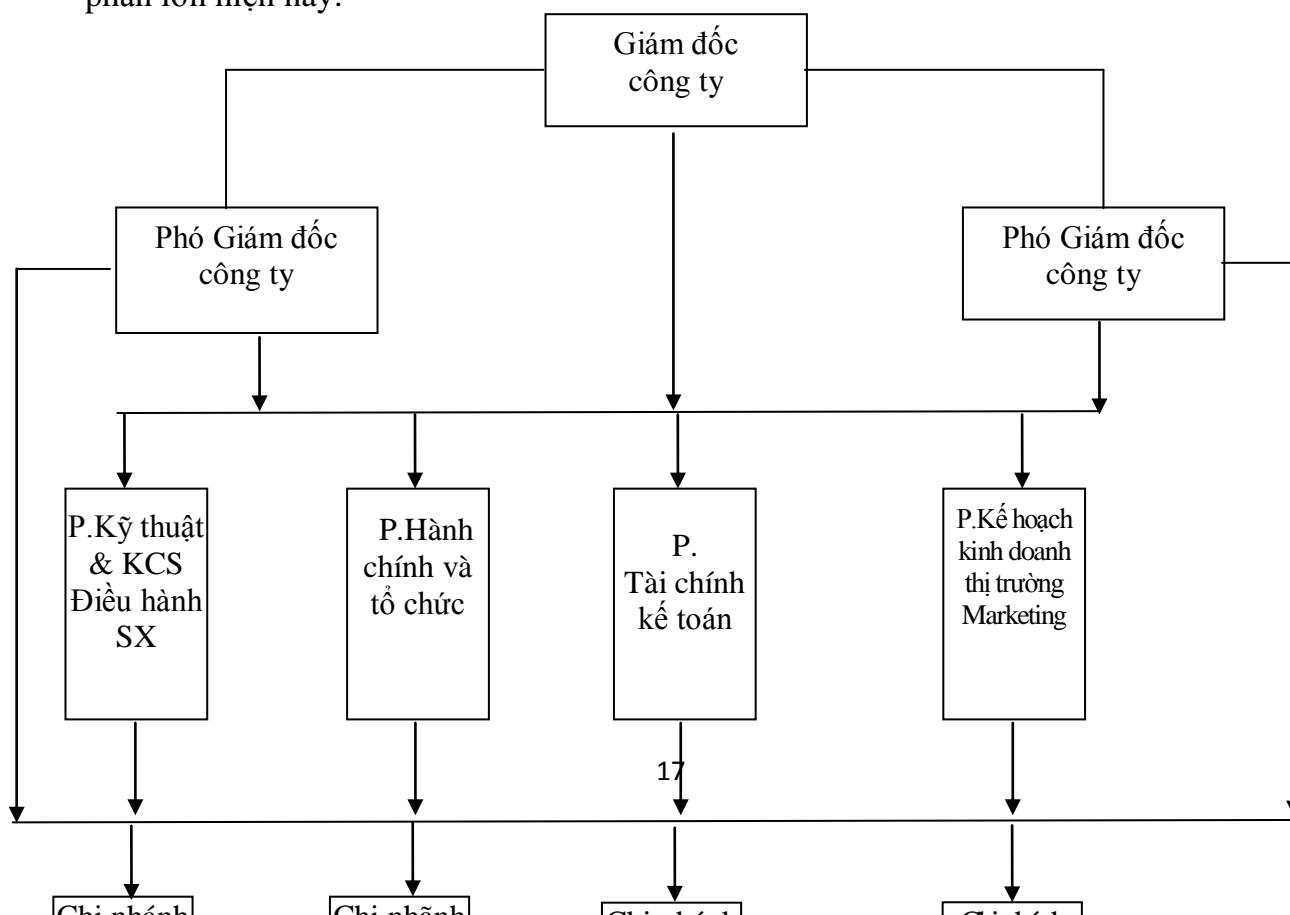
Sản phẩm của Công ty giữ vai trò quan trọng trong quá trình cung ứng phục vụ sản xuất nông nghiệp nước ta. Hiện nay Công ty là một trong 10 công ty hàng đầu Việt Nam về lĩnh vực cung ứng sản xuất thuốc Bảo vệ thực vật phục vụ cho nông dân các tỉnh thành trong cả nước.

Vừa cuối năm 2005 Công ty đã được báo Người tiêu dùng đánh giá từ phiếu điều tra người nông dân là 1 trong 6 Công ty về sản phẩm thương hiệu mạnh, uy tín của người tiêu dùng.

3. Cơ cấu tổ chức:

- Bao gồm có: Giám đốc điều hành chung, các phó giám đốc điều hành về tổ chức hành chính, về sản xuất kinh doanh .

Các phòng ban chức năng và các chi nhánh kinh doanh, sản xuất, việc quản lý, điều hành theo mô hình trực tuyến, chức năng là mô hình đang được áp dụng phần lớn hiện nay.



Sơ đồ 1: Tổ chức bộ máy quản lý điều hành của công ty TNHH Việt Thắng

3. Chức năng của Công ty:

* Nhiệm Vụ của các phòng ban Ban giám đốc:

Giám đốc: Là người đứng đầu đại diện cho nhân viên toàn công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật Nhà nước.

Phó giám đốc (Phụ trách kinh doanh): Chỉ đạo theo dõi tình hình tiêu thụ, kế hoạch mở rộng thị trường và trực thay giám đốc đi vắng.

Phó giám đốc (phụ trách sản xuất): Chỉ đạo sản xuất, công tác kỹ thuật, nghiên cứu ứng dụng các phát minh tạo sản phẩm mới.

Phòng tổ chức hành chính:

Lập kế hoạch nhân sự, bố trí điều phối nhân sự theo yêu cầu sản xuất kinh doanh.

Tổ chức phân loại và định mức lao động để trả lương, thực hiện theo dõi tăng lương thưởng cho CB- CNV.

Quản lý các phòng, xây dựng chính trang khuôn viên công ty, theo dõi việc tu sửa cảnh quan công ty môi trường.

Phòng kế hoạch kinh doanh:

Lập kế hoạch sản xuất hàng tháng hàng quý, năm cho nhà máy sản xuất.

Theo dõi việc nhập nguyên liệu nước ngoài để ổn định sản xuất và tiêu

thụ hàng hóa.

Tổng hợp quá trình đưa sản phẩm ra tiêu thụ. Phòng thị trường: Suy tầm, giới thiệu và đề xuất các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật phù hợp thị trường để tiến hành nghiên cứu đưa vào sản xuất .

Đưa ra các mẫu mã bao bì nhãn mác thuốc phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng để cải tiến các mẫu mã của sản phẩm không còn phù hợp.

Quảng cáo sản phẩm qua các phương tiện thông tin, in các catalogue giới thiệu sản phẩm đang được ưa chuộng và sản phẩm mới.

Phòng Kế toán tài vụ:

Quản lý chặt chẽ tài sản, nguồn vốn của công ty.

Tổ chức phân bổ chính xác chi phí và tính giá thành sản phẩm cho Giám đốc và cơ quan chức năng.

Giám sát việc thu chi tài chính trong công ty, Cung cấp thông tin tài chính cho Giám đốc và cơ quan chức năng.

Thông qua việc ghi chép phản ánh giám đốc kiểm tra tình hình thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ kinh doanh.

Phòng kỹ thuật:

Theo dõi quy trình sản xuất tạo sản phẩm, kịp thời điều chỉnh các sai sót kỹ thuật, kiểm tra nguyên vật liệu trước khi đem vào sản xuất.

Cải tiến quy trình công nghệ tạo sản phẩm, theo dõi tình hình tiêu hao nguyên vật liệu với từng loại sản phẩm phòng kế hoạch kinh doanh xây dựng định mức kế hoạch tiêu hao nguyên vật liệu.

Nhà máy sản xuất:

Sản xuất các chủng loại sản phẩm theo đúng các chỉ tiêu, định mức và kế hoạch mà công ty đã đề ra.

Bộ phận cơ điện:

Quản lý và tiến hành sửa chữa đột xuất, định kỳ hệ thống điện, máy móc trong công ty.

Bộ phận kiểm định KCS:

Giám sát việc kiểm tra các định mức kỹ thuật của các loại thành phẩm cho phép hay không cho phép nhập kho thành phẩm.

. Mục tiêu của Công ty:

Xây dựng thành Công ty qui mô lớn, sản phẩm sản xuất theo quá trình quản lý chất lượng, phát triển mạnh thị trường các tỉnh thành trong cả nước. Doanh số tăng đạt mục tiêu là 1 - 5 Công ty hàng đầu về kinh doanh thuốc Bảo vệ thực vật ở Việt Nam.

Phát triển thêm sản phẩm mới nhằm tăng lợi nhuận và tạo hướng xuất khẩu sang một số nước như: Campuchia, Lào, Ấn Độ

Bảng 3.1: Tình hình hoạt động luân chuyển vốn của công ty.

Năm 2012 - 2013 - 2014.

(số liệu lấy từ phòng tài chính - kế toán của công ty)

TT	Danh mục diễn tả	2012 (1USD= 20.910VNĐ)		2013 (1USD = 21.036VNĐ)		2014 (1 USD =21.610VNĐ)	
		VNĐ (Tỷ đồng)	USD (Triệuđô)	VNĐ (Tỷ đồng)	USD (Triệuđô)	VNĐ (Tỷ đồng)	USD (Triệuđô)
		1	Vốn hoạt động	16.450	786,7	25.700	1221,72
2	Giá trị nhập khẩu	28.600	1367,77	33.700	1602,15	39.700	1837,11
3	Doanh số	55.060	2633,19	55.214	2624,73	55.294	2558,72
4	Lãi gộp	514	24,94	615	30,66	619	28,64
5	Lao động (người)	276		298		310	

Nguồn số liệu: Phòng kinh doanh của công ty.

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước phát triển các thành phần kinh tế trong cả nước. Công ty Việt Thắng với mục đích, nhiệm vụ kinh doanh của mình đã xây dựng bộ máy tổ chức kinh doanh dựa trên mối quan hệ khách hàng, hiểu biết về chuyên môn ngành nghề, thông hiểu về thị trường các vùng miền.

3.1.2 Ngành nghề kinh doanh và sản phẩm chủ yếu .

Kinh doanh ngành nghề: gia công, sang chai, đóng gói thuốc Bảo vệ thực vật,

thuốc kích thích sinh trưởng, thuốc trừ cỏ các loại. sản xuất thức ăn chăn nuôi gia súc, gia cầm, thủy sản; sản xuất bao bì giấybao bì nhựa các loại. Kinh doanh ô tô ,kinh doanh phân bón phục vụ nông nghiệp.

- Ngành nghề kinh doanh chính của công ty là: gia công, sang chai, đóng gói thuốc Bảo vệ thực vật, thuốc kích thích sinh trưởng, thuốc trừ cỏ các loại.

- Nhập khẩu nguyên liệu sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm.

3.1.3 Đặc điểm sử dụng lao động của công ty

Trong rất nhiều yếu tố quyết định đến lực lượng sản xuất thì nguồn lực con người là yếu tố quyết định và quan trọng nhất. Do đó nguồn lao động hay lao động là nguồn lực đầu vào quan trọng nhất đối với việc sản xuất của công ty nói riêng cũng như của toàn ngành kinh tế chung. Nguồn lực lượng lao động thể hiện quy mô của công ty, cơ cấu và chất lượng phản ánh lĩnh vực kinh doanh và chất lượng của lao động được phản ánh trực tiếp trên hiệu quả sản xuất và kết quả đạt được của doanh nghiệp .

Do nhận thức được vấn đề của việc muốn tăng năng suất lao động để kết quả và hiệu quả sản xuất tăng lên thì phải coi trọng việc tuyển dụng nguồn lao động , bồi dưỡng đào tạo nguồn lao động chất lượng. Ngoài ra cũng phải biết sử dụng nguồn lao động một cách chất lượng đó làm sao cho hợp lý nhất để tránh lãng phí nguồn lực mà năng suất lao động đạt được cao nhất . Lãnh đạo công ty cũng tạo mọi điều kiện thuận lợi cho lao động phát huy hết khả năng, năng lực mình có trong công việc .

Qua đó tình hình lao động của công ty được thể hiện bảng 3

Bảng 3.2 : Tình hình lao động của công ty*Đơn vị tính : người*

Chi tiêu	2012		2013		2014		So sánh			
							2013/2012		2014/2013	
	sl	%	Sl	%	Sl	%	Sl	% tăng giảm	Sl	% tăng giảm
Tổng lđ	678	100	898	100	910	100	220	32,45	12	1,32
1 phân theo giới tính										
Nam	427	63	514	57,24	598	65,71	87	20,37	84	16,34
Nữ	251	37	384	42,76	312	34,29	133	53	-72	-14
2 phân theo trình độ										
Đại học và trên đại học	72	10,62	124	13,81	160	17,58	52	72,22	36	29,03
Cao đẳng	49	7,23	78	8,69	122	14,42	29	59,18	44	56,41
Trung cấp	57	8,40	96	10,70	78	8,57	39	69,42	-18	-18,8
Công nhân chưa qua đào tạo	500	73,75	600	66,82	550	65,93	100	20	-50	-8,3
theo tính chất										
Lao động trực tiếp	278	41	298	33,18	310	34,07	20	7,18	12	4,03
Lao động gián tiếp	400	59	600	66,82	600	65,93	200	50	0	0

Nguồn : phòng hành chính và tổ chức

- Tổng số lao động của công ty ngày càng tăng như năm 2012 là 678 lao động nhưng chỉ qua một năm năm 2013 đã tăng lên 220 lao động là 898 , và năm 2014 thì số lao động trũng lại và chỉ tăng nhẹ là 12 lao động so với năm 2013. Trong năm 2014 công ty không có nhiều thay đổi về quy mô sản xuất nên nhu cầu tuyển thêm lao động cho công ty . Năm 2013 so với năm 2012 thì số lượng lao động tăng cao và tăng thêm 32,45% , cho thấy năm 2013 công ty phát triển nên nhu cầu cần tuyển nhân viên. Nhưng năm 2014 quy mô của công ty không được mở rộng nên không có thay đổi nhiều , tổng số lao động chỉ tăng 1, 32% so với năm 2013. Chất lượng lao động cũng được thay đổi theo chiều hướng tích cực ,

- Theo giới tính : do đặc tính của nghề, sản xuất kinh doanh thuộc BVTV nên công ty cũng cần nhắc thận trọng trong việc tuyển dụng lao động

vào làm việc trong công ty. Trong quá trình sản xuất kinh doanh có nhiều chất độc hại gây ảnh hưởng không tốt đến sức khỏe của lao động. Chính vì thế công ty đã tính toán kỹ lưỡng và đưa ra mức tuyển công nhân hợp lý, chủ yếu là nam giới vì nam giới có sức khỏe tốt hơn nữ do đó nam giới phù hợp hơn và được ưu tiên tuyển dụng vào công ty cao hơn. Nữ giới được tuyển vào công ty chủ yếu được làm công việc nhẹ nhàng như lao công, văn phòng ... còn lại số ít được tuyển làm ở xưởng. Vì những lý do trên trong 3 năm 2012-2014 tỷ lệ lao động nam trong công ty luôn chiếm tỷ lệ cao hơn trên một nửa số lao động. Năm 2012 số lao động nam có 427 người chiếm tỷ lệ 63%, lao động nữ chỉ có 251 lao động chiếm 37%. Nhưng năm 2013 tổng số lao động tăng thêm và số lao động nữ có xu hướng tăng lên chiếm 42,76% tương ứng với 384 người, so với năm 2012 thì tăng lên 133 người và tăng lên 53%, ngược lại tỷ lệ số lao động nam lại có xu hướng giảm, nhưng mà số lao động vẫn tăng do tổng số lao động tăng. Số lao động nam là 514 người chiếm 57,24%, tăng 87 người và tăng 20,37% so với năm 2012. Sang năm 2014 cũng giống như năm 2013 tỷ lệ lao động nam chiếm tỷ lệ cao hơn lao động nữ, số lao động nam chiếm 65,71% ứng với 598 người, nữ chiếm 34,29% ứng với 312 người, so với năm 2013 thì tổng số lao động tăng lên, số lao động nam tăng thêm 84 người tăng 16,34%, còn lao động nữ lại giảm đi 72 người, giảm đi 14% mặc dù tổng số lao động có tăng so với năm 2013.

- Theo trình độ: Trình độ đại học, cao đẳng tăng lên, qua 3 năm qua và qua bảng. Năm 2012 số lao động đại học và trên đại học là 72 người chiếm 10,62%, nhưng sang năm 2013 số lao động đó là 124 người tăng thêm 52 người, tương ứng tăng 72,22%, năm 2014 số lao động đó là 160 người tăng lên 36 người so với năm 2013 ứng với tăng 29,03%. Lao động trình độ cao đẳng cũng tăng lên một cách rõ rệt, năm 2012 chỉ có 49 người ứng với 7,23% nhưng tới năm 2013 con số đó là 78 người tăng 29 người ứng với 59,18%. Đến năm 2014 tăng thêm 44 người so với năm 2013 và ứng với

56,41%. Ngược lại thì số lao động có trình độ trung cấp và lao động chưa qua đào tạo thì lại có xu hướng giảm đi. Cụ thể số lao động trình độ trung cấp năm 2012 là 57 người ứng với 8,4% , năm 2013 tăng lên 39 người so với năm 2012 và năm 2014 giảm đi 18 người so với năm 2013 tương ứng với 69,42% và 18,8%. Số công nhân chưa qua lao động cũng có xu hướng giảm , như năm 2012 là 500 người ứng với 73,75%, sang năm 2013 tăng thêm 100 lao động chiếm tỷ lệ ứng với 20% , nhưng năm 2014 lại giảm đi 50 người tỷ lệ giảm là 8,3% so với năm 2013 . Như vậy trong 3 năm qua công ty cũng đã tập trung vào phát triển chất lượng lao động , cụ thể là số lao động có trình độ đại học và trên đại học , cao đẳng có xu hướng tăng lên còn trình độ lao động trung cấp và công nhân chưa qua lao động có xu hướng giảm. Chứng tỏ công ty đã quan tâm đến chất lượng của lực lượng lao động và công ty cũng tạo điều kiện cho cán bộ công nhân viên nâng cao trình độ , phát huy nâng cao tay nghề..... Song song với khoa học công nghệ ngày càng phát triển thì chất lượng lao động ngày càng phải tăng lên thì công ty phải tuyển lao động có trình độ cao và nâng cao trình độ chuyên môn cơ nhân viên để công ty có thể tồn tại và phát triển . Từ đó sản phẩm chất lượng được nâng cao , sản xuất kinh doanh phát triển nâng cao vị thế của công ty trên thị trường.

- Theo tính chất công việc : do công ty là sản xuất kinh doanh sang chiết thuốc BVTV nên tính chất mùa vụ có ảnh hưởng đến việc sản xuất , vì vậy lao động gián tiếp có tỷ lệ cao hơn lao động gián tiếp , năm 2012 lao động gián tiếp là 400 người , chiếm tỷ lệ 59%, lao động trực tiếp chiếm 41% ứng với 278 người , Năm 2013 lao động trực tiếp 298 chiếm 33,18% còn lại lao động gián tiếp là 600 người ứng với 66,82%. Năm 2013 so với năm 2012 thì cả lao động trực tiếp hay gián tiếp đều tăng lên , tăng 20 lao động trực tiếp ứng 7,18 % , tăng 200 lao động gián tiếp ứng với 50% .Nhưng tới năm 2014 thì lao động gần như không thay đổi nhiều như lao động trực tiếp tăng 12 người ứng với 4,03% , còn lao động gián tiếp không thay đổi so với năm

2013. Lý do các năm 2013 lao động gián tăng nhiều là do công ty đang thay đổi chiến lược kinh doanh và mở rộng thị trường sang các nước nên cần nhiều . Năm 2014 không có thay đổi nhiều về lao động thậm chí lao động gián tiếp không thay đổi là do số lao động của doanh nghiệp đã đáp ứng đủ nhu cầu sản xuất kinh doanh của công ty , ngoài ra công ty cũng không tăng quy mô và cũng không mở rộng thị trường mà chỉ tập chung sản xuất các đơn hàng đã đặt để tạo uy tín chất lượng .

Qua tìm hiểu và phân tích ta thấy lao động ngày càng phát triển về chất cũng như lượng . Số lượng lao động ngày càng được gia tăng chứng tỏ công ty ngày càng phát triển quy mô ngày càng tăng , chất lượng lao động cũng được cải thiện một cách rõ rệt để đáp ứng mục tiêu kinh doanh , và môi trường kinh doanh ngày càng khó khăn khốc liệt .

3.1.4 Tình hình cơ sở vật chất của công ty

Bảng 3.3 . tình hình cơ sở vật chất của công ty năm 2012-2014

Khoản mục	2012		2013		2014		So Sánh			
							2013/2012		2014/2013	
	Giá trị	%	giá trị	%	giá trị	%	giá trị	% tăng giảm	Giá trị	% tăng giảm
Nhà cửa	3.541	41,19	3.596	40,45	3673	40,82	55	1,55	97	2,7
Máy móc thiết bị	4937	56,03	4954	55,73	4982	55,37	17	0,34	28	0,67
p.tiện vận tải	197,58	2,24	201,40	2,27	202,56	2,25	3,82	1,93	1,11	0,55
Thiết bị quản lý	123,85	1,41	125,43	1,41	126,69	1,41	1,58	1,28	1,26	1
Tài sản hữu hình khác	11,34	0,12	12,32	0,14	13,51	1,50	0,98	8,64	1,19	9,66
Tổng	8810,77	100	8889,15	100	8997,76	100	78,38	0,89	108,61	1,21

Nguồn : phòng tài chính kế toán

Trong những năm gần đây công ty đã luôn tập trung vào cải thiện cơ sở vật chất , nhưng trong đó tập trung vào cải thiện nhà cửa và phương tiện vận tải. Công ty đã đầu tư nhiều vào nhà cửa và thiết bị máy móc. Giá trị nhà cửa ngày càng tăng , năm 2013 đạt 3596 tỷ đồng tăng 55 tỷ đồng và tăng 1,55% so với năm 2012. Năm 2014 đạt 3673 tỷ , tăng so với năm 2013 là 97 tỷ , tăng 2,7 %.

Ngoài ra trong 3 năm đó công ty cũng tập trung nhiều vào tài sản hữu hình khác , năm 2013 tăng 8,64% nhưng giá trị tăng lên không cao chỉ 0,98 tỷ đồng. Năm 2014 tăng 1,19 tỷ tăng 9,66% so với năm 2013.

Phương tiện vận tải trong 3 năm qua công ty cũng đầu tư cho máy móc thiết bị , phương tiện vận tải, thiết bị quản lý . Trong đó , máy móc thiết bị được đầu tư lớn nhưng trong 3 năm không tăng nhiều chỉ tăng lên 17 tỷ so với

năm 2012 và đến năm 2014 tăng 28 tỷ so với năm 2013, lần lượt tăng 0,34% và 0,67% so với năm 2012 và 2013.

Trong sản xuất kinh doanh thì cơ sở vật chất là nền tảng và là cơ sở cốt lõi vì vậy phải tập trung vào phát triển , trang bị , phù hợp cơ sở vật chất của công ty TNHH Việt Thắng rất tốt trong đó có tài sản hữu hình khác và nhà cửa máy móc, thiết bị . Do vậy có thể thấy năng lực sản xuất kinh doanh của công ty ngày càng được tăng và mở rộng.

3.2 phương pháp nghiên cứu

3.2.1 Phương pháp thu thập thông tin

Phương pháp thứ cấp:

- Các dữ liệu đã được thống kê về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty trên báo và trên phòng kế toán và phòng kế hoạch và phòng kinh doanh của công ty. Và trên Website của công ty.

- Phương pháp sơ cấp: lấy trực tiếp thông tin từ các đại lý của công ty.

3.2.2 Phương pháp xử lý tổng hợp.

a, kiểm tra dữ liệu

- Kiểm tra lại dữ liệu theo 3 yêu cầu : đầy đủ, chính xác và logic.
- Hiệu chỉnh và mã hóa dữ liệu.
- Nhập dữ liệu vào máy tính.

b, Tổng hợp dữ liệu:

- Sắp xếp lại dữ liệu theo một trình tự .
- Phân tổ dữ liệu theo các tiêu chí được nghiên cứu.
- Xây dựng các bảng số liệu, đồ thị ,sơ đồ.
- Chọn các ảnh ,hộp ý kiến...

3.2.3 phương pháp phân tích số liệu

- Sử dụng phương pháp thống kê mô tả : thông qua các số liệu thống kê có thể phản ánh tình sản xuất, ô nhiễm môi trường trên các địa bàn cần nghiên cứu.

- Sử dụng phương pháp so sánh :thông qua việc so sánh các chỉ tiêu đã thống kê để phản ánh và phân tích tình hình thực trạng và tình hình thực tế của vấn đề.

- So sánh số tuyệt đối: thường dùng để đánh giá quy mô sản xuất và kết quả kinh doanh tại thời gian và không gian cụ thể như: doanh số bán hàng, giá trị sản lượng hàng hoá sản xuất, lượng vốn, lượng lao động...

- Phương pháp chênh lệch: dùng để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Phương pháp này dùng trực tiếp, số chênh lệch của các nhân tố, để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

3.3 Hệ thống các chỉ tiêu sử dụng trong đề tài

Hệ thống các chỉ tiêu sử dụng đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

Tổng doanh thu (TR)

$$TR = \sum Q_i \times P_i$$

Trong đó: TR doanh thu bán hàng;

Q_i : khối lượng sản phẩm i bán ra;

P_i : giá bán sản phẩm i

Chỉ tiêu này phản ánh quy mô kết quả hoạt động SXKD của doanh nghiệp, doanh thu càng lớn thì lợi nhuận của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

❖ Tổng chi phí (TC)

$$TC = FC + VC$$

Trong đó : FC là chi phí cố định

VC là chi phí biến đổi

Chỉ tiêu này phản ánh toàn bộ chi phí phát sinh liên quan đến sự tồn tại và hoạt động của doanh nghiệp.

❖ **Lợi nhuận (LN)**

Tổng lợi nhuận = Tổng doanh thu - Tổng chi phí

$$\Pi = TR - TC$$

Là sự chênh lệch giữa doanh thu và chi phí, phản ánh kết quả kinh tế của mọi hoạt động SXKD của doanh nghiệp và là cơ sở để tính toán các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả SXKD.

* **Nhóm chỉ tiêu tương đối phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh**

a. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn

Để phản ánh một cách chung nhất hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

❖ **Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định**

+ Hiệu suất sử dụng vốn cố định:

$$H_s = \frac{TR}{\overline{VCD}}$$

Trong đó: H_s là hiệu suất sử dụng vốn cố định

\overline{VCD} là vốn cố định bình quân

Chỉ tiêu này phản ánh bình quân một đơn vị vốn cố định sẽ tạo ra được bao nhiêu đơn vị doanh thu trong quá trình sản xuất kinh doanh.

+ Mức đảm nhiệm vốn cố định:

$$M_{VCD} = \frac{\overline{VCD}}{TR}$$

Trong đó: M_{VCD} là mức đảm nhiệm vốn cố định

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đơn vị doanh thu thì cần chi phí bao nhiêu đơn vị vốn cố định.

+ Mức doanh lợi vốn cố định:

$$r_{VCD} = \frac{\Pi}{\overline{VCD}}$$

Trong đó: r_{VCD} : là mức doanh lợi vốn cố định

Π : là lợi nhuận thu được trong kỳ

Chỉ tiêu này phản ánh khi đầu tư vào sản xuất kinh doanh một đơn vị vốn cố định thì thu được bao nhiêu đơn vị lợi nhuận.

❖ **Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn lưu động**

+ Số vòng quay vốn lưu động :

$$l = \frac{TR}{VLD}$$

Trong đó: l : là số vòng quay vốn lưu động

Chỉ tiêu này biểu hiện mỗi đơn vị vốn lưu động đầu tư vào kinh doanh có thể mang lại bao nhiêu đơn vị doanh thu.

+ Mức đảm nhiệm vốn lưu động:

$$M_{VLD} = \frac{\overline{VLD}}{TR}$$

Trong đó: M_{VLD} : là mức đảm nhiệm vốn lưu động

Chỉ tiêu này cho biết để tạo ra một đơn vị doanh thu thì cần chi phí bao nhiêu đơn vị vốn lưu động.

+ Mức doanh lợi vốn lưu động

$$r_{VLD} = \frac{\Pi}{VLD}$$

Trong đó: r_{VLD} : mức doanh lợi vốn lưu động

Chỉ tiêu này phản ánh một đơn vị vốn lưu động đầu tư vào kinh doanh có thể mang lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận.

+ Độ dài vòng quay vốn lưu động (D):

$$D = \frac{l}{N}$$

Trong đó: N : là độ dài kỳ nghiên cứu ($N= 360$ ngày)

Độ dài vòng quay vốn lưu động phụ thuộc vào tốc độ chu chuyển vốn lưu động, số vòng quay càng nhiều thì độ dài của mỗi vòng quay càng rút ngắn và ngược lại.

b. Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng lao động

+ Năng suất lao động:

$$W = \frac{TR}{L}$$

Trong đó: W: là năng suất lao động

L: là số lao động

Chỉ tiêu cho biết doanh thu một lao động có thể tạo ra trong quá trình sản xuất kinh doanh.

+ Lợi nhuận bình quân một lao động:

$$r_{LD} = \frac{\Pi}{L}$$

Trong đó: r_{LD} : là Lợi nhuận bình quân một lao động

Chỉ tiêu cho biết một lao động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh có thể mang lại bao nhiêu đơn vị lợi nhuận.

+ Doanh thu/ chi phí tiền lương:

$$I_{TR/QL} = \frac{TR}{QL}$$

Trong đó: $I_{TR/QL}$ là doanh thu/ chi phí tiền lương

QL là tổng quỹ lương của doanh nghiệp

Chỉ tiêu này phản ánh một đơn vị tiền lương sẽ tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu trong quá trình sản xuất kinh doanh.

+ Lợi nhuận/ chi phí tiền lương

$$r_{TL} = \frac{\Pi}{QL}$$

Trong đó: r_{TL} là lợi nhuận/ chi phí tiền lương

Chỉ tiêu này cho biết lợi nhuận thu được khi đầu tư một đơn vị tiền lương vào sản xuất kinh doanh.

c. Một số chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh khác:

+ Chỉ tiêu lợi nhuận/ chi phí:

$$I_{\Pi/TC} = \frac{\Pi}{TC}$$

Trong đó: $I_{\Pi/TC}$ là lợi nhuận/ chi phí

Chỉ tiêu cho biết khi bỏ ra một đồng chi phí thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

+ Tỷ lệ lợi nhuận/ doanh thu:

$$I_{\Pi/TR} = \frac{\Pi}{TR}$$

Trong đó: $I_{\Pi/TR}$ là lợi nhuận /doanh thu

Chỉ tiêu này phản ánh trong một đồng doanh thu thu được sẽ có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

+ Khả năng thanh toán hiện thời (K_H)

$$K_H = \frac{VLD}{NNH}$$

Trong đó: NNH là nợ ngắn hạn

Đây là chỉ tiêu cho biết với tổng giá trị thuần của TSLĐ và đầu tư hiện có, doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không.

+ Khả năng thanh toán nhanh (K_n)

$$K_n = \frac{VLD - HTK}{NNH}$$

Chỉ tiêu này phản ánh với số vốn bằng tiền và các khoản phải thu doanh nghiệp có đảm bảo thanh toán kịp thời các khoản nợ ngắn hạn hay không.

Phần IV KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

4.1 Thực trạng sản xuất kinh doanh của công ty

4.1.1 Các sản phẩm của công ty

Công ty Việt Thắng là công ty chuyên sản xuất kinh doanh thuốc BVTV nên sản phẩm chủ yếu của công ty là sản xuất kinh doanh thuốc trừ sâu. Các sản phẩm công ty đang kinh doanh và sản xuất sang triết và nhập khẩu.

Bảng 4.1 : Tên các sản phẩm số lượng sản xuất và nhập khẩu.

TT	Tên sản phẩm	Số lượng (tấn)		
		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
	Các sản phẩm nước ngoài sx			
1	Thuốc trừ sâu	9.920	10.620	11.518
	- Bassa 50EC	2.375	2.410	2.750
	- Exbassa 50EC	2.250	2.570	2.830
	- Bestox 5EC	1.580	1.250	1.750
	- Arivo 5, 10EC	850	760	828
	- Cyperkill 5, 10,25 EC	1.280	1.390	1.560
	- Kayazinon40EC	980	1.310	1.290
	- Thuốc trừ sâu khác	605	830	810
2	Thuốc trừ bệnh	4.630	5.607	6.184
	- Kasai 21,2 WP	1.410	1.194	1.276
	- Validacin 3,5l	600	830	1.400
	- Daconil 70 WP	1.270	980	1.282
	- Topsin 70 WP	450	360	470
	- ZinNeb 70 WP	350	460	476
	- Kojuji 40Ec	225	485,0	557
	-sản phẩm khác	325	558	323
3	Thuốc trừ cỏ	1.396	1.736	1.462

	- Cosmic 41, SL	648	516	-
	- ecomax 41SL	748	718	729
	- sản phẩm trừ cỏ khác	-	502,	733
4	Thuốc sinh học	412	714	1.051
	- Denfin WG	260	500	1.051
	- Crymax 35WP	90	-	-
	- Thurice HP	62	214	-
	Các sản phẩm công ty sản xuất			
1	Thuốc trừ sâu	4928	6.150	7.920
	- Địch Bạch Trùng 90 SP	1.650	2.700	2.900
	- Vitha Dan 95 Wp	1.450	1.750	1.950
	- Sát trùng song 90 WP	650	900	1.050
	- Sản phẩm khác	750	800	800
	- Fm - Tox 50EC	428	-	740
	- Wantox 100 EC	-	-	480
2	Thuốc trừ bệnh	3.678	4.102	5.115
	- Vigamycin 3 SC, 5 WP	2.900	3.200	2.950
	- V - Tvil 500 SC	-	-	1.038
	- Belazol 75WP	778	902	1.027
3	Thuốc sinh học	692	663	1.048
	- Taco 60EC	400	216	350
	- Antaco 50ND	292	160	276
	- Rorax 10 WP	-	229	266
	- Kaup 480 SL	-	-	81
	- Arorax 17WP		50	75

Nguồn: (số liệu phòng kinh doanh)

4.1.2 tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty

4.1.2.1 tình hình tiêu thụ sản phẩm

Bảng 4.2 : Tổng lượng tiêu thụ trong 3 năm qua

Đơn vị tính : tấn

Tên sản phẩm	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		So sánh			
	SL (tấn)	%	SL (tấn)	%	SL (tấn)	%	2013/2012		2014/2013	
							+, - (tấn)	%, +,-	+, - (tấn)	%, +,-
Nước ngoài	14.678	65,17	16.177	64,29	17.618	59,39	1499	10,21	1441	8,91
Công ty Việt thắng	7574	34,04	8986	35,71	12047	40,61	1412	18,64	3061	34,76
Tổng cộng	22.252	100	25.163	100	29665	100	2911	13,08	4502	17,89

Nguồn : số liệu phòng kinh doanh

Nhìn vào bảng 4.2 ta thấy tổng lượng tiêu thụ qua các năm tăng dần lên lần lượt là 22.252, 25.163 và 29.665 tấn . Cụ thể , năm 2012 lượng tiêu thụ ở nước ngoài là 14.678 tấn chiếm 65,17% tổng tiêu thụ của công ty , và các sản phẩm của công ty sản xuất ra là 7574 tấn chiếm tỷ lệ nhỏ là 34,04%. Nhưng sang năm 2013 mức sản lượng tiêu thụ ở nước ngoài tăng lên là 16.177 tấn tăng 1499 tấn và tăng 10,21% so với năm 2012, các sản phẩm công ty sản xuất lại có xu hướng tăng cả về sản lượng và tỷ trọng như sản lượng là 8986 tấn chiếm 30,64% tăng 18,64% ứng với tăng 1412 tấn đạt 8986 tấn. Lý do là công ty đã lấy được lòng tin của người tiêu dùng và người tiêu dùng dần dần tin tưởng vào các sản phẩm sản xuất trong nước , và công ty cũng khẳng định được chất lượng của sản phẩm trong từng sản phẩm tiêu thụ ngoài thị trường . Sang tới năm 2014 thì sản lượng tiêu thụ ở nước ngoài vẫn tăng cao nhưng tỷ lệ tỷ trọng lại tiếp tục giảm , cụ thể sản lượng là 12047 tấn chiếm 59,39% tăng 8,91% tăng 1441 tấn so với năm 2013, các sản phẩm của công ty thì lại tăng về số lượng và tỷ trọng tiêu thụ của công ty như sản lượng là 12047 tấn tăng 3061 tấn và tăng 34,76% . Nguyên nhân là các sản phẩm sản xuất của công ty đã khẳng định được vị trí của mình trong nước và được người tiêu dùng tin dùng.

4.1.2.2 Doanh số bán hàng

a , Doanh số bán hàng cho công ty nước ngoài của công ty

**Bảng 4.3 : Doanh số bán hàng cho các công ty nước ngoài
của công ty Việt Thắng**

TT	Tên sản phẩm	Hãng sản xuất	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
			SL (tấn)	Giá trị (tỷ)	SL (tấn)	Giá trị (tỷ)	SL (tấn)	Giá trị (tỷ)
1	Thuốc trừ sâu		8.920	19.512	9620	20.320	10.018	18.870
	- Bassai 50EC	Japan	1375	4.675	2310	5.914	2350	6016
	- Exbassa 50EC	Korea	2250	6.129	2370	5.278	2430	5412
	- Bestox 5EC	USA	1580	3.312	1210	3019	1250	2141
	- Arivo 5, 10EC	USA	850	1.280	460	980	828	1042
	- Cyperkill 5, 10,25 EC	England	1280	2.935	1390	2846	1260	2.569
	- Kayazinon40EC	Japan	980	817	1210	1957	1290	1037
	- Thuốc trừ sâu khác		605	364	730	326	610,0	653
2	Thuốc trừ bệnh		4150	12.219	4857	12.891	5784	12.595
	- Kasai 21,2 WP	Japan	1210	4.276	1194	3109	1276,0	3353
	- Validacin 3,5l	Takeda	600	1259	830	1530	1400,0	1934
	- Daconil 70 WP	SDS-.....	1170	4.103	980	3814	1282,0	3219
	- Topsin 70 WP	Japan	350	745	360,	813	470	1015
	- ZinNeb 70 WP	Bulgary	250	524	460	1026	476,0	1127
	- Kojuji 40Ec	Korea	225	679	485,0	1672	557,0	1221
	- sản phẩm khác		325,	633	558	927	323,0	756
3	Thuốc trừ cỏ		1296,0	4942	1136,0	1.824	1012,0	2.658
	- Cosmic 41, SL	France	320	2.528	416,0	2.718	-	
	- ecomax 41SL	Malaysia	648	2.414	418,0	762	579,0	2.021
	- Cỏ khác	China	,		302,	344	433,0	637
4	Thuốc sinh học		312,0	1.453	564,0	748	801	1119
	- Denfin WG	USA	160	788	350	548	801	1119
	- Crymax 35WP	USA	90	450	-		-	
	- Thurice HP	USA	62	225	214	200	-	
	Tổng cộng		14.678	39.986	16.177	37.784	17.618	35.342

Nguồn : (số liệu lấy tại phòng Kinh doanh của công ty)

b , Doanh số bán hàng của công ty trong nước

Bảng 4.4: Doanh số bán hàng của công ty

(số liệu ở phòng Kinh doanh)

TT	Tổng sản phẩm	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
		SL (tấn)	Giá trị (tỷ)	SL (tấn)	Giá trị (tỷ)	SL (tấn)	Giá trị (tỷ)
1	Thuốc trừ sâu	4128,0	8.519	5350	10.456	6920	11.738
	- Dịch Bạch Trùng 90 SP	1.450	3.562	2.600	4.619	2.700	4.918
	- Vitha Dan 95 Wp	1.250	2.815	1.450	3.013	1.750	3824
	- Sát trùng song90 WP	450	756	800	1.634	650	1.204
	- Sản phẩm khác	650	814	500	1.190	800	940
	- Fm - Tox 50EC	328	572	-		640	452
	- Wantox 100 EC	-		-		380	400
2	Thuốc trừ bệnh	3.017	5.429	3.102	5.824	4.315	6.580
	- Vigamycin 3 SC, 5 WP	2600	4.128	2700	4359	2.750	4.832
	- V - Tvil 500 SC	-		-		938	1.143
	- Belazol 75WP	417	1301	402	1.465	627	605
3	Thuốc sinh học	492	984	534	1.150	812	1.634
	- Taco 60EC	300	615	216	512	350	763
	- Antaco 50ND	192	349	160	392	176	408
	- Rorax 10 WP	-		108	172	130	194
	- Kaup 480 SL	-		-		81	149
	- Arorax 17WP		-	50	74	75	120
	Tổng cộng	7.574	14.931	8.986	17.430	12.047	19.952

(Nguồn : số liệu phòng kinh doanh)

4.2 Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

4.2.1 Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty 3 năm

4.2.1.1 Hiệu quả sản xuất kinh doanh chung của công ty

Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một trong những chỉ tiêu đánh giá hoạt động của doanh nghiệp, nó cho biết doanh nghiệp đó hoạt động có hiệu quả hay không, bởi kết quả SXKD phản ánh năng lực hoạt động của công ty, khả năng phát triển của công ty trong tương lai. Biểu hiện của kết quả kinh doanh là chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận. Nhìn chung, những năm gần đây, hoạt động SXKD của công ty TNHH Việt Thắng đã mang lại kết quả tốt, lợi nhuận tăng lên qua 3 năm (2012- 2014), góp phần to lớn vào ngân sách Nhà nước, nâng cao đời sống cán bộ, công nhân viên trong Công ty. Để thấy rõ hơn kết quả SXKD của Công ty ta xem xét ở bảng 4.4:

Như đã phân tích ở phần trên, tổng doanh thu của Công ty tăng qua các năm, cụ thể: năm 2012, tổng doanh thu của Công ty đạt 55.060 tỷ đồng; Năm 2013 tăng lên đạt 55.214 tỷ đồng, tức là tăng 154 tỷ đồng, tương ứng tăng 0,28 % ; Đến năm 2014 tiếp tục tăng và đạt 55.294 tỷ đồng, tức là tăng về tuyệt đối là 80 tỷ đồng, về tương đối tăng 0,14%. Mức tăng doanh thu thấp của công ty.

Cùng với sự tăng lên của doanh thu thì chi phí của Công ty cũng không ngừng tăng lên. Năm 2012, tổng chi phí là 54.546 tỷ đồng, sang năm 2013 tăng 0,1% hay tăng 53 tỷ đồng, năm 2014 tốc độ tăng của chi phí tăng lên chút ít, tăng 0,14% hay tăng 76 tỷ đồng so với năm 2013.

Lợi nhuận sau thuế là chỉ tiêu quan trọng phản ánh kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Qua 3 năm lợi nhuận sau thuế của Công ty biến động theo chiều hướng tăng dần. So sánh năm 2013 và năm 2012, tăng từ 400,92 tỷ đồng lên 479,7 tỷ đồng, về tuyệt đối tăng 77,78 tỷ đồng, tương ứng tăng về tương đối là 19,4%. Năm 2014 đạt 482,82 tỷ đồng tăng 3,12 tỷ đồng và tăng

0,65% so với năm 2013 .. Và công ty luôn cố gắng tiết kiệm chi phí, giảm tỷ lệ phế liệu, tăng doanh thu bán hàng và vẫn đảm bảo lợi nhuận sau thuế ngày càng được nâng cao. Lợi nhuận sau thuế của công ty tăng qua các năm do đó cho thấy công ty đang sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

Để phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty ta tiến hành phân tích hiệu quả tài chính thông qua một số chỉ tiêu (như: khả năng thanh toán hiện thời, khả năng thanh toán nhanh, tỷ suất lợi nhuận trong doanh thu, tỷ suất lợi nhuận trên chi phí, tỷ suất lợi nhuận trên vốn, doanh thu trên chi phí) của Công ty qua 3 năm 2012- 2014.

Qua bảng 4.5, kết quả phân tích cho thấy **lợi nhuận/ chi phí** của Công ty qua 3 năm đều giảm . Năm 2012, tỷ suất lợi nhuận chi phí là 0,24 lần, sang năm 2013 giảm xuống là 0,01 lần, có nghĩa là nếu năm 2012 Công ty đầu tư một đồng chi phí sẽ thu được 0,24 đồng lợi nhuận, thì năm 2013 giảm đi là 0,01 đồng lợi nhuận. Có sự biến động của chỉ tiêu lợi nhuận/ chi phí là do năm 2013 tốc độ tăng của lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng của chi phí.

Đến năm 2014 chỉ tiêu này bằng với năm 2013. Đây là dấu hiệu không tốt cho Công ty, trong thời gian tới Công ty cần có giải pháp sử dụng hợp lý các khoản chi phí làm sao cho tốc độ tăng của lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng của chi phí, nhằm nâng cao hiệu quả SXKD.

Tiếp theo là chỉ tiêu **lợi nhuận/ doanh thu**: năm 2012 lợi nhuận/ doanh thu của Công ty là 0,24 lần có nghĩa là với một đồng doanh thu thu được thì có 0,24 đồng lợi nhuận. Sang năm 2013, chỉ tiêu này giảm 0,01 lần. Tuy nhiên, đến năm 2014 lại bằng với năm 2013,. Có sự giảm sút này là do tốc độ tăng của doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của lợi nhuận. Điều này là dấu hiệu không tốt đối với Công ty, trong thời gian tới Công ty phải tìm cách tăng lợi nhuận như giảm chi phí nguyên vật liệu, giảm chi phí vận chuyển...

Bảng 4.5 : Hiệu quả SXKD của công ty

Chi tiêu	Dvt	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh				Bình quân 3 năm
					2013/2012		2014/2013		
					Gt	Tăng, giảm	gt	Tăng, giảm	gt
Tổng DT	Tỷ đ	55.060	55.214	55.294	154	0,28	180	0,33	55.189,33
Tổng CP	Tỷ đ	54.546	54.599	54.675	53	0,1	76	0,14	54606,67
Tổng LN (LNTT)	Tỷ đ	514	615	619	101	19,65	4	0,65	582,67
Thuế TNDN	%	22%	22%	22%	0	0	0	0	22 %
LNST	Tỷ đ	400,92	479,7	482,82	77,78	19,4	3,12	0,65	454,48
Vốn LĐ	Tỷ đ	12.948	12.431	12.568	-517	-4,0	137	1,1	12.649
Hàng tồn kho	Tấn	3.561	4.329	4.834	671	8,03	505	4,9	4241,33
Nợ ngắn hạn	Tỷ đ	5.633	6.494	6.735	861	15,28	241	3,71	6.287,33
LN/CP	Lần	0,24	0,23	0,23	-0,01	-4,2	0	0	0,23
Tỷ suất LN/DT	Lần	0,24	0,23	0,23	-0,01	-4,2	0	0	0,23
Khả năng thanh toán hiện thời	Lần	2,3	1,91	1,87	-0,39	-17	-0,04	2,09	2,03
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	1,67	1,25	1,15	-0,42	-25,15	-0,1	-8	1,36

(Nguồn : phòng kế toán - tài chính)

Khả năng thanh toán hiện thời: của Công ty qua các năm có sự biến động và luôn luôn lớn hơn 1 rất nhiều, điều này thể hiện thể mạnh của Công ty có khả năng đáp ứng các khoản nợ đến hạn là rất tốt, đồng thời còn phản ánh được khả năng tự chủ về tài chính của Công ty, đảm bảo đáp ứng cho chu kỳ SXKD. Năm 2012, khả năng thanh toán hiện thời của Công ty là 2,3 lần, có nghĩa là Công ty có 2,3 đồng vốn lưu động có khả năng chuyển đổi thành tiền mặt để thanh toán một đồng nợ ngắn hạn. Năm 2013, các khoản nợ ngắn hạn của Công ty tăng lên nhưng tốc độ tăng lớn hơn nhiều so với tốc độ tăng của tài sản lưu động, nên khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty giảm đi, chỉ đạt 1,91 lần. Điều này cho thấy khả năng tài chính của Công ty có xu hướng xấu đi, có thể ít đảm bảo thanh toán được các khoản nợ khi đến hạn. Năm 2014, khả năng thanh toán hiện thời của Công ty tiếp tục giảm 0,04 lần hay giảm 2,09% so với năm 2013. Trong thời gian tới Công ty cần thay đổi để có thể tăng tốc độ của chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện thời, để nâng cao khả năng tài chính đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn đồng thời nâng cao uy tín của Công ty trên thương trường.

Tuy nhiên, để đánh giá sát thực hơn khả năng thanh toán của Công ty, chúng ta xem xét đến **khả năng thanh toán nhanh** của Công ty. Hệ số thanh toán nhanh cho biết chính xác khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của Công ty. Hệ số thanh toán nhanh của Công ty là 1,67 năm 2012, tuy nhiên sang năm 2013 và năm 2014 chỉ tiêu này giảm xuống lần lượt là 1,25 lần và 1,15 lần, cho ta biết lần lượt là 1,67; 1,35 và 1,15 đồng tài sản lưu động thanh khoản cao sẵn sàng để trả cho một đồng nợ ngắn hạn. Kết quả tính toán cho thấy hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn làm giảm khả năng thanh toán nhanh của Công ty, giảm hiệu quả luân chuyển vốn lưu động.

Nhìn chung, hiệu quả SXKD của Công ty có sự biến động nhẹ qua các năm, trong đó nhất là năm 2013 có sự giảm sút của các chỉ tiêu lợi nhuận/ chi phí, lợi nhuận doanh thu, nguyên nhân là do tốc độ tăng của lợi nhuận thấp

hơn tốc độ tăng của doanh thu và chi phí, nên nhiệm vụ quan trọng trước tiên là Công ty cần tìm cách giảm chi phí để tăng lợi nhuận. Đồng thời, đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm nhằm giảm giá trị hàng tồn kho, làm tăng khả năng thanh toán của Công ty.

Trong 20 năm qua công ty TNHH Việt Thắng đã luôn đóng góp phần lớn vào ngân sách nhà nước, tạo điều kiện cho hàng trăm công nhân có công ăn việc làm và mức thu nhập ổn định, góp phần thúc đẩy sự phát triển của quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. . Với những kinh nghiệm trải qua khó khăn, cộng thêm niềm tin yêu mến mộ của người tiêu dùng, công ty TNHH Việt Thắng sẽ vững bước đi lên trên con đường phát triển và hội nhập.

4.2.1.2 Hiệu quả của các nguồn lực

a. Hiệu quả sử dụng vốn cố định

VCD là một trong những yếu tố quan trọng đối với hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Sự phát triển và hoàn thiện VCD có ý nghĩa rất lớn, và là điều kiện tăng lên không ngừng của năng suất lao động, cũng như khối lượng sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp. Để phân tích hiệu quả sử dụng VCD ta thường sử dụng các chỉ tiêu: hiệu suất sử dụng VCD, mức đảm nhiệm VCD, và mức doanh lợi VCD. Hiệu quả sử dụng VCD được thể hiện qua bảng 4.6

Bảng 4.6: Chỉ tiêu sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	DVT	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh				Bình quân
					2013/2012		2014/2013		
					Gtrị	%	Gtrị	%	%
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	55.060	55.214	55.294	154	0,28	180	0,33	0,31
Tổng LNST	Tỷ đồng	400,92	479,7	482,82	77,78	19,4	3,12	0,65	10,02
Vốn CĐ	Tỷ đồng	10.549	11.534	11.732	985	9,34	198	1,72	5,53
Hiệu quả sd VCD	Lần	5,22	4,79	4,71	-0,43	-8,24	-0,08	-1,67	-4,96
Mức đảm nhiệm VCD	Lần	0,19	0,21	0,21	0,03	16,79	0	0	8,4
Mức doanh lợi VCD	Lần	0,04	0,04	0,04	0	0	0	0	0
VCD lãng phí	Tỷ đồng		956,61	179,37					

Nguồn phòng kinh doanh

- **Hiệu suất sử dụng vốn cố định:** là chỉ tiêu phản ánh trong sản xuất kinh doanh bình quân một đơn vị VCD sẽ tạo ra được bao nhiêu đơn vị doanh thu. Qua 3 năm hiệu suất sử dụng VCD của công ty có sự biến động theo chiều hướng vừa giảm vừa tăng xen lẫn. Năm 2012, hiệu suất sử dụng VCD là 5,22 lần. Sang năm 2013, 2014 tiếp tục giảm mạnh, tương ứng là 4,79 lần và 4,71 lần.

Với hiệu suất sử dụng VCD của năm 2012 là 5,22 lần và giá trị VCD bình quân năm 2013 là 10. tỷ đồng thì doanh thu đạt được là:

$$5,22 \times 11.534 = 60.207,48 \text{ (tỷ đồng)}$$

Tuy nhiên, trong thực tế năm 2013 doanh thu của Công ty đạt được là 55.214 tỷ đồng, như vậy sự giảm sút của hiệu suất sử dụng VCD đã làm giảm doanh thu của Công ty một lượng là:

$$60.207,48 - 55.214 = 4993,48 \text{ (tỷ đồng)}$$

Để đạt được mức doanh thu như năm 2013, với hiệu suất sử dụng VCD năm 2012 thì, Công ty chỉ cần sử dụng lượng VCD là:

$$55.214 : 5,22 = 10.577,39 \text{ (tỷ đồng)}$$

Nhưng trong thực tế Công ty đã sử dụng 11.534 tỷ đồng VCD, vậy Công ty đã lãng phí một lượng VCD là:

$$11.534 - 10.577,39 = 956,61 \text{ (tỷ đồng)}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng VCD của năm 2013 so với năm 2012 giảm 0,43 % đã làm giảm doanh thu của Công ty.

Tương tự, với hiệu suất sử dụng VCD năm 2013, để đạt được mức doanh thu như năm 2014 cần lượng VCD là:

$$55.294 : 4,79 = 11.543,63 \text{ (tỷ đồng)}$$

Thực tế, Công ty đã sử dụng 11.723 tỷ đồng VCD, đã lãng phí 179,37 tỷ đồng VCD. Mặc dù Công ty sử dụng VCD chưa hiệu quả, tuy nhiên sự lãng phí VCD năm 2014 đã giảm hơn nhiều so với năm 2013, điều này cho thấy Công ty luôn quan tâm, chú trọng trong việc tìm cách nâng cao hiệu suất sử dụng VCD, để sử dụng hợp lý nguồn VCD.

- **Chỉ tiêu mức đảm nhiệm VCD** phản ánh để tạo ra được một đồng doanh thu thì cần sử dụng bao nhiêu đồng VCD. Qua bảng phân tích 12 ta thấy năm 2012, mức đảm nhiệm VCD là 0,19 lần, như vậy là để tạo ra một đồng doanh thu thì Công ty cần phải đầu tư 0,19 đồng VCD. Năm 2013, chỉ tiêu này tăng lên 0,21 lần. Như vậy, Công ty đã lãng phí 0,02 đồng VCD so với năm 2013 và để đạt được một đồng doanh thu thì cần tới 0,21 đồng VCD. Năm 2014, chỉ tiêu này không tăng giữ nguyên là 0,21 lần, tức là để tạo ra một đồng doanh thu cần sử dụng những 0,21 đồng VCD.

Vậy, qua 3 năm (2012- 2014) mức đảm nhiệm VCD của Công ty đều tăng, là do VCD của cả 3 năm đều có tốc độ tăng nhẹ so với doanh thu của Công ty. Điều này cho thấy, Công ty đã sử dụng VCD chưa có hiệu quả, đã để xảy ra tình trạng lãng phí nguồn VCD.

- **Mức doanh lợi VCD:** là chỉ tiêu phản ánh khi đầu tư vào sản xuất kinh doanh thì một đơn vị VCD thu được bao nhiêu đơn vị lợi nhuận. Năm 2012, cứ một đồng VCD mang lại 0,04 đồng lợi nhuận, năm 2013 mang lại sấp xỉ 0,04 đồng lợi nhuận, so với năm 2012 gần như là không tăng. Năm 2014 cũng là 0,4 đồng.

Vốn cố định là một yếu tố đầu vào của quá trình SXKD nên nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả sử dụng VCD có ý nghĩa rất quan trọng đối với việc nâng cao hiệu quả SXKD. Qua phân tích thì ta thấy Công ty chưa sử dụng VCD một cách có hiệu quả. Trong thời gian tới, Công ty cần chấn chỉnh xem xét lại công tác quản lý và sử dụng VCD để làm sao nâng cao hiệu quả sử dụng VCD.

b . Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Vốn lưu động là số vốn cần thiết đảm bảo cho doanh nghiệp dự trữ các loại tài sản lưu động nhằm đáp ứng mọi nhu cầu cơ bản của doanh nghiệp. Trong quá trình sản xuất kinh doanh VLD là một yếu tố quan trọng ảnh

hưởng trực tiếp đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, mỗi doanh nghiệp cần phải xác định nhu cầu VLD sao cho phù hợp với tính chất và quy mô sản xuất kinh doanh để hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả.

Để phân tích hiệu quả sử dụng VLD của Công ty ta sử dụng các chỉ tiêu: Số vòng quay VLD, mức đảm nhiệm VLD, mức doanh lợi VLD, độ dài vòng quay VLD (kết quả phân tích ở bảng 4.7).

- **Chỉ tiêu số vòng quay vốn lưu động:** biểu hiện mỗi đơn vị VLD đầu tư vào kinh doanh có thể mang lại bao nhiêu đơn vị doanh thu. Số vòng quay VLD phản ánh tốc độ chu chuyển VLD trong kinh doanh, chỉ tiêu này tăng hay giảm biểu hiện hiệu quả sử dụng vốn lưu động tăng hay giảm tương ứng.

Qua bảng 4.7 số liệu, ta thấy số vòng quay vốn lưu động của Công ty có sự biến động qua các năm. Cụ thể, năm 2012 số vòng quay vốn lưu động là 4,25 vòng, thì sang năm 2013 là 4,45 vòng, tăng 0,2 vòng hay tăng tương ứng là 4,71%. Nếu năm 2012 cứ một đồng VLD tạo ra được 4,25 đồng doanh thu thì sang năm 2013 tăng lên 4,45 đồng. Để đạt được doanh thu năm 2013 và với số vòng quay VLD của năm 2012 thì cần một lượng VLD là:

$$55.214 : 4,25 = 12.991,53 \text{ (tỷ đồng)}$$

Nhưng trong thực tế công ty đã sử dụng 12.431, tỷ đồng VLD, như vậy Công ty tiết kiệm một lượng VLD là 560,52 (tỷ đồng).

Tương tự, năm 2014, số vòng quay VLD của Công ty là 4,4 vòng, giảm 0,05 vòng hay giảm 1,12% so với năm 2013. Với số vòng quay VLD năm 2013 để đạt được doanh thu năm 2014 cần lượng VLD là:

$$55.294 : 4,45 = 12.425,62 \text{ (tỷ đồng)}$$

Thực tế, Công ty đã sử dụng 12.568 tỷ đồng VLD, như vậy công ty đã lãng phí 142,38 tỷ đồng.

Bảng 4.7: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu	dvt	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh			
					2013/2012		2014/2013	
					Gt	%	Gt	%
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	55.060	55.214	55.294	154	0,28	180	0,33
Tổng LNST	Tỷ đồng	400,92	479,7	482,82	77,78	19,4	3,12	0,65
Vốn LĐ	Tỷ đồng	12.948	12.431	12.568	-517	-4,0	137	1,1
Vòng quay VLĐ	vòng	4,25	4,45	4,4	0,2	4,71	-0,05	-1,12
Mức đảm nhiệm VLĐ	Lần	0,24	0,23	0,23	-0,01	-4,2	0	0
Mức doanh lợi VLĐ	Lần	0,03	0,04	0,04	0,01	33,33	0	0
Độ dài vòng quay VLĐ	ngày	85	81	82	-4	-4,7	1	1,2
VLĐ lãng phí	Tỷ đồng		-560,52	142,38				

(Nguồn : phòng kế toán tài chính – kinh doanh)

• **Chỉ tiêu mức đảm nhiệm vốn lưu động:** cho biết mỗi đơn vị doanh thu được tạo ra cần sử dụng bao nhiêu đơn vị VLĐ. Mức đảm nhiệm VLĐ của Công ty có sự biến động qua các năm. Năm 2013, mức đảm nhiệm VLĐ là 0,23 lần, giảm 0,01 lần hay giảm 4,2% so với năm 2012, điều này đồng nghĩa với việc để đạt được một đồng doanh thu năm 2013 so với năm 2012 thì Công ty chỉ phải bỏ ra phí 0,01 đồng VLĐ để tạo ra một đồng doanh thu. Sang năm 2014, để tạo ra một đồng doanh thu Công ty phải sử dụng tới 0,23 đồng VLĐ như năm 2013 để thu được một đồng lợi nhuận. Điều này cho thấy Công ty sử dụng VLĐ có hiệu quả..

• **Chỉ tiêu mức doanh lợi vốn lưu động:** Năm 2012, mức doanh lợi VLĐ là 0,03 lần, nghĩa là khi đầu tư một đồng VLĐ sẽ thu được 0,03 đồng lợi nhuận. Sang năm 2013, mức doanh lợi VLĐ của Công ty có tăng so với năm 2012, tăng 0,01 lần hay tăng 33,33%. Năm 2014 thì mức doanh lợi VLĐ của Công ty không thay đổi so với năm 2013.

c. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Một doanh nghiệp muốn đạt kết quả cao trong sản xuất kinh doanh phải không ngừng đầu tư vào nguồn lực con người. Bởi con người tác động trực tiếp đến quá trình SXKD và góp phần nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp. Vậy nên, một trong những nhiệm vụ hàng đầu của doanh nghiệp là quản lý và sử dụng hợp lý để khai thác tối đa năng lực của họ.

Qua quá trình phân tích tình hình lao động của công ty Việt Thắng ta thấy được những đặc điểm cơ bản về lao động của Công ty. Qua 3 năm tổng số lao động của Công ty đều giảm, tuy nhiên trình độ lao động của Công ty luôn được nâng cao. Nhiều cán bộ, công nhân viên đã được Công ty tạo điều kiện học tập, nâng cao trình độ tay nghề. Điều này được thể hiện ở sự tăng lên của lực lượng lao động có trình độ đại học, sau đại học, lực lượng công nhân kỹ thuật và sự giảm xuống của lực lượng lao động chưa qua đào tạo. Như vậy, Công ty đã nhận thức đúng đắn tầm quan trọng của nguồn lực con người trong hoạt động SXKD để từ đó có những kế hoạch phát triển nguồn lực lao động hợp lý, phát huy tối đa hiệu quả sử dụng lao động.

Để đánh giá hiệu quả lao động của Công ty, chúng ta sử dụng hệ thống chỉ tiêu phản ánh hiệu quả SXKD như: năng suất lao động, lợi nhuận bình quân một lao động, doanh thu trên chi phí tiền lương và lợi nhuận trên chi phí tiền lương để phân tích. Kết quả phân tích thể hiện trong bảng 4.8:

- **Năng suất lao động:** là chỉ tiêu chất lượng thể hiện hiệu quả hoạt động có ích của người lao động được đo bằng số lượng sản phẩm sản xuất ra trong một đơn vị thời gian hay lượng thời gian hao phí để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm.

NSLĐ bình quân của toàn Công ty qua các năm (2012- 2014) đều giảm lên với tốc độ giảm khác nhau. Năm 2013, NSLĐ bình quân giảm so với năm 2012 là 19,73 tỷ đồng hay giảm 24,3% và đạt 61,48 tỷ đồng. Năm 2014 tiếp tục giảm 0,7 tỷ đồng xuống còn 60,78 tỷ đồng.

- **Chỉ tiêu lợi nhuận bình quân một lao động:**

Ta thấy tốc độ tăng của lợi nhuận tương đối giảm nên làm cho chỉ tiêu lợi nhuận bình quân một lao động cũng giảm qua các năm. Năm 2012, lợi nhuận bình quân một lao động là 0,6 tỷ đồng, tức một lao động tạo ra 0,6 tỷ đồng lợi nhuận. Năm 2013, chỉ tiêu này giảm 0,07 tỷ đồng hay giảm 11,67% so với năm 2012. Và sang năm 2014 vẫn giữ nguyên như năm 2013 là 0,6 tỷ đồng.

- **Chỉ tiêu lợi nhuận/ chi phí tiền lương:**

Năm 2012 , 2013, 2014 lợi nhuận/ chi phí tiền lương của Công ty là 0,05 lần, có nghĩa là khi Công ty bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu được 0,05 đồng lợi nhuận.

Bảng 4.8 : Hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu	Dvt	Năm 2012	Năm 2013	năm 2014	So sánh			
					2013/2012		2014/2013	
					Gt	%	gt	%
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	55.060	55.214	55.294	154	0,28	180	0,33
LN	Tỷ đồng	400,92	479,7	482,82	77,78	19,4	3,12	0,65
Cp tiền lương	Tỷ đồng	4.164	4.823	4.834	659	15,83	11	0,23
Số ld bình quân	Người	678	898	910	220	32,45	32,45	1,32
NSLĐ bình quân	Tỷ đồng	81,21	61,48	60,78	19,73	24,3	-0,7	-1,34
LN/BQ /1 ld	Tỷ đồng	0,6	0,53	0,53	-0,07	-11,67	0	0
DT/CP tiền lương	Lần	13,22	11,45	11,44	-1,77	-13,39	-0,01	-0,08
LN/CP tiền lương	Lần	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0

(Nguồn: phòng kế toán tài chính – kinh doanh)

- **Chỉ tiêu doanh thu/ chi phí tiền lương:** có nghĩa là nếu bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Trong 3 năm, doanh thu/ chi phí tiền lương của Công ty có sự biến động: năm 2013 là 11,45 lần, giảm 1,77 lần hay giảm 13,39% so với năm 2012, có sự giảm của chỉ tiêu này là do tốc độ tăng của doanh thu thấp hơn tốc độ tăng của chi phí tiền

lương; nhưng sang năm 2014 chỉ tiêu này lại giảm tiếp xuống 0,01 lần hay giảm 0,08% so với năm 2013 và đạt có 11,44lần, có nghĩa là khi Công ty bỏ ra một đồng chi phí tiền lương sẽ thu được 11,44 đồng doanh thu, như vậy Công ty đã tổn thất 0,01 đồng doanh thu. Nguyên nhân của sự giảm sút này là do tốc độ tăng của doanh thu năm 2014 thấp hơn tốc độ tăng chi phí tiền lương. Vì vậy, Công ty cần có biện pháp đẩy mạnh tiêu thụ để làm tăng doanh thu, đảm bảo cho chỉ tiêu doanh thu/ chi phí tiền lương ổn định qua các năm.

Qua phân tích các chỉ tiêu hiệu quả lao động của Công ty Việt Thắng, ta thấy Công ty đã thực hiện tốt công tác quản lý nguồn lực lao động, làm cho NSLĐ không ngừng tăng lên qua các năm. Tuy nhiên, năm 2014, năm 2013 tốc độ tăng của chi phí tiền lương cao hơn tốc độ tăng của doanh thu làm ảnh hưởng tới một số chỉ tiêu hiệu quả lao động. Vì vậy, trong những năm tới Công ty cần quản lý và sử dụng nguồn lao động tốt hơn nữa nhằm khai thác tối đa năng suất lao động và sử dụng lao động có hiệu quả hơn.

4.2.2 phân tích doanh thu

4.2.2.1/ phân tích chung về doanh thu tiêu thụ sản phẩm của công ty

Tất cả các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh đều đặt mục tiêu là làm sao đạt doanh thu cao nhất mà chi phí lại là thấp nhất. Doanh thu được coi là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp . Vì vậy doanh thu doanh thu là mục tiêu mà bất kỳ doanh nghiệp kinh doanh nào cũng quan tâm do nó quyết định sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp trong việc kinh doanh. Đồng thời doanh thu có một ảnh hưởng tới lợi nhuận . Thông qua phân tích doanh thu có thể đánh giá được quy mô và hiệu quả kinh doanh

Ta phân tích doanh thu thông qua bảng 4.9 để hiểu rõ hơn về cơ cấu doanh thu của công ty.

Thông qua bảng 4.9 ta thấy doanh thu của công ty chủ yếu là doanh thu từ tiêu thụ sản phẩm. Qua bảng ta thấy doanh thu từ tiêu thụ sản phẩm luôn tăng lên. Năm 2012 doanh thu tiêu thụ 54.892 tỷ đồng chiếm 99,69 % trong tổng doanh thu, năm 2013 tăng 154 tỷ đồng và đạt 55.214 tỷ đồng hay về tương đối tăng 0,28%. Tới năm 2014 tăng 180 tỷ đồng lên 55.294 so với năm 2013 và về tương đối tăng 0,33% , mức tăng nhẹ.

Doanh thu từ hoạt động tài chính của công ty chủ yếu là do lãi tiền gửi ngân hàng và các khoản đầu tư kinh doanh khác ngoài ngành chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng doanh thu và cũng tăng lên qua các năm. Năm 2012, là 129 tỷ đồng, năm 2008 là 150 tỷ đồng và năm 2009 tăng lên 176 tỷ đồng. Năm 2013 tăng lên 21 tỷ đồng chiếm tỷ lệ tương đối 16,28% so với năm 2012, năm 2014 tăng thêm 26 tỷ đồng tỷ lệ tương đối tăng so với năm 2013 là 20,16%.

Bảng 4.9 Tình hình doanh thu của công ty 3 năm qua

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		So Sánh			
							2013/2012		2014/2013	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	% tăng (giảm)	Giá trị	% tăng (giảm)
Tổng doanh thu	55.060	100	55.214	100	55.294	100	154	0,28	180	0,33
Doanh thu tiêu thụ	54.892	99,69	55.012	99,63	55.056	99,57	120	0,22	44	0,08
Doanh thu từ hoạt động tài chính	129	0,23	150	0,27	176	0,32	21	16,28	26	20,16
Doanh thu khác	39	0,07	54	0,09	62	0,11	15	38,46	9	23,08

(Nguồn : phòng tài chính kế toán)

Doanh thu khác (hay các khoản thu nhập khác) của Công ty bao gồm: các khoản thu từ kiểm kê quỹ thừa, tiền thu từ các khoản gửi ngân hàng, ... và một số khoản thu khác. Doanh thu khác của Công ty tăng lên qua các năm, cụ

thể: năm 2012 là 39 tỷ đồng chiếm 0,07% trong tổng doanh thu; Năm 2013 tăng 38,46% hay tăng 15 tỷ đồng, chiếm 0,09 % trong tổng doanh thu; Sang năm 2014 doanh thu vẫn tăng, tăng 23,08% hay tăng 9 tỷ đồng chiếm 0,11% tổng doanh thu so với năm 2013.

4.2.2.2. Phân tích theo sản phẩm

Bảng 4.10 Doanh thu theo sản phẩm

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		So sánh			
							2013/2012		2014/2013	
	Gtrị	%	Gtrị	%	Gtrị	%	Gtrị	%	Gtrị	%
Tổng doanh thu tiêu thụ	54.892	100	55.012	100	55.056	100	120	0,22	44	0,08
Thuốc trừ sâu	23.912	43,56	24.018	43,66	23.732	43,11	106	0,44	-280	-1,67
Thuốc trừ cỏ	19.320	35,2	18.227	33,13	18.215	33,08	-1093	-5,66	-12	-0,007
Thuốc trừ bệnh	8.024	14,6	8137	14,79	7169	13,02	113	1,41	-968	-11,89
Thuốc sinh học	3.636	6,61	4.630	8,42	5.940	10,79	994	27,34	1.310	28,29

(Nguồn : phòng tài chính kế toán- kinh doanh)

Để hiểu rõ hơn doanh thu tiêu thụ sản phẩm của Công ty ta phân tích nó qua các chỉ tiêu sau:

❖ **Doanh thu theo mặt hàng:** sản phẩm của Công ty thuốc BVTV Việt Thắng là các loại như (thuốc trừ sâu, thuốc trừ cỏ, thuốc trừ bệnh) và thuốc sinh học . Qua bảng 4.10, ta thấy doanh thu tiêu thụ của Công ty tăng qua các năm. Cụ thể, là năm 2012 doanh thu tiêu thụ là 54.292 tỷ đồng, năm 2013 tăng 0,22%, hay tăng tương ứng là 120 tỷ đồng so với năm 2012 và đạt 55.012 tỷ đồng. So với năm 2013 thì năm 2014 tăng 44 tỷ đồng là một thành

tích đáng khen ngợi cho Công ty trong việc quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, nhất là trong khâu tiêu thụ sản phẩm. Công ty cần giữ vững và phát huy tốc độ tăng này. Sự tăng lên thể hiện chi tiết qua từng mặt hàng kinh doanh của Công ty.

Trong tổng doanh thu của Công ty thì doanh thu từ mặt hàng thuốc trừ sâu mang lại là cao (trên 40%). Cụ thể năm 2012 đạt 23.912 tỷ đồng, chiếm 43,56% trong tổng giá trị doanh thu của toàn công ty. Năm 2013, tiếp tục tăng thêm 0,44% hay tăng thêm về mặt tuyệt đối là 106 tỷ đồng. Và sang đến năm 2014 doanh thu từ mặt hàng này giảm đi rõ rệt là 1,67% hay giảm 280 tỷ đồng so với năm 2013 và đạt chỉ đạt 23.732 tỷ đồng.

Doanh thu từ mặt thuốc trừ cỏ chiếm tỷ trọng cao thứ hai trong tổng doanh thu và nhưng lại giảm dần qua các năm dần qua các năm, nhất là giảm mạnh trong năm 2013, giảm 1.093 tỷ đồng, giảm 5,66% hay chỉ đạt 18.227 tỷ đồng so với năm 2012. Và tiếp tục giảm trong năm 2014, tuy nhiên mức độ giảm nhẹ hơn, giảm 0,007% hay giảm 12 tỷ đồng.

Ngoài ra, doanh thu từ các mặt hàng như thuốc trừ bệnh và thuốc sinh học góp phần không nhỏ trong việc làm tăng tổng doanh thu tiêu thụ của Công ty. Tuy nhiên, năm 2014 mặt hàng thuốc trừ bệnh giảm so với năm 2013 trong đó, giảm 11,89% hay giảm 968 tỷ đồng về mặt tuyệt đối; kế tiếp là thuốc sinh học lại tăng mạnh tăng 1.310 tỷ đồng hay tăng 28,29 %. Điều này có thể lý giải là do đối tượng tiêu dùng thuốc đã hạn chế được các loại bệnh khắc phục được các vấn đề về bệnh, thuốc sinh học gần đây đang được người tiêu dùng quan tâm và sử dụng vì khả năng gây độc hại ít. Vì vậy, người bán hàng thường khuyến khích khách hàng sử dụng để tăng khả năng cạnh tranh với các công ty. Nhìn chung, doanh thu theo từng mặt hàng của Công ty đều tăng qua 3 năm. Công ty nên duy trì và có biện pháp để đẩy nhanh hơn nữa sự tăng trưởng này, đặc biệt Công ty cần quan tâm và hoàn

thiện khâu tiêu thụ sản phẩm.

4.2.2.3. phân tích theo thị trường

Bảng 4.11 Doanh thu theo khu vực thị trường

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		So sánh			
							2013/2012		2014/2013	
	Gt	%	gt	%	Gt	%	gt	%	gt	%
Tổng doanh thu	54.892	100	55.012	100	55.056	100	120	0,22	44	0,08
Miền bắc	4638	8,42	4.530	8,2	4.814	8,71	-108	-2,33	284	6,27
Miền trung	4598	8,35	4697	8,51	4679	8,46	99	2,15	-18	-0,38
Miền nam	10.512	19,09	10.562	19,13	10.129	18,32	50	0,48	-433	-4,1
Nước ngoài	35.313	64,14	35.425	64,16	35.673	64,52	112	0,32	248	0,7

(Nguồn : phòng kế toán tài chính – kinh doanh)

❖ Doanh thu theo khu vực thị trường

Việc tìm kiếm thị trường đảm bảo đầu ra cho sản phẩm của Công ty quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Bất cứ một doanh nghiệp nào khi tiến hành sản xuất kinh doanh đều phải xác định thị trường mục tiêu. Để hiểu rõ hơn về thị trường tiêu thụ sản của công ty Việt Thắng thông qua bảng 4.10.

Qua bảng 4.11, ta thấy, thị trường chính tiêu thụ của Công ty chủ yếu là ở nước ngoài. Doanh thu tiêu thụ ở khu vực này chiếm trên 60% so với tổng doanh thu sản phẩm tiêu thụ của Công ty, các thị trường ở khu vực Miền bắc, Miền nam, miền Trung có sản lượng tiêu thụ thấp hơn nhưng được xác định là những thị trường tiềm năng của Công ty trong tương lai.

Với vị trí địa lý thuận lợi, chất lượng và thương hiệu đã được khẳng định trên thị trường và ăn sâu vào tiềm thức của người sử dụng nên mặc dù đang bị cạnh tranh gay gắt bởi các loại thuốc BVTV khác. nhưng thị phần của

thuốc BVTV Việt thắng tại thị trường miền nam vẫn được giữ vững và doanh thu tiêu thụ liên tục tăng qua các năm: năm 2013 tăng so với năm 2012 là 50 tỷ đồng, tương ứng tăng 0,32% và đến năm 2014 doanh thu tiêu thụ đạt 10.129 tỷ đồng, giảm mạnh so với năm 2013 là 433 tỷ đồng, tức là giảm 4,1%.

Tiếp đó là thị trường Miền Bắc, doanh thu từ thị trường này cũng chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu tiêu thụ. Cụ thể, năm 2013 so với năm 2012 giảm 2,33% hay giảm 108 tỷ đồng và đạt 4530 tỷ đồng. Sang năm 2014 tăng 6,27% hay tăng 284 tỷ đồng so với năm 2013.

Miền trung, doanh thu tại thị trường này cũng chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng doanh thu tiêu thụ. Cụ thể là năm 2013 so với năm 2012 tăng 2,15% hay là tăng 99 tỷ đồng. Tới năm 2014 thì lại giảm nhẹ, giảm 0,38% hay giảm 18 tỷ đồng so với năm 2013.

Không dừng lại ở những thị trường quen thuộc, Công ty tiếp tục mở rộng, thâm nhập vào các thị trường mới nhằm tìm kiếm những khách hàng mới, những đối tác mới. Năm 2013, Công ty đã có sản phẩm tiêu thụ ở thị trường nước ngoài. Đây là những thị trường được Công ty đánh giá là thị trường tiềm năng và cần có những chính sách khai thác hợp lý trong những năm tiếp theo.

Tóm lại, qua sự phân tích tình hình doanh thu tiêu thụ qua các khu vực thị trường ta nhận thấy việc tổ chức công tác tiêu thụ của Công ty đã đạt được những kết quả nhất định. Doanh thu tiêu thụ ở các thị trường chính được giữ vững và ngày càng mở rộng vào các tỉnh. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều hạn chế trong công tác này đòi hỏi Công ty phải khắc phục để gia tăng hơn nữa khả năng tiêu thụ nhằm mang lại doanh thu cao.

4.2.3 Phân tích chi phí

Bảng 4.12 Chi phí công ty

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		So sánh			
							2013/2012		2014/2013	
	gt	%	gt	%	gt	%	gt	%	gt	%
Tổng chi phí	54.546	100	54.599	100	54.675	100	53	0,1	76	0,14
Khấu hao TSCĐ	325	0,6	315	0,58	300	0,54	-15	-4,62	-15	-4,76
Chi phí NVL	48.192	88,35	48.538	88,9	49.421	88,77	346	0,71	883	1,82
Chi phí lương	4.164	7,63	4.823	8,83	4.834	8,68	659	15,83	11	0,23
Chi phí khác	1.865	3,42	923	1,69	1.120	2,01	-942	-50,51	197	21,34

(Nguồn: phòng tài chính kế toán – kinh doanh)

Chi phí là một phạm trù kinh tế quan trọng và gắn liền với sản xuất và lưu thông hàng hóa. Đó là những hao phí lao động xã hội được biểu hiện bằng tiền qua các quá trình sản xuất kinh doanh, chi phí của doanh nghiệp là tất cả những chi phí phát sinh gắn liền với doanh nghiệp từ quá trình hình thành tồn tại và phát triển, từ khâu mua nguyên vật liệu đến khi tiêu thụ sản phẩm. Do đó, sau mỗi chu kỳ SXKD doanh nghiệp cần phải tiến hành phân tích tình hình biến động chi phí SXKD, qua đó doanh nghiệp sẽ có cái nhìn sâu sắc hơn về tình trạng sử dụng các khoản chi phí. Mặt khác, việc đánh giá chi phí cũng góp phần quan trọng trong việc quyết định tái sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp, là mục tiêu quan trọng ảnh hưởng tới lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được, mức chi phí càng thấp thì mức lợi nhuận càng cao.

Qua bảng 4.12 phản ánh tình hình biến động chi phí SXKD của công ty TNHH Việt Thắng , ta thấy chi phí của Công ty tăng qua các năm là nhưng không đáng kể. Cụ thể: năm 2012 tổng chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty là 54.546 tỷ đồng, sang năm 2013 tăng cao với tốc độ 0,1% tương ứng tăng 53 tỷ đồng và đạt 54.599 tỷ đồng. sang năm 2014 tốc độ tăng của chi phí vẫn

thấp như năm 2013, chỉ tăng 0,14% hay tương ứng tăng 76 tỷ đồng đạt 55.675 so với năm 2013. Chứng tỏ, Công ty đã có những kế hoạch phân bổ chi phí hợp lý làm giảm tốc độ tăng của chi phí sản xuất kinh doanh. Sự biến động của chi phí thể hiện qua các yếu tố chi phí như: chi phí nguyên vật liệu, chi phí tiền lương, chi phí khấu hao TSCĐ và một số chi phí khác.

❖ **Chi phí nguyên vật liệu:** chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí của Công ty và là khoản mục lớn trong giá thành sản phẩm. Nguyên liệu chính được Công ty khai thác sử dụng dùng cho sản xuất ... được vận chuyển về nhà máy bằng ô tô, đường biển ..

❖ NVL của Công ty là nguồn nguyên liệu Công ty phải nhập từ nước ngoài mà công ty chưa thể sản xuất ra được.

Năm 2013, tỷ trọng chi phí NVL chiếm 88,35% trong tổng chi phí của Công ty, tức đã tăng thêm 346 tỷ đồng hay tăng thêm 0,71% so với năm 2012, đó là do Công ty mở rộng quy mô sản xuất. Mặt khác, năm 2013 giá NVL tăng so với năm 2012 nên đã làm cho chi phí NVL tăng mạnh; Năm 2014, chi phí NVL của Công ty tiếp tục tăng lên, tăng 1,82% hay tương ứng tăng 883 tỷ đồng và chiếm tới 88,77% trong tổng chi phí của Công ty.

❖ **Chi phí tiền lương:** tiền lương là một phần của sản phẩm xã hội được phân phối cho người lao động dưới hình thức tiền tệ. Tiền lương được chi trả xứng đáng với trình độ và công sức của người lao động bỏ ra sẽ là đòn bẩy kinh tế quan trọng có tác dụng kích thích người lao động nâng cao năng suất lao động, tăng số lượng và chất lượng sản phẩm, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động. Với ý nghĩa như vậy cần thiết phải phân tích tình hình thực hiện kế hoạch tiền lương để thấy được ảnh hưởng của nó đến hiệu quả hoạt động SXKD của Công ty. Chi phí tiền lương của Công ty qua 3 năm đều tăng .Tuy nhiên năm 2013 tăng mạnh do quy mô tăng . Cụ thể: năm 2012 là 4.167 tỷ đồng chiếm 7,63% trong tổng chi phí; năm 2013 tăng 659tỷ đồng hay tương ứng tăng 15,83% và năm 2014 tăng 0,23% hay

tăng 11 tỷ đồng, đạt 4.834 tỷ đồng.

❖ **Chi phí khấu hao tài sản cố định:** chi phí khấu hao TSCĐ cũng là yếu tố cơ bản trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tình hình biến động về chi phí khấu hao TSCĐ có ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm, vì vậy phải đánh giá sự biến động và tìm ra nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình đó. Năm 2012, chi phí khấu hao TSCĐ là 325 tỷ đồng chiếm 0,6% trong tổng chi phí của Công ty. Năm 2013, khoản chi phí này giảm 4,62% hay tương ứng giảm 15 tỷ đồng so với năm 2012. Và đến năm 2014, chi phí khấu hao TSCĐ tiếp tục giảm so với năm 2012, giảm 4,76% hay tương ứng giảm 15 tỷ đồng.

❖ **Các khoản chi phí khác:** các khoản chi phí khác của Công ty chiếm tỷ trọng cao thứ hai sau chi phí NVL, bao gồm: chi phí bán hàng, chi phí trả lãi vay, chi phí quản lý...chi phí này đã giảm nhanh trong năm 2013 và tăng nhẹ năm 2014. Năm 2013, các khoản chi phí khác là 923 tỷ đồng, đã giảm 50,51% hay giảm 942 tỷ đồng so với năm 2012. Năm 2014 lại có xu hướng tăng, chi tiêu này là 197 tỷ đồng, tốc độ tăng 21,34% so với năm 2013. Nguyên nhân là do chi phí bán hàng của Công ty đã giảm mạnh làm cho các khoản chi phí khác giảm (thể hiện trong báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Việt Thắng). Chi phí bán hàng của Công ty giảm mạnh như vậy là vì, Công ty đã có chính sách bán hàng thông qua hệ thống đại lý bao tiêu, chi phí vận chuyển do bên đại lý đảm nhận. Điều này cho thấy, nỗ lực của cán bộ công nhân viên của Công ty luôn cố gắng tìm ra phương pháp tiêu thụ sản phẩm đạt kết quả cao mà lại giảm được chi phí bán hàng. Đây là thành công đáng ghi nhận của Công ty.

Như vậy, qua 3 năm (2012- 2014) tổng chi phí của Công ty đều tăng lên với tốc độ tăng khác nhau. Mặc dù tăng chi phí với tốc độ thấp nên Công ty cần nỗ lực hơn nữa trong công tác tiết kiệm chi phí để có được mức chi phí ổn định qua các năm.

4.3 Các nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.

4.3.1 Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu

. Phân tích các nhân tố giá bán và khối lượng tiêu thụ đến doanh thu tiêu thụ của Công ty.

Doanh thu tiêu thụ được cấu thành bởi hai nhân tố là khối lượng tiêu thụ và giá bán một đơn vị sản phẩm. Do đó, sự biến động về giá hoặc khối lượng sản phẩm tiêu thụ sẽ dẫn đến sự biến động về doanh số tiêu thụ. Tuy nhiên, ảnh hưởng của từng nhân tố đối với doanh thu tiêu thụ là không giống nhau. Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều có mục đích cuối cùng là lợi nhuận và doanh thu là một trong những yếu tố để thực hiện điều đó. Qua quá trình phân tích trên ta thấy doanh thu của Công ty có sự biến động qua các năm. Để thấy rõ sự biến động đó ta phân tích các nhân tố ảnh hưởng là giá bán và sản lượng tiêu thụ qua bảng 4.13

❖ Sự biến động của doanh thu năm 2013 so với năm 2012

Qua bảng 4.13, phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới doanh thu tiêu thụ, ta thấy doanh thu tiêu thụ năm 2013 tăng so với năm 2012 là 0,22% hay tăng tương ứng là 120 tỷ đồng là do ảnh hưởng của hai nhân tố giá bán và sản lượng tiêu thụ:

Nhờ giá bán năm 2013 tăng so với năm 2012 làm cho doanh thu tiêu thụ của Công ty tăng 0,15% hay tăng tương ứng 79,12 tỷ đồng.

Nhờ sản lượng tiêu thụ năm 2013 tăng so với năm 2012 làm cho doanh thu tiêu thụ tăng 0,07% hay tăng 40,88 tỷ đồng.

Như vậy, giá bán và sản lượng tiêu thụ của năm 2013 tăng làm cho doanh thu tiêu thụ của Công ty tăng, trong đó sự tăng lên của sản lượng tiêu thụ đã làm cho doanh thu tiêu thụ tăng mạnh. Đây là dấu hiệu đáng mừng, chứng tỏ Công ty đã phát triển theo chiều hướng đi lên mở rộng quy mô sản xuất và thị trường tiêu thụ. Trong thực tế thì khi giá bán tăng thì sản lượng tiêu thụ giảm, tuy nhiên sản lượng tiêu thụ của Công ty lại tăng lên, điều này

chúng tỏ Công ty đã có những chính sách bán hàng hợp lý cùng với sự uy tín về chất lượng đã được khẳng định trên thị trường thì nhãn hiệu thuốc BTTV luôn được người tiêu dùng thừa nhận. Trong tương lai, Công ty cần khai thác những thị trường tiềm năng nhằm mang lại mức doanh thu cao hơn.

Biểu 4.13 Nhân tố ảnh hưởng đến tiêu thụ sản phẩm

Phạm vi so sánh	Biến động doanh thu tiêu thụ		ảnh hưởng các nhân tố			
	+,- (tỷ đồng)	% tăng, giảm	Giá bán		Sản lượng	
			+,- (tỷ đồng)	% tăng,giảm	+,- (tỷ đồng)	%tăng giảm
Năm 2013/2012	120	0,22	79,12	0,15	40,88	0,07
Năm 2014/2013	44	0,08	68,24	0,12	-24,24	-0,04

❖ Sự biến động của doanh thu năm 2014 so với năm 2013

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm của Công ty năm 2014 tăng so với năm 2013 là 0,08% hay tăng 44 tỷ đồng về mặt tuyệt đối là do ảnh hưởng của hai nhân tố:

Nhờ giá bán năm 2014 tăng so với năm 2013 làm cho doanh thu tiêu thụ tăng 0,12% hay tăng tương ứng là 68,24 tỷ đồng.

Nhưng sản lượng tiêu thụ năm 2014 giảm so với năm 2013 làm cho doanh thu tiêu thụ giảm 0,04% hay tăng tương ứng là 24,24 tỷ đồng.

Vậy giá bán của sản phẩm tăng và sản lượng tiêu thụ của năm 2014 giảm đã ảnh hưởng tới doanh thu tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Trong đó, giá bán tăng làm cho doanh thu tiêu thụ tăng mạnh.

Tóm lại, giá bán và sản lượng tiêu thụ qua 3 năm (2012- 2014) của Công ty đã có những ảnh hưởng tích cực đến doanh thu, Công ty nên làm tốt công tác đảm bảo chất lượng sản phẩm để sản phẩm sản xuất ra tương xứng

với giá cả đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ và làm tăng doanh thu, đồng thời mở rộng quy mô sản xuất và thị trường tiêu thụ.

4.3.2 . Các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí

Phân tích các nhân tố giá mua ảnh hưởng đến chi phí và sản lượng mua vào của công ty

Bảng 4.14 : Nhân tố ảnh hưởng đến chi phí

Phạm vi so sánh	Biến động chi phí		ảnh hưởng các nhân tố			
	+,- (tỷ đồng)	% tăng, giảm	Giá mua		Sản lượng	
			+,- (tỷ đồng)	% tăng,giảm	+,- (tỷ đồng)	%tăng giảm
Năm 2013/2012	53	0,1	87	0,16	-34	-0,06
Năm 2014/2013	76	0,14	124	0,23	-48	-0,09

Chi phí được cấu thành bởi hai nhân tố là khối lượng tiêu thụ và giá mua một đơn vị sản phẩm. Do đó, sự biến động về giá hoặc khối lượng sản phẩm tiêu thụ sẽ dẫn đến sự biến động về doanh số tiêu thụ. Tuy nhiên, ảnh hưởng của từng nhân tố đối với doanh thu tiêu thụ là không giống nhau. Mọi hoạt động sản xuất kinh doanh đều có mục đích cuối cùng là lợi nhuận và doanh thu là một trong những yếu tố để thực hiện điều đó. Qua quá trình phân tích trên ta thấy doanh thu của Công ty có sự biến động qua các năm. Để thấy rõ sự biến động đó ta phân tích các nhân tố ảnh hưởng là giá bán và sản lượng tiêu thụ qua bảng 4.14

❖ Sự biến động của chi phí năm 2013 so với năm 2012

Qua bảng 4.14, phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí , ta thấy chi phí năm 2013 tăng so với năm 2012 là 0,1 % hay tăng tương ứng là 53 tỷ đồng là do ảnh hưởng của hai nhân tố giá mua vào và sản lượng bán ra:

Do giá mua vào năm 2013 tăng so với năm 2012 làm cho chi phí của

Công ty tăng 0,16% hay tăng tương ứng 87 tỷ đồng.

Vì vậy sản lượng tiêu thụ năm 2013 giảm so với năm 2012 làm cho doanh thu tiêu thụ giảm 0,06% hay giảm 34 tỷ đồng.

Như vậy, giá mua vào tăng và sản lượng tiêu thụ của năm 2013 giảm làm cho chi phí của Công ty tăng, trong đó sự tăng lên của sản giá đầu vào đã làm cho chi phí tăng mạnh. Đây là dấu hiệu xấu, chứng tỏ Công ty đã kém phát triển theo chiều hướng đi xuống và nên thu hẹp quy mô sản xuất và thị trường tiêu thụ. Do đó công ty cần phải đưa ra các biện pháp để cải thiện tình hình.

Sự biến động của chi phí năm 2014 so với năm 2013

Chi phí đầu vào của Công ty năm 2014 tăng so với năm 2013 là 0,14% hay tăng 76 tỷ đồng về mặt tuyệt đối là do ảnh hưởng của hai nhân tố:

Do giá mua vào năm 2014 tăng so với năm 2013 làm cho chi phí tăng 0,23% hay tăng tương ứng là 124 tỷ đồng

Và sản lượng bán ra năm 2014 giảm so với năm 2013 làm cho doanh thu tiêu thụ giảm 0,09% hay tăng tương ứng là 48 tỷ đồng.

Vậy giá mua vào của sản phẩm tăng và sản lượng bán ra của năm 2014 giảm đã ảnh hưởng tới doanh thu tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Trong đó, giá mua tăng làm cho doanh nghiệp phải bán giá cao dẫn đến doanh thu tiêu thụ giảm mạnh.

Tóm lại, giá mua vào và sản lượng bán ra qua 3 năm (2012- 2014) của Công ty đã có những ảnh hưởng tiêu cực đến chi phí, Công ty nên làm tốt công tác đảm bảo chất lượng sản phẩm để sản phẩm sản xuất ra tương xứng với giá cả đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ và làm tăng doanh thu, đồng thời mở rộng quy mô sản xuất và thị trường tiêu thụ.

4.3.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh

4.3.3.1 Bộ máy quản lý của công ty

Bộ máy quản lý công ty có ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chất lượng bộ máy quản lý là yếu tố quyết định đến

hiệu quả sản xuất , đưa ra các quyết định kịp thời và chính xác nhất là trong thời kỳ kinh tế thị trường , cạnh tranh mạnh mẽ để dành khách hàng, thị phần thị trường Để đạt được những mục tiêu mà công ty đã đề ra. Bộ máy quản lý phải đưa ra những phương hướng phát triển sao để đạt được thành tích tốt cho công ty chất lượng quản lý ngày càng được tăng cao và trau dồi kiến thức trong thị trường cạnh tranh buôn bán như hiện nay.

4.3.3.2 Yếu tố khoa học công nghệ

Hiện nay trên thị trường cạnh tranh của các nước phát triển nói riêng và trên thị trường thế giới nói chung thì vấn đề cạnh tranh hiện tại là cạnh tranh về chất lượng sản phẩm sao cho vừa có chất lượng tốt mà giá cả lại phải chăng hay thấp . Ở các nước đang phát triển hiện nay việc cạnh tranh về giá thành và chất lượng sản phẩm là ngang nhau . Do vậy việc áp dụng khoa học công nghệ có ảnh hưởng lớn đến chất lượng sản phẩm, khả năng cạnh tranh của công ty. Các nước trên thế giới đang có những cạnh tranh về các sản phẩm có áp dụng khoa học công nghệ cao vào sản phẩm.

Vì vậy, việc áp dụng các khoa học công nghệ kỹ thuật cao vào sản phẩm sẽ mang lại không ít hiệu quả như : nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo mẫu mã , nâng cao năng suất lao động , tiết kiệm nguyên , nhiên liệu, hạ giá thành sản phẩm ,đồng thời qua đó bảo vệ môi trường sinh thái , bảo vệ môi trường tự nhiên.

4.3.3.3 Yếu tố về thể chế chính trị pháp luật và môi trường kinh tế

Các nhà nước đều có thể chế chính trị và pháp luật riêng cho tình nhà nước . Nhà nước có thể chế chính trị pháp luật rõ ràng, đúng đắn, và ổn định sẽ đảm bảo được sự cạnh tranh thuận lợi , đem lại bình đẳng cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước tự do hoạt động kinh doanh, sản xuất và đẩy mạnh thúc đẩy đầu tư nước ngoài vào thị trường. Như hiện nay,các doanh nghiệp đang sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự can thiệp quản lý của nhà nước thông qua các công ty quản lý : pháp luật, chính sách thuế ,

chính sách giá trần giá sàn , chính sách tài chính..... Các cơ chế chính sách của nhà nước có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sản xuất kinh doanh và đầu tư hay kìm hãm sự phát triển....

- yếu tố kinh tế và môi trường kinh tế

Các yếu tố kinh tế có vai trò quan trọng trong việc hình thành , phát triển và hoàn thiện môi trường kinh doanh, ngoài ra các yếu tố này còn có những ảnh hưởng lớn đến năng suất lao động, năng suất sản xuất ,khoa học công nghệ Nó có thể là cơ hội cũng có thể là nguy cơ cho doanh nghiệp . Các yếu tố đó là: lãi suất ngân hàng , tốc độ phát triển nền kinh tế , các chính sách của nhà nước đối với kinh tế ... Các yếu tố này có ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, nhất là trong thời đại tự do cạnh tranh của thị trường như bây giờ . Nó đòi hỏi các doanh nghiệp phải có chỗ đứng trong thị trường để có thể chống lại các tác động tiêu cực từ môi trường , ngoài ra cần phải biết những tác động đó là tác động trực tiếp hay gián tiếp để đưa ra các biện pháp kịp thời.

4.3.3.4 Thị trường cạnh tranh và đối thủ cạnh tranh

Thị trường cạnh tranh hiện nay là khốc liệt khi trên thị trường có rất nhiều hãng sản xuất cũng như buôn bán trên thị trường , không những cạnh tranh giữa các công ty, sản phẩm trong nước còn có các sản phẩm nước ngoài có chất lượng tốt. Thị trường cạnh tranh cả trong nước và nước ngoài cũng rất khó khăn . Các đối thủ cạnh tranh không ngừng đưa ra các sản phẩm có chất lượng giá thành phải chăng , còn ít có tác động tiêu cực đến môi trường . Có thể kể đến công ty cạnh tranh với công ty Việt Thắng là : công ty cổ phần vật tư nông nghiệp tiền giang, công ty TNHH thanh xuân, công ty TNHH nông thành.....

4.3.3.5 Các nhà cung ứng

Các nhà cung ứng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của công ty vì giá cả cũng như chất lượng ổn định của các yếu tố đầu vào sẽ có

những ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp . Sự ổn định cũng như uy tín của các nhà cung ứng là các yếu tố đảm bảo tiến độ sản xuất kinh doanh của công ty. Các nhà cung ứng nguyên liệu cho công ty là các công ty từ nước ngoài như : anh , mỹ, trung quốc , hàn quốc , nhật .

4.3.3.6 Khách hàng

Khách hàng chủ yếu của công ty là các công ty trong nước và nước ngoài . Công ty có các đại lý từ cấp 1 đến cấp 3 để bán các sản phẩm của công ty. Các khách hàng chủ yếu ở nước ngoài ở các nước : hồng kong và trung quốc . Các khách hàng thường xuyên và lâu dài của công ty , là người tiêu thụ hoàn toàn sản phẩm của công ty từ 2012 cho tới nay.

4.4 Các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty

4.4.1 Những thuận lợi và khó khăn của công ty

*** Thuận lợi**

- Vị trí của công ty nằm gần quốc lộ , giao thông đi lại thuận tiện , thuận tiện cho việc vận chuyển hàng hóa .

- Công ty có nhiều năm hoạt động trong ngành này với 21 năm hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thuốc BVTV. Sản phẩm của công ty đã có vị trí và uy tín trên thị trường . Sản phẩm của công ty đã được đông đảo bà con nông dân tiếp nhận và được nhiều bằng khen, giải thưởng của Chính phủ và các bộ ngành liên quan.

- Môi trường khoa học công nghệ ngày càng phát triển, công ty có thể tiếp cận với công nghệ mới giúp giảm chi phí sản xuất, giảm giá thành sản phẩm.

*** Khó khăn :**

- Giá nguyên liệu đầu vào ngày càng tăng cao làm ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm.

- Đội ngũ lao động bên kế hoạch thị trường còn thiếu những lao động có chuyên môn cao .

-Việt Nam gia nhập các tổ chức kinh tế thế giới tạo ra nhiều thuận lợi nhưng cũng có vô vàn khó khăn như phải cạnh tranh mạnh mẽ với các công ty nước ngoài

4.4.2 Các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Từ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty qua các năm , công ty đã từng bước khắc phục được các khó khăn của mình , để ngày càng nâng cao hiệu quả sản xuất của công ty. Căn cứ vào những thuận lợi và khó khăn trên tôi xin đưa ra một số giải pháp .

4.4.2.1 Phát huy hiệu quả sử dụng nguồn lực

Đối với mỗi công ty thì lực lượng lao động đóng vai trò quan trọng quyết định đến sự thành công hay thất bại của công ty. Là chủ thể tạo ra sản phẩm và tạo ra kết quả kinh doanh. Vì vậy, đào tạo và phát triển năng lực của công người là có tác động lớn đến năng lực và sự phát triển của kinh tế- xã hội của một quốc gia , của doanh nghiệp , giúp các doanh nghiệp tạo ra khả năng cạnh tranh trên thị trường hiện.

Qua tình hình nhân sự hiện nay của công ty thì lực lượng lao động của công ty có rất nhiều lao động chưa qua đào tạo , và vì vậy công ty cần thay đổi các hình thức tuyển dụng , cho các ứng viên cạnh tranh , bình đẳng và công khai tuyển dụng các nhân viên có trình độ chuyên môn chứ không phải bằng cấp . Công ty nên có các chính sách để thu hút , đãi ngộ các tài năng trẻ , các công nhân chăm chỉ nhiệt tình, tích cực . Vì vậy , cần sử dụng có hiệu quả hơn lao động của công ty cần phải

Tiến hành tốt ngay từ các khâu tuyển dụng

Công tác tuyển dụng cần đáp ứng các yêu cầu sau:

-Người lao động cần phải được kiểm tra trình độ chuyên môn tay nghề , để có sự phân công và bố trí nhân sự hợp lý . Đối với các công nhân chưa có tay nghề thì bố trí đào tạo để lao động làm quen được với công việc của doanh nghiệp

-Lao động cần phải có sức khỏe , tâm lý vì đây là công việc nhẹ nhàng nhưng lại độc hại .

-Không ngừng đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn cho người lao động :

Đây là giải pháp mà tất cả các doanh nghiệp đang rất quan tâm vì trình độ của nhân viên ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp . Do đó cần phải tạo điều kiện cho nhân viên học tập và nâng cao trình độ . Đồng thời các lãnh đạo cũng cập nhật các kỹ năng , kiến thức cho nhân viên. Thực hiện tốt các công tác phân công lao động và hợp tác lao động là bài toán khó cho mọi công ty. Nếu như phân công đúng và hợp lý theo năng lực thì lao động sẽ phát huy hiệu quả lao động cao. Nếu phân công không hợp lý sẽ tạo ra tình trạng thiếu thừa lao động gây ra lãng phí nguồn lực . Ngoài ra công ty còn có sự liên kết giữa các phòng ban , từng cá nhân nhằm mục đích doanh thu là cao nhất , tối đa hóa lợi nhuận.

*** Tác động thúc đẩy lao động :**

-Phải kết hợp giữa lợi ích của người lao động và của công ty một cách hài hòa . Động viên khuyến khích nhân viên thực hiện tốt công việc và có những biện pháp thúc đẩy động viên cả về vật chất lẫn tinh thần cho nhân viên .

Vậy để đảm bảo sự phát triển bền vững của công ty , nhân tố con người là yếu tố quan trọng nhất. Vì vậy cần đưa ra các biện pháp đào tạo bồi dưỡng để có nguồn lao động có chất lượng tốt , năng động sáng tạo và có đạo đức tốt, xây dựng đội ngũ nhân viên lành nghề để có năng suất lao động cao , hiệu quả kinh tế tăng cao.

Đặc biệt là cán bộ quản trị, giám đốc phải được tuyển chọn kỹ càng, có trình độ hiểu biết cao. Giám đốc là nhà lãnh đạo kinh doanh, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả nên giám đốc phải có kiến thức về công nghệ, khoa học, về giao tiếp xã hội, về tâm lý, kinh tế,... tổng hợp những tri thức của cuộc sống và phải biết vận dụng kiến thức vào tổ chức, ra quyết định

những công việc trong thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp.

Về công tác quản trị nhân sự, doanh nghiệp phải hình thành nên cơ cấu lao động tối ưu, phải bảo đảm đủ việc làm trên cơ sở phân công và bố trí lao động hợp lý, sao cho phù hợp với năng lực, sở trường và nguyện vọng của mỗi người. Trước khi phân công bố trí hoặc đề bạt cán bộ đều phải qua kiểm tra tay nghề. Khi giao việc cần xác định rõ chức năng, quyền hạn, nhiệm vụ, trách nhiệm. Đặc biệt công tác trả lương, thưởng, khuyến khích lợi ích vật chất đối với người lao động luôn là vấn đề hết sức quan trọng.

Động lực tập thể và cá nhân người lao động là yếu tố quyết định tới hiệu quả kinh tế. Động lực cũng là yếu tố để tập hợp, cố kết người lao động lại. Trong doanh nghiệp, động lực cho tập thể và cá nhân người lao động chính là lợi ích, là lợi nhuận thu được từ sản xuất có hiệu quả hơn. Các doanh nghiệp cần phân phối lợi nhuận thỏa đáng, đảm bảo công bằng, hợp lý, thưởng phạt nghiêm minh. Đặc biệt cần có chế độ đãi ngộ thỏa đáng với những nhân viên giỏi, trình độ tay nghề cao hoặc có thành tích, có sáng kiến,... Đồng thời cũng cần nghiêm khắc xử lý những trường hợp vi phạm. Trong kinh doanh hiện đại, ở nhiều doanh nghiệp hình thức bán cổ phần cho người lao động và người lao động sẽ nhận được ngoài tiền lương và thưởng là số lãi chia theo cổ phần cũng là một trong những giải pháp gắn người lao động với doanh nghiệp bởi lẽ cùng với việc mua cổ phần người lao động không chỉ có thêm nguồn thu nhập từ doanh nghiệp mà còn có quyền nhiều hơn trong việc tham gia vào các công việc của doanh nghiệp.

4.4.2.2. Tăng cường quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn vốn.

Nguồn vốn cố định : công ty cần đánh giá và đánh giá lại TSCĐ thường xuyên chính xác để xác định giá trị còn lại hay giá trị thực của TSCĐ là cơ sở để tính khấu hao hợp lý . Vì khấu hao hợp lý giúp thu hồi vốn nhanh và bảo toàn được vốn và không gây ra ảnh hưởng lớn đến giá sản phẩm .

Vốn lưu động : Ngoài nguồn VCD thì công ty còn có VLD để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh . Cần sử dụng một các hợp lý tránh tình trạng lãng phí . Trong những năm tiếp theo cần số VLD tối thiểu cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục , tránh ứ đọng vốn , nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn .

Thường xuyên tiến hành phân tích tình hình sử dụng VLD : vòng quay VLD, mức doanh lợi VLD... Từ đó đưa ra các điều chỉnh và biện pháp hợp

lý.

4.4.2.3. Sử dụng tiết kiệm chi phí

Công ty nên xem xét tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu: trước mỗi chu kỳ sản xuất Công ty nên tính toán xác định nhu cầu NVL cần thiết cho sản xuất tránh dư thừa, lãng phí. Đồng thời, tiến hành xác lập các định mức dự trữ NVL phù hợp với kế hoạch hoạt động. Hạn chế việc dự trữ quá mức, nếu cung cấp quá mức nhu cầu sẽ là gia tăng chi phí bảo quản, vận chuyển, ngược lại nếu số lượng NVL không đủ đáp ứng nhu cầu sẽ làm gián đoạn công việc, kéo dài thời gian sản xuất.

Sử dụng tối đa công suất máy móc thiết bị hạn chế sự hao mòn vô hình. Đồng thời có chế độ bảo quản tốt, máy móc thiết bị phải luôn được bảo dưỡng, sửa chữa định kỳ tránh hư hỏng nhằm nâng cao năng lực hoạt động và giảm chi phí hao mòn của máy móc.

Cân đối lại số lao động sao cho hợp lý, tránh lãng phí, qua đó nâng cao được năng suất lao động, tiết kiệm được nhân công và chi phí tiền lương.

Cần phát động nhiều phong trào thi đua tiết kiệm như công tác hạch toán nội bộ là một trong những hoạt động để giảm giá thành sản phẩm. Trên cơ sở đó, công đoàn các xưởng sản xuất cùng chính quyền tìm cách để nâng cao năng suất thiết bị, tiết kiệm các chi phí vật chất như nguyên, vật liệu; các xưởng phụ trợ nâng cao chất lượng, rút ngắn thời gian bảo trì, sửa chữa máy móc thiết bị. Hàng quý cần tổ chức đánh giá việc thực hiện các định mức hạch toán ở các công đoạn, điều chỉnh định mức sát với thực tế và khen thưởng kịp thời những đơn vị hạch toán tiết kiệm có hiệu quả. Đồng thời cũng thường xuyên chỉ đạo, đôn đốc các công đoàn, phân xưởng bộ phận thực hiện chế độ vận hành đúng quy trình để duy trì thiết bị chạy ổn định dài ngày, năng suất cao.

4.4.2.4. Biện pháp bảo vệ môi trường

Công ty cần có những biện pháp tích cực để tránh và hạn chế gây ô

nhiễm môi trường tránh gây ảnh hưởng đến môi trường xung quanh ảnh hưởng đến sức khỏe người dân xung quanh . Do đó công ty cần chú trọng đến các biện pháp sau :

Hệ thống nước thải phải duy trì hoạt động ổn định , nước thải sau khi xử lý phải đạt tiêu chuẩn mới được thải ra môi trường . Và tránh tình trạng xả thải bừa bãi gây ra ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh và gây ảnh hưởng đến các đơn vị kinh doanh khác hoặc là các hộ gia đình xung quanh . Công ty cần phải nâng cấp hệ thống xả thải , các cống rãnh nước thải.....

Lượng khí thải cũng lớn , khí thải độc hại nên cần trang bị quần áo bảo hộ lao động , để tránh gây ảnh hưởng đến sức khỏe lao động, công ty cần có những biện pháp hạn chế lượng khí thải độc hại ra môi trường.

Chất thải rắn cũng được gom lại đem đi xử lý .

Trồng nhiều cây xanh trong khuôn viên của công ty để tạo nhiều môi trường xanh sạch , tạo môi trường không khí trong lành .

PHẦN V KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1/ Kết Luận

Công ty TNHH Việt Thắng là một trong những doanh nghiệp hàng đầu của ngành sản xuất thuốc BVTV, với bề dày hoạt động 20 năm trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh thuốc BVTV, sản phẩm đã có uy tín lâu năm trên thị trường. Thương hiệu thuốc BVTV đã được đông đảo người tiêu dùng chấp nhận và tin cậy. Với tiềm năng còn rất lớn của thị trường nông nghiệp và thuốc BVTV trong nước, cùng với chiến lược phát triển mở rộng, nâng cao chất lượng sản phẩm, Công ty TNHH Việt Thắng tự tin sẽ vững bước phát triển, giành được sự tin cậy của khách hàng, giữ vững và nâng cao được thị phần, xứng đáng là một trong những lá cờ đầu của ngành thuốc BVTV trong nông nghiệp, góp phần phát triển nông nghiệp và phát triển kinh tế đất nước.

Trong 3 năm 2012- 2014, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ngày càng phát triển, doanh thu và lợi nhuận không ngừng tăng lên qua các năm nhưng với tốc độ tương đối là thấp; năm 2013, tốc độ tăng của doanh thu là 0,28%, tốc độ tăng của lợi nhuận là tương đối là 19,65 %. Nhưng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận/ doanh thu lại giảm, cụ thể năm 2012 là 0,24 lần, năm 2013 giảm xuống còn là 0,23 lần. Hay chỉ tiêu lợi nhuận/ chi phí cũng giảm như năm 2012 chỉ tiêu này đạt 0,24 lần, năm 2014 giảm xuống còn 0,23 lần, có nghĩa khi Công ty bỏ ra một đồng chi phí thì lợi nhuận thu được sẽ giảm 0,23 đồng lợi nhuận. Đây là những dấu hiệu đáng lo cho công ty, công ty lên có những biện pháp khắc phục hợp lý.

Bên cạnh đó trình độ của người lao động cũng được nâng cao, số lao động có trình độ đại học và trên đại học luôn tăng qua các năm, số công nhân nghề được đào tạo theo đúng yêu cầu của công việc cũng tăng lên, đồng thời số lao động chưa qua đào tạo giảm xuống. Sự tăng lên của chất lượng lao

động đó nhưng lại làm làm cho năng suất lao động bình quân của Công ty giảm qua 3 năm, như năm 2012 năng suất lao động của Công ty là 81,21 tỷ đồng/ người/ năm, đến năm 2014 chỉ tiêu này giảm và còn 60,78 tỷ đồng/ người/ năm. Ngoài ra, Công ty luôn quan tâm thực hiện tốt các chế độ, chính sách của nhà nước, của Công ty đối với người lao động về tiền lương, tiền thưởng, các chế độ hưu trí, tai nạn lao động, công tác an toàn lao động cũng rất được Công ty chú trọng, quan tâm. Nhưng do các nguyên nhân chủ quan và khách quan mang lại đã dẫn đến tình trạng năng suất lao động giảm. Mà nguyên nhân là do sự quản lý chưa hợp lý của đội ngũ quản lý của công ty. Từ các nguyên nhân đó cấp lãnh đạo phải đưa ra các biện pháp hợp lý để nâng cao năng lực của người lao động, nâng cao năng suất lao động cũng như hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Do tình hình quản lý và sử dụng nguồn vốn của Công ty qua 3 năm (2012- 2014) chưa cao, nhất là hiệu quả sử dụng VCD, biểu hiện rõ nhất là ở chỉ tiêu hiệu suất sử dụng VCD qua 3 năm đều giảm lần lượt là 5,22 lần, 4,79 lần và 4,71 lần, hay chỉ tiêu mức doanh lợi VCD không thay đổi qua các năm. Đồng thời các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng VLD cũng giảm như chỉ tiêu mức đảm nhiệm VLD qua 3 năm lần lượt là 0,24; 0,23 và 0,23 lần, sự giảm xuống hoặc không thay đổi của chỉ tiêu này là rất tốt. Do đó Công ty cần quan tâm nhiều hơn nữa việc quản lý và sử dụng VCD và VLD để nâng cao hiệu quả việc sử dụng nguồn vốn đảm bảo kinh doanh hiệu quả.

Do vậy, để hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng tốt hơn, trong thời gian tới bên cạnh việc duy trì và phát huy những mặt tích cực, Công ty cần sớm khắc phục những hạn chế của mình để hướng tới mục tiêu cuối cùng là doanh thu tối đa với chi phí thấp nhất nhằm mục đích nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

2. Kiến nghị

Từ những kết quả nghiên cứu lý luận và tiếp cận thực tiễn về thực trạng tổ chức và hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Việt Thắng, tôi mạnh dạn đưa ra một số kiến nghị sau:

2.1. Kiến nghị đối với Nhà nước

- Nhà Nước nên hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi để Công ty có nhập các máy móc, thiết bị công nghệ hiện đại từ nước ngoài nhằm nâng cao năng suất, hạ giá thành sản phẩm.

- Đồng thời nên xây dựng và hoàn thiện hệ thống chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách thuế để các doanh nghiệp hoạt động ổn định và lâu dài.

- Sớm hoàn thiện hệ thống pháp luật, tạo sự công bằng trong kinh doanh. Đặc biệt, Nhà nước cần có những biện pháp cụ thể để ngăn chặn và xử lý những hoạt động làm hàng giả và nhập lậu hàng hoá gây nên sự cạnh tranh không lành mạnh... Bởi vì, khi thị trường xuất hiện nhiều hàng giả, nhập khẩu sẽ làm ảnh hưởng rất nhiều đến ngành sản xuất kinh doanh thuốc BVTV trong nước.

2.3. Kiến nghị đối với Công ty TNHH Việt Thắng.

- Công ty cần quan tâm đến việc bố trí quá trình sản xuất một cách hợp lý để sử dụng tốt nhất các nguồn lực nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Không ngừng nâng cấp, mua sắm mới một số máy móc thiết bị nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường.

- Không ngừng phát huy năng lực cũng như khả năng tiềm ẩn của người lao động, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần, đảm bảo an toàn lao động. Đồng thời, thực hiện chế độ thưởng phạt và tạo ra cơ hội thăng tiến để kích thích người lao động nâng cao hơn nữa năng suất lao động.

- Đẩy mạnh công tác tìm kiếm vùng thị trường, tăng cường đầu tư hoạt động marketing để có thể đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, qua đó làm

tăng sản lượng tiêu thụ sản phẩm, đồng thời tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới.

- Để tồn tại và phát triển bên cạnh sự nỗ lực của bản thân thì Công ty cần có sự hỗ trợ của các cơ quan, ban ngành khác đặc biệt là Ủy ban nhân dân tỉnh Bắc Giang, các tổ chức tín dụng, các nhà cung cấp...Do vậy, đòi hỏi Công ty luôn củng cố và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với các tổ chức này vì mục tiêu phát triển của Công ty trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- <http://doc.edu.vn/tai-lieu/luan-van-danh-gia-hieu-qua-hoat-dong-san-xuat-kinh-doanh-tai-cong-ty-co-phan-xi-mang-bim-son-28875/>
- <http://www.zun.vn/tai-lieu/luan-van-danh-gia-hieu-qua-san-xuat-kinh-doanh-tai-cong-ty-co-phan-giong-cay-trong-trung-uong-36274/>
- <http://www.zun.vn/tai-lieu/luan-van-danh-gia-hieu-qua-san-xuat-kinh-doanh-tai-cong-ty-co-phan-giong-cay-trong-trung-uong-36274/>
- <http://ketoanthienung.vn/cach-tinh-thue-thu-nhap-doanh-nghiep-tam-tinh-theo-quy-hien-hanh.htm>