

ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH NINH BÌNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

BÁO CÁO NGHIỆM THU ĐỀ TÀI
NGHIÊN CỨU KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP TRƯỜNG

**THỰC TRẠNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP
NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH
Ở CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU
ĐỒNG GIAO – NINH BÌNH**

Chủ nhiệm đề tài: THS. NGUYỄN THỊ BÍCH NGỌC

Đơn vị công tác: KHOA KINH TẾ & KỸ THUẬT

NINH BÌNH - 2017

ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH NINH BÌNH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA LƯ

BÁO CÁO ĐỀ TÀI
NGHIÊN CỨU KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP TRƯỜNG

**THỰC TRẠNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP
NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH
Ở CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU
ĐỒNG GIAO – NINH BÌNH**

Chủ nhiệm đề tài: THS. NGUYỄN THỊ BÍCH NGỌC

Các thành viên tham gia: THS. ĐINH THỊ KIM KHÁNH

THS. ĐỖ THỊ THỦY

NINH BÌNH - 2017

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU.....	1
Chương 1.....	6
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	6
1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	6
1.1.1. Khái niệm về hiệu quả SXKD.....	6
1.1.2. Phân loại hiệu quả SXKD.....	7
1.1.3. Ý nghĩa nâng cao hiệu quả SXKD.....	8
1.2. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	9
1.2.1. Nhân tố chủ quan.....	9
1.2.2. Nhân tố khách quan.....	13
1.3. HỆ THỐNG CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	14
1.3.1. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp.....	15
1.3.2. Các chỉ tiêu hiệu quả bộ phận.....	16
Chương 2.....	19
THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH Ở CÔNG TY.....	19
CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU ĐỒNG GIAO.....	19
2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU ĐỒNG GIAO.....	19
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	19
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty.....	20
2.1.3. Đặc điểm hoạt động SXKD của Công ty.....	23
2.1.4. Tình hình lao động của Công ty.....	26
2.1.5. Khái quát tình hình tài chính của Công ty.....	31
2.2. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY.....	37
2.2.1. Tình hình cung cấp nguyên liệu cho sản xuất.....	37
2.2.2. Kết quả khâu chế biến.....	42

2.2.3. Kết quả tiêu thụ sản phẩm của Công ty	424
2.2.4. Kết quả khâu sản xuất kinh doanh của Công ty.....	428
2.3. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY	51
2.3.1. Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp	51
2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn	56
2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động	61
2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY.....	66
2.4.1. Những kết quả đạt được.....	66
2.4.2. Những khó khăn tồn tại và nguyên nhân tồn tại	68
Chương 3	71
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ.....	71
SXKD Ở CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU.....	71
ĐỒNG GIAO GIAI ĐOẠN 2017-2020.....	71
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2017-2020.....	71
3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD Ở CÔNG TY	73
3.2.1. Mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm	73
3.2.2. Phát triển vùng nguyên liệu theo hướng ổn định, đảm bảo chất lượng.....	76
3.2.3. Huy động và sử dụng vốn cho đầu tư phát triển sản xuất có hiệu quả.....	78
3.2.4. Nâng cao trình độ người lao động trong Công ty	79
3.2.5. Mở rộng các hình thức liên kết trong sản xuất	81
3.3. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN GIẢI PHÁP.....	81
KẾT LUẬN.....	83
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	85

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Sơ đồ 2.1. Bộ máy quản lý của Công ty.....	21
Bảng 2.1: Tình hình lao động của Công ty năm 2014-2016	27
Bảng 2.2: Tình hình tài sản của Công ty năm 2014-2016.....	32
Bảng 2.3: Tình hình nguồn vốn của Công ty năm 2014-2016.....	35
Bảng 2.4: Diện tích, sản lượng một số rau quả chính của Công ty năm 2014- 2016	38
Bảng 2.5: Nguồn nguyên liệu để sản xuất công nghiệp của Công ty năm 2014- 2016	40
Bảng 2.6: Tình hình chế biến rau quả của Công ty năm 2014-2016	43
Bảng 2.7: Tình hình tiêu thụ sản phẩm của Công ty năm 2014-2016	45
Biểu đồ 2.1: Doanh thu theo cơ cấu thị trường	48
Bảng 2.8: Kết quả SXKD Công ty năm 2014- 2016.....	49
Bảng 2.9: Hiệu quả kinh tế tổng hợp của Công ty năm 2014- 2016	52
Bảng 2.10: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế tổng hợp	54
Biểu đồ 2.2: Tỷ suất sinh lời của công ty.....	56
Bảng 2.11: Hiệu quả sử dụng vốn của Công ty năm 2014- 2016	57
Bảng 2.12: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn.....	58
Bảng 2.13: Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty năm 2014- 2016.....	62
Bảng 2.14: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng lao động	63
Bảng 3.1: Dự kiến kế hoạch SXKD đến năm 2020.....	72

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

BQ	Bình quân
CNH - HĐH	Công nghiệp hóa – hiện đại hóa
CP	Chi phí
CSH	Chủ sở hữu
DN	Doanh nghiệp
DT	Doanh thu
DTT	Doanh thu thuần
LN	Lợi nhuận
NSLĐ	Năng suất lao động
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TL	Tiền lương
TS	Tài sản
TSDH	Tài sản dài hạn
TSNH	Tài sản ngắn hạn
Trđ	Triệu đồng
VCD	Vốn cố định
VLD	Vốn lưu động

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong thời kỳ phát triển CNH - HĐH đất nước các DN có vị trí hết sức quan trọng trong việc tạo ra của cải vật chất cho xã hội, tạo công ăn việc làm cho người lao động và trực tiếp biến đổi thành tựu khoa học thành những kết quả hữu ích trong cuộc sống. Không chỉ có thế, doanh nghiệp (DN) còn có một trọng trách lớn lao khi phải đi tiên phong trong công cuộc đổi mới đất nước.

Nền kinh tế mở là động lực tạo ra cơ hội cho các DN vươn lên tự khẳng định mình, nhưng cũng đầy rẫy những thách thức đang đặt ra trước mắt, đặc biệt nói đến kinh tế thị trường là nói đến sự cạnh tranh khốc liệt “thương trường là chiến trường”. Do vậy mỗi DN phải tự lực cánh sinh, tự tìm ra con đường đi của riêng mình, năng động, linh hoạt trong kinh doanh để tồn tại, phát triển và khẳng định vị thế của mình. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh(SXKD) trong các DN là yêu cầu cấp bách hiện nay, DN phải quan tâm đến tất cả các khâu từ cung ứng đầu vào, quá trình sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm và nó bị chi phối bởi nhiều đặc điểm, điều kiện khác nhau. Vì vậy việc nghiên cứu, đánh giá hiệu quả hoạt động SXKD của DN để phát huy mặt mạnh, khắc phục mặt hạn chế là việc làm thường xuyên và rất cần thiết. Nâng cao hiệu quả SXKD của DN sẽ có tác động tích cực không chỉ cho nền kinh tế mà còn đối với cả các khía cạnh văn hóa, xã hội của đất nước.

Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao-Ninh Bình là DN sản xuất, chế biến và kinh doanh các mặt hàng rau quả, nông sản khép kín với 6 dây chuyền sản xuất hiện đại đạt tiêu chuẩn châu Âu. Công ty là một trong 6 trung tâm chế biến thực phẩm hiện đại và quy mô lớn nhất cả nước, sản phẩm của công ty đã có mặt ở nhiều thị trường trong nước và thế giới như: Mỹ, Hàn Quốc và Nhật Bản... Quá trình SXKD của DN có những thuận lợi về cạnh tranh vì có vùng nguyên liệu tương đối ổn định trên thị trường nội địa. Tuy nhiên, đứng trước quá trình hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, công ty không những chịu sự cạnh tranh của các DN trong nước mà còn phải chịu sự cạnh

tranh khốc liệt từ các DN nước ngoài. Để có thể tồn tại và phát triển bền vững, yêu cầu DN cần phải vươn lên, phải tính toán để đạt hiệu quả trên cơ sở lấy thu bù chi đảm bảo có lãi. Vì vậy, DN phải quan tâm đến hàng loạt các vấn đề: Tổ chức thu mua nguyên vật liệu như thế nào? Tổ chức sản xuất, chế biến, tiêu thụ sản phẩm ra sao? Hiệu quả SXKD cụ thể và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả đó? Từ những vấn đề trên, DN cần tìm ra những tồn tại để có biện pháp khắc phục nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao hơn.

Xuất phát từ nhu cầu thực tế trên chúng tôi lựa chọn nghiên cứu đề tài: *“Thực trạng và một số giải pháp nâng cao hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao - Ninh Bình”*

2. Tình hình nghiên cứu liên quan đến đề tài

Vấn đề nâng cao hiệu quả SXKD ở các DN đã có nhiều công trình nghiên cứu, được đăng tải dưới các hình thức đề tài khoa học, luận văn, sách, tạp chí. Trong đó có một số công trình tiêu biểu như:

** Về sách, tạp chí*

Cuốn sách: *“Chiến lược kinh doanh và phát triển DN”*, của Nguyễn Thành Độ, Nxb giáo dục Hà Nội, năm 1999; Cuốn sách: *“Quản trị DN thích ứng với cơ chế thị trường trong giai đoạn phát triển mới ở Việt Nam”*, của tập thể tác giả Trần Đình Đăng, Bùi Minh Vũ, Hà Văn Khương (Đồng chủ biên), Nxb Nông nghiệp, Hà Nội, năm 2007; Cuốn sách: *“Kinh tế và tổ chức sản xuất trong DN”* của PGS.TS Phạm Hữu Huy, Nxb Giáo dục, năm 1998. “Bài viết: *“Liên kết 4 nhà năng lực phát triển nông nghiệp hàng hóa”*, của Vũ Trọng Khải, Tạp chí Quản lý nông nghiệp và phát triển nông thôn, số 1 năm 2003...

** Về đề tài khoa học, luận văn*

Luận văn: *“Các giải pháp nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty Điện tử Sao Mai”*, của Nguyễn Trường Giang, Hà Nội, năm 2004; Luận văn *“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD tại Công ty thực phẩm Miền Bắc”*, của Hoàng Văn Hải, Hà Nội, năm 2003...

Nhìn chung, các công trình trên đã có những đóng góp nhất định trong việc nêu rõ những vấn đề lý luận và thực tiễn về vai trò và yêu cầu của việc nâng

cao hiệu quả SXKD trong các DN. Tuy nhiên, đây là vấn đề sống còn và có ý nghĩa thường xuyên liên tục đối với các DN do vậy cần được tiếp tục đi sâu nghiên cứu. Đặc biệt là vấn đề thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả SXKD ở Công ty thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao- Ninh Bình chưa có công trình nào đề cập. Vì vậy, tôi chọn chủ đề: *“Thực trạng và một số giải pháp nâng cao hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao - Ninh Bình ”* làm đề tài nghiên cứu khoa học cấp trường năm học 2015-2017

3. Mục đích của đề tài

- + Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hiệu quả SXKD của DN.
- + Đánh giá thực trạng hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao
- + Đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao.

4. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu thực trạng hoạt động SXKD ở Công ty, từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi nội dung: Nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh tế trong SXKD nông sản ở Công ty.
- Phạm vi không gian: Đề tài nghiên cứu tại Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao - Thị Xã Tam Điệp - Ninh Bình
- Phạm vi thời gian: Thời gian nghiên cứu từ năm 2014 - 2016 (3 năm)
Định hướng và đề xuất giải pháp đến năm 2020

5. Cách tiếp cận, phương pháp nghiên cứu

5.1. Cách tiếp cận Lý thuyết - thực trạng - giải pháp

5.2. Phương pháp nghiên cứu

5.2.1. Phương pháp thu thập số liệu

Các số liệu nghiên cứu của đề tài được thu thập từ nhiều tài liệu khác nhau như: sách báo, tạp chí, các kết quả nghiên cứu khoa học, tài liệu thống kê các cấp, chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước và sử dụng các báo cáo thống kê của Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao.

Ngoài những tài liệu trên đề tài được thu thập thông qua quan sát thực tiễn tình hình sản xuất ở các phân xưởng, phương thức tổ chức sản xuất, tổ chức quản lý ở Công ty, phỏng vấn trực tiếp từ nhân viên trong Công ty, các đơn vị cấp trên và từ phía khách hàng, hỏi ý kiến của những người có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực SXKD ở Công ty để thu thập số liệu.

5.2.2. Phương pháp phân tích

- Phương pháp thống kê so sánh

Phương pháp này được dùng để so sánh giữa các chỉ tiêu hiệu quả SXKD qua các năm.

- Phương pháp thống kê mô tả

Phương pháp này được sử dụng để phân tích mức độ biến động các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD qua các năm, nêu lên được khó khăn, thuận lợi từ đó có căn cứ để đề xuất giải pháp.

- Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn được sử dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả SXKD (Dạng tổng quát $Q=a/b$). Quá trình thực hiện phương pháp thay thế liên hoàn gồm 4 bước :

Bước 1 : Xác định chỉ tiêu phân tích kỳ gốc và kỳ phân tích

$$Q_0 = a_0/b_0 \quad Q_1 = a_1/b_1$$

Bước 2 : Xác định đối tượng phân tích

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

Bước 3 : Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố tới chỉ tiêu phân tích

Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố a $\Delta Q(a) = a_1/b_0 - a_0/b_0$

Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố b $\Delta Q(b) = a_1/b_1 - a_1/b_0$

Bước 4 : Tổng hợp và phân tích

$$\Delta Q = \Delta Q(a) + \Delta Q(b)$$

- *Phương pháp dự tính, dự báo*

Trên cơ sở phân tích thực trạng và dựa vào tốc độ phát triển bình quân, dựa trên các tiềm năng về nguồn lực để dự kiến xu hướng phát triển SXKD của Công ty trong tương lai.

6. Đóng góp của đề tài

- Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hiệu quả SXKD của DN.
- Đánh giá thực trạng hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao
- Đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao
- Kết quả nghiên cứu có thể là tài liệu tham khảo cho các nghiên cứu sau về nâng cao hiệu quả SXKD đối với DN; là nguồn tài liệu tham khảo cho giảng viên, sinh viên Khoa Kinh tế Trường Đại học Hoa Lư. Ngoài ra kết quả nghiên cứu của đề tài sẽ cung cấp cho lãnh đạo Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao - Ninh Bình thực trạng và các nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD giai đoạn 2014 - 2016 và đưa ra một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty giai đoạn 2017-2020.

7. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, nội dung đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả SXKD

Chương 2: Thực trạng hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao giai đoạn 2017-2020

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1.1. Khái niệm về hiệu quả SXKD

Đối với tất cả các DN, các đơn vị SXKD hoạt động trong nền kinh tế, với các cơ chế quản lý khác nhau thì có các nhiệm vụ mục tiêu hoạt động khác nhau. Ngay trong mỗi giai đoạn phát triển của DN cũng có các mục tiêu khác nhau như: Tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa doanh thu trong ràng buộc tối đa hóa lợi nhuận, tối đa hóa hoạt động hữu ích của các nhà hoạt động DN... Nhưng có thể nói rằng trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay, mọi DN hoạt động SXKD đều có mục tiêu bao trùm lâu dài nhất là tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu này mọi DN phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh và phát triển DN thích ứng với các biến động của thị trường, phải thực hiện việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh, phải kế hoạch hoá các hoạt động của DN và đồng thời phải tổ chức thực hiện chúng một cách có hiệu quả.

Trong quá trình tổ chức xây dựng và thực hiện các hoạt động quản trị, các DN phải luôn kiểm tra, đánh giá tính hiệu quả của chúng. Muốn kiểm tra đánh giá các hoạt động SXKD chung của toàn DN cũng như từng lĩnh vực, từng bộ phận bên trong DN thì DN không thể không thực hiện việc tính hiệu quả kinh tế của các hoạt động SXKD đó. Hiệu quả hoạt động SXKD (hiệu quả SXKD) của DN phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố của quá trình sản xuất. Hiệu quả SXKD còn thể hiện sự vận động khéo léo của các nhà quản trị DN giữa lý luận và thực tế nhằm khai thác tối đa các yếu tố của quá trình sản xuất như máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, nhân công để nâng cao lợi nhuận.

Vậy hiệu quả SXKD là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh của DN để đạt được kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất.

*** Bản chất của hiệu quả SXKD**

Khái niệm về hiệu quả SXKD đã cho thấy bản chất của hiệu quả SXKD là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của DN, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của DN.

Phạm trù hiệu quả SXKD thực chất là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để sử dụng các yếu tố đầu vào và có tính đến các mục tiêu của DN. Các chỉ tiêu tài chính phản ánh hiệu quả SXKD là cơ sở khoa học để đánh giá trình độ của các nhà quản lý, căn cứ đưa ra các quyết định trong tương lai.

Sự so sánh giữa kết quả đầu ra với các yếu tố đầu vào được tính theo công thức $H = K/C$ Trong đó: H : Là hiệu quả SXKD, K : Là kết quả đầu ra(kết quả đạt được), C : Là yếu tố đầu vào(chi phí bỏ ra để sử dụng các nguồn lực đầu vào)

Ở công thức trên H càng lớn hơn 1 thì chứng tỏ hiệu quả SXKD càng cao và ngược lại. Hiệu quả SXKD phản ánh cứ 1 đồng chi phí đầu vào (vốn, nhân công, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị...) thì tạo ra bao nhiêu đồng kết quả đầu ra như doanh thu, lợi nhuận...trong một kỳ kinh doanh, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả SXKD của DN càng tốt.

Các chỉ tiêu hiệu quả SXKD của DN phụ thuộc rất lớn vào các mục tiêu của DN do đó mà tính chất hiệu quả hoạt động SXKD ở các giai đoạn khác nhau là khác nhau. Xét về tính lâu dài thì các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của toàn bộ các hoạt động SXKD trong suốt quá trình hoạt động của DN là lợi nhuận và các chỉ tiêu về doanh lợi. Xét về tính hiệu quả trước mắt (hiện tại) thì nó phụ thuộc vào các mục tiêu hiện tại mà DN đang theo đuổi.

1.1.2. Phân loại hiệu quả SXKD

Có nhiều cách phân loại hiệu quả SXKD, mỗi cách phân loại dựa trên những tiêu thức khác nhau và nhằm mục đích khác nhau.

- Căn cứ vào đối tượng cần đánh giá hiệu quả, có hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế – xã hội.

+ Hiệu quả kinh tế cá biệt thể hiện kết quả SXKD cũng như lợi ích mà DN thu được từ hoạt động SXKD. Đó có thể là doanh thu hoặc cũng có thể là lợi nhuận DN mang về. Hiệu quả kinh tế của DN chia làm 2 loại: Hiệu quả kinh tế tổng hợp và hiệu quả kinh tế từng yếu tố

Hiệu quả kinh tế tổng hợp phản ánh khái quát về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình SXKD, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình SXKD nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh của DN. Hiệu quả kinh tế tổng hợp là thước đo hết sức quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cho việc đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của DN trong từng thời kỳ.

Hiệu quả kinh tế từng yếu tố là sự thể hiện trình độ và khả năng sử dụng các yếu tố đó trong quá trình SXKD của DN. Nó là thước đo quan trọng của sự tăng trưởng từng yếu tố và cùng với hiệu quả kinh tế tổng hợp làm cơ sở để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của DN.

+ Hiệu quả kinh tế – xã hội thể hiện sự đóng góp của doanh nghiệp vào sự tăng trưởng và phát triển bền vững của nền kinh tế như tạo việc làm, tăng nguồn thu ngân sách, nâng cao đời sống người dân...

- Căn cứ vào chỉ tiêu phản ánh hiệu quả, có hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối.

+ Hiệu quả tuyệt đối: Là lượng hiệu quả được xác định cho từng phương án kinh doanh trong từng kỳ kinh doanh. Hiệu quả tuyệt đối chính là phần chênh lệch giữa kết quả thu được với chi phí bỏ ra để có được kết quả đó.

+ Hiệu quả tương đối hay hiệu quả so sánh: Được xác định bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối của các phương án kinh doanh khác nhau trong một kỳ kinh doanh hoặc giữa các kỳ kinh doanh với nhau.

1.1.3. Ý nghĩa nâng cao hiệu quả SXKD

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả SXKD là một nhu cầu thường xuyên liên tục và là một tất yếu khách quan đối với mọi DN đồng thời nó cũng góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế xã hội. Vì vậy nâng cao

hiệu quả SXKD không chỉ là mối quan tâm hàng đầu của các DN mà là mối quan tâm của toàn xã hội, bởi vì:

Xuất phát từ sự khan hiếm các nguồn lực làm cho điều kiện phát triển sản xuất theo chiều rộng bị hạn chế do đó phát triển theo chiều sâu là một tất yếu khách quan. Nâng cao hiệu quả SXKD là một hướng phát triển kinh tế theo chiều sâu nhằm sử dụng các nguồn lực một cách tiết kiệm và có hiệu quả.

Để có thể thực hiện quá trình tái sản xuất mở rộng, hoạt động kinh doanh của các DN phải đảm bảo thu được kết quả đủ bù đắp chi phí và có lợi nhuận. Đối với các DN thì hiệu quả SXKD xét về số tuyệt đối chính là lợi nhuận, do đó việc nâng cao hiệu quả SXKD là cơ sở để giảm chi phí, tăng lợi nhuận.

Thị trường càng phát triển thì sự cạnh tranh của các DN càng khốc liệt, để có thể tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh như vậy buộc các DN phải tìm mọi cách nâng cao hiệu quả SXKD nhằm chiếm được ưu thế trong cạnh tranh trên thị trường.

Trong điều kiện nền kinh tế nước ta đang trên đường hội nhập với các nước trong khu vực và thế giới thì sự yếu kém của các DN Việt Nam đang buộc họ đứng trước những sức ép to lớn từ các DN nước ngoài. Nâng cao hiệu quả SXKD hiện nay gắn liền với sự sống còn của các DN.

Nâng cao hiệu quả SXKD là cơ sở để nâng cao thu nhập cho chủ sở hữu và cho người lao động trong DN, trên cơ sở đó góp phần nâng cao mức sống của người dân nói chung.

Như vậy, nâng cao hiệu quả SXKD vừa là điều kiện sống còn của các DN, vừa có ý nghĩa thiết thực đối với nền kinh tế, là tiền đề cho sự phát triển đất nước trong công cuộc đổi mới hiện nay, là một tất yếu khách quan vì lợi ích của DN và của toàn xã hội.

1.2. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.2.1. Nhân tố chủ quan

- *Công tác quản trị DN*

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

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

Với chức năng và nhiệm vụ vô cùng quan trọng của bộ máy quản trị DN, ta có thể khẳng định rằng chất lượng của bộ máy quản trị quyết định rất lớn tới hiệu quả SXKD của DN. Nếu bộ máy quản trị được tổ chức với cơ cấu phù hợp với nhiệm vụ SXKD của DN, gọn nhẹ linh hoạt, có sự phân chia nhiệm vụ chức năng rõ ràng, có cơ chế phối hợp hành động hợp lý, với một đội ngũ quản trị viên có năng lực và tinh thần trách nhiệm cao sẽ đảm bảo cho các hoạt động SXKD của DN đạt hiệu quả cao. Nếu bộ máy quản trị DN được tổ chức hoạt động không hợp lý (quá công kênh hoặc quá đơn giản), chức năng nhiệm vụ chồng chéo và không rõ ràng hoặc là phải kiêm nhiệm quá nhiều, sự phối hợp trong hoạt động không chặt chẽ, các quản trị viên thì thiếu năng lực và tinh thần trách nhiệm sẽ dẫn đến hiệu quả SXKD của DN không cao.

- *Lực lượng lao động*

Lao động là một trong các yếu tố đầu vào quan trọng, nó tham gia vào mọi hoạt động, mọi giai đoạn, mọi quá trình SXKD của DN. Trình độ, năng lực và tinh thần trách nhiệm của người lao động tác động trực tiếp đến tất cả các giai đoạn các khâu của quá trình SXKD, tác động trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tác động tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm do đó nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả SXKD của DN. Ngoài ra công tác tổ chức phối hợp lao động hợp lý giữa các bộ phận sản xuất, giữa các cá nhân trong DN, sử dụng đúng người đúng việc sao cho phát huy tốt nhất năng lực sở trường của người lao động là

một yêu cầu không thể thiếu trong công tác tổ chức lao động của DN nhằm đưa các hoạt động kinh doanh của DN có hiệu quả cao. Như vậy nếu ta coi chất lượng lao động là điều kiện cần để tiến hành SXKD thì công tác tổ chức lao động hợp lý là điều kiện đủ để DN tiến hành SXKD có hiệu quả. Công tác tổ chức bố trí sử dụng nguồn nhân lực phụ thuộc vào nhiệm vụ SXKD của DN, phụ thuộc vào chiến lược kinh doanh, kế hoạch kinh doanh, phương án kinh doanh... đã đề ra. Bên cạnh lao động thì tiền lương và thu nhập của người lao động cũng ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả SXKD của DN vì tiền lương là một bộ phận cấu thành lên chi phí SXKD của DN đồng thời nó còn tác động tới tâm lý người lao động trong DN. Cho nên DN cần chú ý tới các chính sách tiền lương, chính sách phân phối thu nhập, các biện pháp khuyến khích sao cho hợp lý, hài hoà giữa lợi ích của người lao động và lợi ích của DN.

- *Nguyên vật liệu*

Nguyên vật liệu là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng và không thể thiếu được đối với các DN. Số lượng, chủng loại, cơ cấu, chất lượng, giá cả của nguyên vật liệu và tính đồng bộ của việc cung ứng nguyên vật liệu ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, ảnh hưởng tới năng suất và chất lượng của sản phẩm do đó ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD của DN, chi phí sử dụng nguyên vật liệu của các DN công nghiệp thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí kinh doanh và giá thành đơn vị sản phẩm cho nên việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu có ý nghĩa rất lớn đối với việc nâng cao hiệu quả SXKD của DN. Việc sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu đồng nghĩa với việc tạo ra kết quả lớn hơn với cùng một lượng nguyên vật liệu.

Bên cạnh đó, chất lượng của công tác đảm bảo nguyên vật liệu cũng ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả SXKD của DN. Nếu công tác tổ chức đảm bảo nguyên vật liệu được tốt, tức là luôn luôn cung cấp đầy đủ, kịp thời và đồng bộ đúng số lượng, chất lượng, chủng loại các loại nguyên vật liệu cần thiết theo yêu cầu của SXKD, không để xảy ra tình trạng thiếu hay là ứ đọng nguyên vật liệu, đồng thời thực hiện việc tối thiểu hoá chi phí kinh doanh sử dụng của nguyên

vật liệu thì không đảm bảo cho SXKD của DN diễn ra bình thường mà còn góp phần rất lớn vào việc nâng cao hiệu quả SXKD của DN.

- *Cơ sở vật chất và việc ứng dụng khoa học công nghệ*

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong DN là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình SXKD của DN, làm nền tảng quan trọng để DN tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho DN trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của DN thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, nó thể hiện bộ mặt kinh doanh của DN qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi... Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của DN ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay tăng phí nguyên vật liệu do đó ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của DN. Nếu DN có trình độ kỹ thuật sản xuất còn có công nghệ sản xuất tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho DN sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của DN thấp kém hoặc công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất, chất lượng sản phẩm của DN rất thấp, sử dụng lãng phí nguyên vật liệu.

- *Vốn đầu tư*

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

Yếu tố vốn là yếu tố chủ chốt quyết định đến qui mô của DN và quy mô có cơ hội có thể khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của DN và là sự đánh giá về hiệu quả kinh doanh của DN trong kinh doanh.

- *Công tác tổ chức tiêu thụ*

Tiêu thụ sản phẩm là một khâu cuối cùng trong quá trình SXKD của DN, nó quyết định tới các khâu khác của quá trình SXKD. DN sản xuất ra sản phẩm có tiêu thụ được hay không mới là điều quan trọng nhất. Tốc độ tiêu thụ nó quyết định tốc độ sản xuất và nhịp độ cung ứng nguyên vật liệu. Cho nên nếu DN tổ chức được mạng lưới tiêu thụ sản phẩm phù hợp với thị trường và các chính sách tiêu thụ hợp lý khuyến khích người tiêu dùng sẽ giúp cho DN mở rộng và chiếm lĩnh được thị trường, tăng sức cạnh tranh của DN đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, tăng vòng quay của vốn, góp phần giữ vững và đẩy nhanh nhịp độ sản xuất cũng như cung ứng các yếu tố đầu vào nên góp phần vào việc nâng cao hiệu quả SXKD của DN.

1.2.2. Nhân tố khách quan

- *Môi trường quốc tế*

Các xu hướng chính trị trên thế giới, các chính sách bảo hộ và mở cửa của các nước trên thế giới, tình hình chiến tranh, sự mất ổn định chính trị, tình hình phát triển kinh tế của các nước trên thế giới... ảnh hưởng trực tiếp tới các hoạt động mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng như việc lựa chọn và sử dụng các yếu tố đầu vào của DN. Do vậy mà nó tác động trực tiếp tới hiệu quả SXKD của các DN. Môi trường kinh tế ổn định cũng như chính trị trong khu vực ổn định là cơ sở để các DN trong khu vực tiến hành các hoạt động SXKD thuận lợi góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

- *Môi trường nền kinh tế quốc dân bao gồm: Môi trường chính trị, pháp luật, kinh tế, văn hóa, xã hội*

Môi trường chính trị ổn định luôn luôn là tiền đề cho việc phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các DN, các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước. Các hoạt động đó tác động rất lớn tới các hiệu quả SXKD của các DN.

Môi trường pháp lý bao gồm luật, các văn bản dưới luật, các quy trình quy phạm kỹ thuật sản xuất tạo ra một hành lang cho các DN hoạt động, do đó ảnh hưởng trực tiếp tới các kết quả cũng như hiệu quả của các hoạt động SXKD của các DN.

Môi trường văn hoá xã hội: Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả SXKD của mỗi DN.

Môi trường kinh tế: Các chính sách kinh tế của nhà nước, tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân, tốc độ lạm phát, thu nhập bình quân trên đầu người... là các yếu tố tác động trực tiếp tới cung cầu của từng DN. Nếu tốc độ tăng trưởng nền kinh tế quốc dân cao, các chính sách của Chính phủ khuyến khích các DN đầu tư mở rộng sản xuất, sự biến động tiền tệ là không đáng kể, lạm phát được giữ mức hợp lý, thu nhập bình quân đầu người tăng... sẽ tạo điều kiện cho các DN phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả SXKD và ngược lại.

- Môi trường ngành

Sự cạnh tranh giữa các DN hiện có trong ngành như mức độ cạnh tranh giữa các DN trong cùng một ngành với nhau ảnh hưởng trực tiếp tới lượng cung cầu sản phẩm của mỗi DN, ảnh hưởng tới giá bán, tốc độ tiêu thụ sản phẩm... do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả của mỗi DN.

Khả năng gia nhập mới của các DN: Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay trong hầu hết các lĩnh vực, các ngành nghề SXKD có mức doanh lợi cao thì đều bị rất nhiều các DN khác nhóm ngó và sẵn sàng đầu tư vào lĩnh vực đó nếu như không có sự cản trở từ phía chính phủ. Vì vậy buộc các DN trong các ngành có mức doanh lợi cao đều phải tạo ra các hàng rào cản trở sự ra nhập mới bằng cách khai thác triệt để các lợi thế riêng có của DN, bằng cách định giá phù hợp (mức ngăn chặn sự gia nhập, mức giá này có thể làm giảm mức doanh lợi) và tăng cường mở rộng chiếm lĩnh thị trường. Do vậy ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD của DN.

1.3. HỆ THỐNG CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

Để đánh giá hiệu quả SXKD đối với DN ta sử dụng các các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp và hiệu quả bộ phận để đánh giá.

1.3.1. Các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế tổng hợp

Nhóm chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả của toàn bộ hoạt động SXKD của DN, bao gồm:

- Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 1 kỳ phân tích DN bỏ ra 100 đồng tài sản đầu tư thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản càng tốt.

- Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE)

$$\text{Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 1 kỳ phân tích, DN đầu tư 100 đồng vốn CSH thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập DN. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn CSH của DN là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ DN.

- Tỷ suất sinh lời của doanh thu (ROS)

$$\text{Tỷ suất sinh lời của doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết, trong 1 kỳ phân tích, DN thu được 100 đồng doanh thu thuần thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập DN. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí càng tốt.

- Sức sản xuất của vốn

$$\text{Sức sản xuất của vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn kinh doanh bình quân}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của DN: một đồng vốn kinh doanh sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Do đó, nó có ý nghĩa

khuyến khích các DN trong việc quản lý vốn chặt chẽ, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả đồng vốn kinh doanh.

- Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 100 đồng chi phí sản xuất và tiêu thụ trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế.

1.3.2. Các chỉ tiêu hiệu quả bộ phận

Bên cạnh các chỉ tiêu hiệu quả tổng quát phản ánh khái quát và cho phép kết luận về hiệu quả kinh tế của toàn bộ quá trình SXKD, phản ánh trình độ sử dụng tất cả các yếu tố tham gia vào quá trình SXKD trong một thời kỳ nhất định (tư liệu sản xuất, nguyên, nhiên vật liệu, lao động, ...) thì người ta còn dùng các chỉ tiêu bộ phận để phân tích hiệu quả kinh tế của từng mặt hoạt động, từng yếu tố sản xuất cụ thể. Để đi sâu phân tích chất lượng hoạt động SXKD ta sử dụng các chỉ tiêu hiệu quả bộ phận sau đây:

a. Hiệu quả sử dụng vốn

- Hiệu suất sử dụng VCD

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCD bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn cố định bình quân trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần

- Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VCD bình quân trong kỳ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết 100 đồng vốn cố định bình quân trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

- Hiệu suất sử dụng VLD

Doanh thu thuần

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn lưu động bình quân trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần

- Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{VLĐ bình quân trong kỳ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết 100 đồng vốn lưu động bình quân trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

- Số lần luân chuyển VLĐ

$$\text{Số lần luân chuyển VLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này nói lên số lần quay(vòng quay) của vốn lưu động trong một thời kỳ nhất định(thường là 1 năm)

- Tỷ suất lợi nhuận vốn cổ phần

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn cổ phần} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cổ phần bình quân trong kỳ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết 100 đồng vốn cổ phần bình quân trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

b. Hiệu quả sử dụng lao động

- Năng suất lao động bình quân

$$\text{Năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng số lao động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một lao động sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

- Kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương

$$\text{Kết quả sản xuất trên một đồng} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Chi phí tiền lương}}$$

chi phí tiền lương

Tổng chi phí tiền lương trong kỳ

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng chi phí tiền lương trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

- Lợi nhuận bình quân tính cho một lao động

$$\text{Lợi nhuận bình quân tính cho 1 lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân một lao động trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

Chương 2

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH Ở CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU ĐỒNG GIAO

2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU ĐỒNG GIAO

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao là một DN sản xuất, chế biến và kinh doanh các mặt hàng rau quả, nông sản trực thuộc Tổng công ty rau quả nông sản. Trụ sở của Công ty đặt tại Phường Trung Sơn - Thị xã Tam Điệp - Tỉnh Ninh Bình

Tên giao dịch quốc tế: DONGGIAO JOINSTOCK FOODSTUFF EXPORT COMPANY.

Tên viết tắt: DOVECO

Điện thoại: 0303.864.039.

- Fax: 0303.864.325.

E-mail: ctcpkdg@hn.vnn.vn

Website: www.doveco.com.vn

Văn phòng đại diện tại Hà Nội: 165, Nguyễn Ngọc Nại, quận Thanh Xuân, Hà Nội.



Công ty Cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao

Tiền thân của Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao là Nông trường Đồng Giao được thành lập ngày 26/12/1955 trên đất đồn điền cà phê của Pháp.

Ngày 28/01/1993, theo Quyết định số 78/NN-TCCB-QĐ của Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp thực phẩm, Nông trường đổi tên thành “Xí nghiệp nông - công nghiệp Đồng Giao”. Nhiệm vụ sản xuất chính trong giai đoạn này là sản xuất nông nghiệp và chế biến công nghiệp từ nguồn nguyên liệu sẵn có như: sản xuất dưa đóng hộp, dưa đông lạnh và các loại nước hoa quả.

Đến ngày 08/12/1997, theo Quyết định số 3193/NN-TCCB-QĐ của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Xí nghiệp đổi tên thành “Công ty thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao”.

Ngày 30/7/2006, theo Quyết định số 253/QB/BNN-TCCB của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Công ty thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao đổi tên thành “Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao” với tổng số vốn điều lệ là 40 tỷ đồng.

Trong suốt quá trình hơn 60 năm thành lập và trưởng thành, Công ty đã không ngừng phấn đấu, vượt qua mọi khó khăn trong SXKD, chủ động sáng tạo vượt lên trở thành đơn vị xuất sắc trong ngành rau quả Việt Nam. Công ty đã được Đảng và Nhà nước tặng thưởng nhiều danh hiệu cao quý như: Huân chương chiến công hạng nhất, Huân chương lao động hạng nhì, hàng Việt Nam chất lượng cao, giải thưởng Sao Vàng Đất Việt.. và đặc biệt năm 2002 Chủ tịch nước đã phong tặng cho Công ty danh hiệu cao quý: Đơn vị anh hùng lực lượng vũ trang.

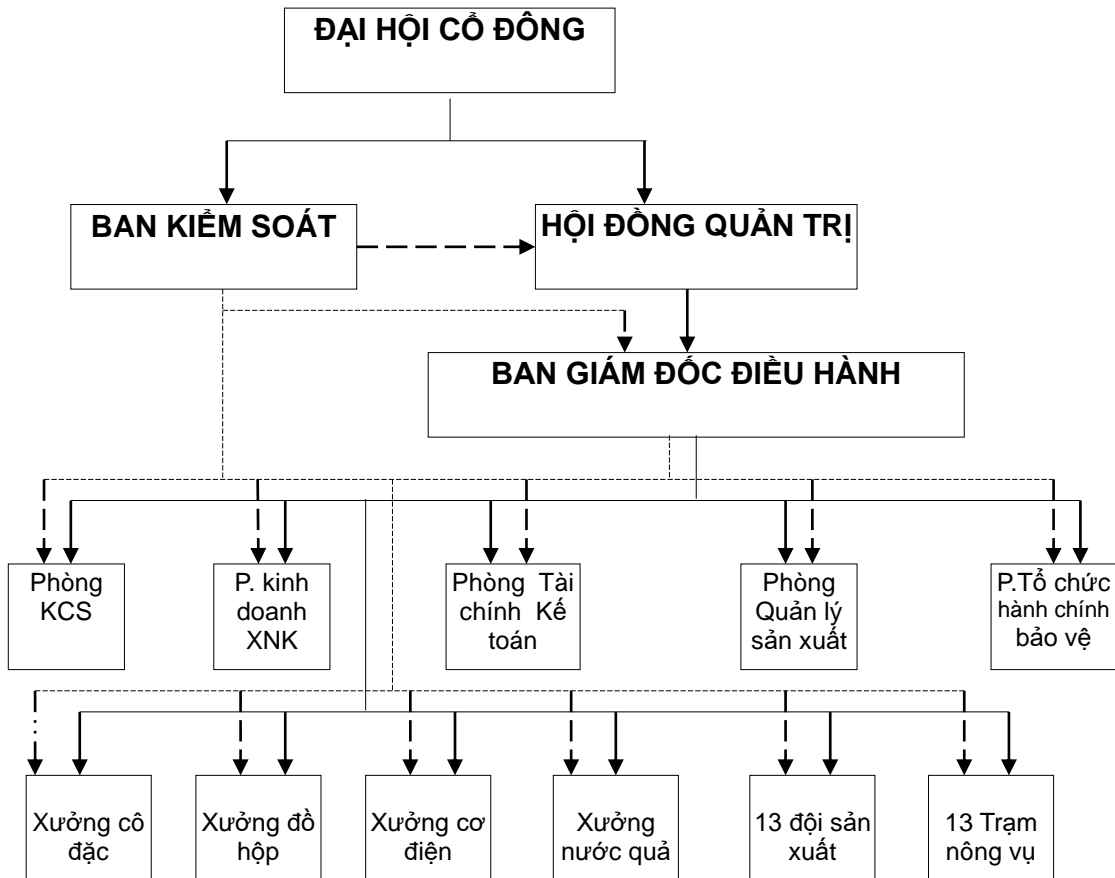
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

Nhiệm vụ của Công ty là sản xuất, chế biến và kinh doanh các mặt hàng rau quả, nông sản nhằm không ngừng phát triển các hoạt động SXKD, đồng thời tạo ra nhiều công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người lao động và tạo nguồn thu cho ngân sách nhà nước.

Để thực hiện tốt các nhiệm vụ của mình và sẵn sàng thích ứng trước sự

biến động của thị trường và nhu cầu phát triển. Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao đã tổ chức bộ máy quản lý gọn nhẹ, hoạt động có hiệu quả. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty được thể hiện qua sơ đồ 2.1

Sơ đồ 2.1. Bộ máy quản lý của Công ty



Ghi chú:

- > Quan hệ trực tuyến
- - - - -> Giám sát kiểm tra

* Đại hội cổ đông có nhiệm vụ xem xét và quyết định những vấn đề chủ yếu và quan trọng nhất của công ty như thông qua định hướng phát triển công ty, quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị của công ty.

* Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty. Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra nhiệm kỳ 5 năm 1 lần, có nhiệm vụ xây dựng chiến lược kinh doanh, định hướng đầu tư, tổ chức bộ máy

trong Công ty.

* Ban giám đốc gồm:

- Giám đốc: Là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Giám đốc thay mặt Công ty trong hoạt động giao dịch với các cơ quan Nhà nước, các đơn vị kinh tế đối tác khác, chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về những việc mình làm.

- Phó giám đốc phụ trách nông nghiệp: Phụ trách về nguyên liệu đầu vào cho sản xuất, tham mưu cho giám đốc chuẩn bị đặt kế hoạch sản xuất cho các quý, năm sau.

- Phó giám đốc phụ trách công nghiệp: Điều hành mọi hoạt động sản xuất của các phân xưởng chế biến, tham mưu cho giám đốc về sản xuất sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm.

* Ban kiểm soát là người thay mặt cổ đông để kiểm soát quản lý, điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và bộ máy điều hành của giám đốc. Ban kiểm soát có 3 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý hợp pháp trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh.

* Các Phòng, Ban chức năng gồm:

- Phòng KCS có nhiệm vụ xây dựng các chỉ tiêu định mức kỹ thuật và quy trình công nghệ, kiểm tra chất lượng các loại vật tư, nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, kiểm tra chất lượng sản phẩm khi sản xuất ra.

- Phòng Kinh doanh - xuất nhập khẩu có nhiệm vụ điều tra khảo sát thị trường, tìm kiếm thị trường và tiêu thụ sản phẩm cả trong và ngoài nước.

- Phòng Tài chính kế toán: Tổ chức công tác hạch toán kế toán, thống kê theo quy định của pháp luật và yêu cầu quản lý của Công ty, cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác kịp thời tình hình tài sản tiền vốn, kết quả SXKD, đề xuất các biện pháp quản lý tài chính nhằm nâng cao hiệu quả SXKD, thực hiện nghĩa vụ

đối với ngân sách nhà nước, cán bộ công nhân viên và cổ đông.

- Phòng Quản lý sản xuất có nhiệm vụ trực tiếp tổ chức quá trình sản xuất, tham mưu cho lãnh đạo về phương thức sản xuất và phụ trách các đội sản xuất.

- Phòng Tổ chức hành chính - Bảo vệ chịu trách nhiệm về công tác bảo vệ, công tác tổ chức quản lý lao động, sắp xếp nhân lực, đào tạo bồi dưỡng nhằm nâng cao trình độ năng lực của cán bộ công nhân viên, thực hiện các chế độ về tiền lương, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, xây dựng nội quy nội bộ về an toàn phòng chống cháy nổ đảm bảo an ninh trật tự trong cơ quan.

Ngoài ra, Công ty có 4 phân xưởng chế biến, 13 đội sản xuất nông nghiệp và 13 trạm nông vụ.

2.1.3. Đặc điểm hoạt động SXKD của Công ty

Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao là Công ty cổ phần với số vốn điều lệ 40 tỷ đồng. Hiện nay Công ty sản xuất, chế biến và kinh doanh các mặt hàng rau quả, nông sản khép kín.

Công ty có tổng diện tích đất dùng cho sản xuất nông nghiệp là 2.500 ha bao gồm các loại cây dưa, vải, lạc tiên, ngô ngọt, ngô bao tử, dưa chuột ... đây là một lợi thế cạnh tranh rất lớn của Công ty trong việc đảm bảo nguồn nguyên liệu cho sản xuất và chế biến rau quả. Hiện nay, Công ty đã trở thành trung tâm chế biến rau quả lớn, với các dây chuyền thiết bị hiện đại, bao gồm:

- Dây chuyền chế biến đồ hộp công suất 10.000 tấn sản phẩm/ năm
- Dây chuyền chế biến nước dưa cô đặc công suất 5.000 tấn sản phẩm/ năm
- Dây chuyền sản phẩm lạnh IQF công suất 8.000 tấn sản phẩm/ năm
- Dây chuyền chế biến nước quả tự nhiên công suất 2.000 tấn sản phẩm/ năm
- Dây chuyền chế biến ngô ngọt tự động công suất 4 tấn nguyên liệu/ h
- Dây chuyền sản phẩm lạnh IQF công nghệ Nhật Bản công suất 2 tấn sản phẩm/ h

Sự kết hợp của các dây chuyền tạo ra mô hình khép kín bổ sung cho nhau, tận dụng tối đa nguyên liệu góp phần hạ giá thành sản xuất, các sản phẩm đủ sức cạnh tranh với các nước trong khu vực. Đây là mốc quan trọng tạo nền tảng cơ bản vững chắc cho sự phát triển của ngành công nghiệp nói riêng và sự phát triển toàn diện của Công ty nói chung.

Với hệ thống dây chuyền thiết bị hiện đại, các sản phẩm rau quả do Công ty sản xuất đã được thị trường trong nước và ngoài nước biết đến như nước dừa cô đặc, nước dừa ép nguyên chất, Furee vải, Furee lạc tiên, dưa hộp, dưa lạnh IQF, dưa chuột đóng lọ, ngô bao tử, ngô ngọt, vải hộp ...

Hiện tại toàn bộ sản phẩm sản xuất ra đều được kiểm soát qua hệ thống quản lý chất theo tiêu chuẩn quốc tế, như Kosher, FDA, SID, SGF, HACCP. Các sản phẩm của Công ty đã và đang được thị trường trong nước và nước ngoài chấp nhận tiêu thụ với số lượng lớn.

Với đặc điểm của Công ty là sản xuất, chế biến và kinh doanh các mặt hàng rau quả, nông sản khép kín nên trong quá trình hoạt động SXKD Công ty chia làm hai lĩnh vực chủ yếu đó là sản xuất nông nghiệp với hoạt động trồng trọt và sản xuất công nghiệp với hoạt động chế biến rau quả.

* Về sản xuất nông nghiệp

Công ty trồng một số cây trồng chính phục vụ cho công nghiệp chế biến rau quả của nhà máy như trồng dưa quả Queen, dưa quả Cayen, lạc tiên, ngô, vải quả, dưa chuột.

Hình thức tổ chức sản xuất: Công ty ký hợp đồng giao khoán trực tiếp với công nhân nhận đất khoán theo Nghị định 135/2005/QĐ-CP về việc giao khoán đất nông nghiệp cho từng hộ nhận đất trong đó chủ yếu là công nhân viên trong Công ty và những cán bộ công nhân đã về hưu hiện vẫn đang sinh sống trên mảnh đất Tam Điệp. Kết quả thu hoạch được nghiệm thu sản phẩm theo tiêu chuẩn chất lượng do Công ty quy định. Trên cơ sở khoán sản phẩm, căn cứ vào năng suất, chất lượng để tính tiền lương, tiền thưởng thanh toán cho người lao động. Để đảm bảo sản xuất nguyên liệu có hiệu quả trường hợp không hoàn

thành kế hoạch giao khoán thì Công ty sẽ phạt về giá trị sản phẩm thiếu hụt theo giá thị trường. Nếu sản phẩm vượt Công ty sẽ mua với giá tăng 10 - 15% cũng theo giá thị trường.

*** Về sản xuất công nghiệp**

Công ty tổ chức quy trình chế biến các loại sản phẩm từ nông sản, sản phẩm sản xuất ra bao gồm: Chế biến đồ hộp, sản phẩm lạnh, nước quả tự nhiên, sản phẩm cô đặc và Puree và các sản phẩm khác.

Các mặt hàng chế biến trên Công ty cũng thực hiện phương thức khoán sản phẩm cho các tổ, đội với hình thức làm việc theo ca. Tiền lương trả theo sản lượng và tiêu chuẩn kỹ, mỹ thuật của sản phẩm. Toàn bộ việc cung ứng nguyên liệu cho sản xuất do một đội chuyên nghiệp thực hiện và Công ty có cơ chế khoán riêng. Định mức giao khoán cho công nhân được thực hiện như sau:

- Đối với lĩnh vực sản xuất nông nghiệp: Công ty áp dụng hình thức khoán cho từng công việc trong quá trình sản xuất, đây là biện pháp cho năng suất lao động cao, khuyến khích công nhân tự giác với công việc và có trách nhiệm với kết quả sản xuất. Công ty xây dựng định mức khoán cho từng khâu từ công việc nhỏ nhất. Cách tính cụ thể dựa vào bậc của từng công nhân tham gia sản xuất. Tại Công ty quy định bậc thợ từ bậc 1 đến bậc 6, tính lương theo hệ số và mức lương tối thiểu do nhà nước quy định tại thời điểm và xác định hệ số bình quân cho một loại công việc, nhân với đơn giá lương bình quân Công ty đã xây dựng.

- Đối với lĩnh vực chế biến: Công ty căn cứ vào định mức kế hoạch đã xây dựng (qua thực tế sản xuất của các năm) để tính mức lương cho sản phẩm thực tế sản xuất. Bên cạnh đó quản lý sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm cũng được thực hiện như sau:

Đối với sản xuất nông nghiệp: Khâu thu hoạch là khâu quan trọng cuối cùng của quá trình sản xuất, do vậy đến thời vụ thu hoạch Công ty có cán bộ kỹ thuật xuống từng tổ, đội sản xuất, giám sát quá trình thu hoạch để đảm bảo chất lượng của sản phẩm mà nó chính là nguyên liệu tiếp tục cho quá trình chế biến

tiếp theo. Ngoài giám sát thu hoạch, Công ty còn thực hiện phân bảo quản sau khi thu hoạch bằng các biện pháp kỹ thuật để nguyên liệu luôn đảm bảo chất lượng cho quá trình chế biến.

Đối với chế biến sản phẩm từ nông sản: Khâu nghiệm thu chất lượng sản phẩm đã hoàn thành được Công ty hết sức chú trọng. Vì các sản phẩm sau khi chế biến chủ yếu được xuất khẩu, nếu chỉ cần có một sơ xuất nhỏ trong khâu chất lượng nó sẽ đem đến hậu quả không lường cho Công ty.

Tiêu thụ sản phẩm: Các sản phẩm từ sản xuất nông nghiệp chủ yếu được cung cấp cho chế biến tại chỗ của Công ty; phần tiêu thụ trực tiếp cho tiêu dùng chiếm tỷ trọng ít và thường chỉ là các sản phẩm không đủ tiêu chuẩn chế biến các mặt hàng xuất khẩu của Công ty. Sản phẩm của chế biến thông thường một phần được xuất tiêu thụ ngay theo các đơn đặt hàng, phần còn lại được nhập kho, bảo quản chờ tiêu thụ theo kế hoạch của công ty. Kết quả điều tra mấy năm qua hầu như các loại sản phẩm được chế biến xong đều xuất khẩu và tiêu thụ hết ngay trong nội địa, không có sản phẩm tồn đọng hoặc kém phẩm chất.

2.1.4. Tình hình lao động của Công ty

Lao động là một trong những yếu tố cơ bản cấu thành nên giá trị sản phẩm đồng thời là yếu tố đầu vào không thể thiếu được đối với sản xuất, nguồn nhân lực đã đưa tiến bộ khoa học vào SXKD. Đây là một trong những yếu tố cơ bản có tác dụng quyết định quá trình SXKD vì nó góp phần tăng năng suất lao động, tăng trưởng kinh tế. Vì vậy khi xem xét phân tích tình hình lao động của Công ty cần phải xem xét về các mặt tính chất của lao động, trình độ lao động và giới tính. Kết quả này được mô tả qua bảng 2.1.

Bảng 2.1: Tình hình lao động của Công ty năm 2014-2016

Chi tiêu	2014		2015		2016		Tốc độ phát triển(%)		
	Số lượng (người)	Cơ cấu (%)	Số lượng (người)	Cơ cấu (%)	Số lượng (người)	Cơ cấu (%)	2015/2014	2016/2015	BQ
Tổng số lao động	1100	100,00	1000	100,00	993	100,00	90,91	99,30	95,01
1.Phân theo tính chất									
-Lao động gián tiếp	27	2,45	25	2,50	25	2,52	92,59	100,00	96,23
-Lao động trực tiếp	1073	97,55	975	97,50	968	97,48	90,87	99,28	94,98
2.Phân theo giới tính									
-Nam	296	26,91	299	29,90	341	34,34	101,01	114,05	107,33
- Nữ	804	73,09	701	70,10	652	65,66	87,19	93,01	90,05
3.Phân theo trình độ									
- Thạc sỹ	5	0,45	4	0,40	5	0,50	80,00	125,00	100,000
- Đại học và cao đẳng	180	16,36	179	17,90	184	18,53	99,44	102,79	101,11
- Lao động khác	915	83,18	817	81,70	804	80,97	89,29	98,41	93,74

Nguồn: Phòng tổ chức hành chính

Qua bảng 2.1 và thực tiễn sử dụng và quản lý lao động của Công ty thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao một số năm qua cho thấy tổng số lao động giảm qua các năm, trung bình qua 3 năm tổng số lao động đã giảm 4,99%. Nguyên nhân là do Công ty đã ứng dụng máy móc thiết bị mới vào sản xuất và tăng phần thu mua nguyên liệu sẵn có từ các tỉnh khác về nhằm tiết kiệm chi phí. Lao động trực tiếp luôn chiếm trên 97% tổng số lao động của Công ty và qua 3 năm tốc độ giảm là 5,02%. Trong khi đó số lượng lao động gián tiếp chỉ chiếm khoảng 3% tổng số lao động. Đây là xu hướng tốt, Công ty đã tập trung lao động trực tiếp vào sản xuất, giảm lao động gián tiếp giúp cho phần chi phí quản lý giảm, tăng hiệu quả kinh tế. Nếu so sánh số lao động năm 2016 với năm 2014, lao động trực tiếp giảm 10,78% (bằng 107 lao động). Đây là kết quả của quá trình đổi mới khoa học công nghệ của Công ty điều này góp phần tiết kiệm chi phí nhân công, tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả SXKD.

Về mặt xã hội, thông qua sắp xếp, tuyển dụng lao động Công ty đã tạo công ăn việc làm cho nhân dân trên địa bàn và lực lượng lao động đã qua đào tạo. Nhìn vào tỷ lệ giữa lao động trực tiếp và lao động gián tiếp cho thấy Công ty đang cố gắng giảm lao động gián tiếp xuống mức tối thiểu cần thiết.

Tỷ lệ lao động giữa nam và nữ tương đối phù hợp với đặc điểm sản xuất của Công ty. Lao động nữ luôn chiếm trên 65% tổng số lao động của Công ty. Số lao động nữ được bố trí chủ yếu tập trung vào khâu trông trọt, chế biến sản phẩm đây cũng là những công việc nhẹ nhàng, khéo léo phù hợp với nữ giới. Lao động nam được bố trí ở một số công đoạn sản xuất nông nghiệp hay quá trình bốc vác, vận chuyển hàng hóa, công tác thị trường. Qua 3 năm cho thấy lao động nữ có xu hướng giảm xuống (trung bình giảm 9,95%), bên cạnh đó thì lao động nam có xu hướng tăng lên (trung bình tăng 7,33%) nguyên nhân là do công ty đã đầu tư thêm dây chuyền sản xuất mới nên đã tiết kiệm lao động trực tiếp và sản lượng hàng hóa tạo ra nhiều hơn nên Công ty cần lao động nam cho công tác tiêu thụ sản phẩm.

Về trình độ lao động: Một số năm gần đây để phù hợp với việc sử dụng công nghệ mới và áp dụng tiến độ kỹ thuật cho sản xuất nông nghiệp thì công

tác quản lý và bố trí nhân lực được lãnh đạo công ty rất quan tâm. Lao động được sắp xếp, sử dụng hợp lý, đúng khả năng trình độ của người lao động tạo điều kiện để nâng cao năng suất lao động, hiệu quả công tác, giảm chi phí lao động sống trong mỗi đơn vị sản phẩm, dẫn đến hạ giá thành sản phẩm. Công ty đã tích cực đổi mới lực lượng lao động bằng cách tuyển dụng thêm số lao động có trình độ thạc sỹ và cao đẳng, tỷ trọng lao động có đại học và cao đẳng tăng qua 3 năm. Năm 2016, tỷ trọng lao động có trình độ trên đại học, đại học và cao đẳng chiếm 19,03%, trong khi đó năm 2014 số lao động này chiếm có 16,81%. Tuy nhiên việc sắp xếp, bố trí lại lực lượng lao động của Công ty là công việc không thể giải quyết ngay một sớm một chiều mà phải tiến hành từng bước. Tại Công ty việc bố trí lao động đó được thực hiện thông qua thi nâng bậc tay nghề để lựa chọn. Tất cả các trường hợp không đạt yêu cầu đều phải chuyển xuống lao động phổ thông để nhường chỗ cho lực lượng trẻ được đào tạo khá đầy đủ về chuyên môn, nghiệp vụ thay thế công việc đang làm. Khi xem xét chi tiết cơ cấu lao động hiện tại, Công ty còn bộc lộ một vấn đề là lao động có trình độ trên đại học, đại học và cao đẳng vẫn tập trung nhiều ở phần lao động gián tiếp (quản lý). Hiện tại Công ty còn thiếu nhiều lao động có tay nghề cao và cán bộ kỹ thuật được đào tạo chính quy. Đặc biệt là số lao động có khả năng kinh doanh, tiếp thị, giúp cho quá trình giao dịch xuất khẩu còn quá ít và trình độ chưa đáp ứng được yêu cầu hiện tại. Đây là vấn đề Công ty cần đặc biệt quan tâm vì nó liên quan trực tiếp đến khâu quan trọng chủ yếu nhất của Công ty là xuất khẩu. Một số năm qua, lao động của Công ty giảm xuống từ 1100 lao động năm 2014, đến năm 2016 là 993 lao động, số lao động giảm này chủ yếu vẫn là lao động phổ thông tập trung cho sản xuất nông nghiệp. Một phần nguyên nhân chủ yếu là do Công ty mở rộng quy mô mua nguyên liệu sẵn có cho chế biến. Trong điều kiện hiện nay việc tuyển dụng lao động cơ chế đã thông thoáng, tuy nhiên để có được số lao động có chất lượng lại là một vấn đề không đơn giản. Bản thân những người lao động hiện nay khi tìm việc làm họ có nhiều cơ hội để so sánh. Vì vậy muốn thu hút được số lao động có chất lượng cao Công ty phải có các chính sách phù hợp khi sử dụng lao động như: Tiền lương, bố trí công việc, chế độ thưởng, tạo điều kiện cho người lao động được thăng tiến, được đào tạo, và các chính sách khác như nơi ở, các

điều kiện hưởng thụ về phúc lợi xã hội... Tại Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao một số năm gần đây chế độ đối với người lao động đã được cải thiện một cách cơ bản sau khi cổ phần hoá. Tuy nhiên, mức độ thay đổi này cũng nhiều hạn chế, chủ yếu mới giải quyết được vấn đề: cho người lao động được đi học để nâng cao trình độ với phương thức nhà nước và nhân dân cùng làm nghĩa là Công ty hỗ trợ một phần kinh phí đào tạo.

Để phát triển SXKD, Công ty cần xây dựng mô hình lao động có cơ cấu tiên tiến xong thực hiện là cả một vấn đề nan giải. Lý do vốn hiện tại Công ty còn rất nhiều hạn chế, đặc biệt là các quỹ khen thưởng, phúc lợi. Chính sách ưu tiên đối với lao động nữ có song thực sự chưa thoả đáng. Công ty mới chỉ đảm bảo cho lao động nữ theo các chế độ chung nhất theo quy định của Nhà nước chưa có các chính sách hỗ trợ tạo điều kiện tốt cho lực lượng lao động này có cơ hội phát triển. Số lao động nữ thuộc ngành sản xuất nông nghiệp còn rất nhiều khó khăn về các mặt. Lực lượng lao động nữ Công ty chiếm tỷ lệ ít nhất qua 3 năm cũng là trên 65% (2016) như vậy Công ty muốn có hiệu quả kinh doanh cao phải chú trọng tới số lao động này.

Qua điều tra nghiên cứu về lao động của Công ty chúng tôi còn thấy một số vấn đề cần nêu nữa đó là độ tuổi bình quân của lao động. Hiện tại độ tuổi bình quân tại Công ty khá cao. Trong số lao động này được chia làm hai dạng: một là tuổi cao nhưng có kinh nghiệm và được đào tạo cơ bản có khả năng phù hợp với cơ chế thị trường, còn một số lao động tuổi cao thực sự đã lạc hậu với cơ chế kinh tế thị trường.

Qua phân tích trên cho thấy tổng số lao động của Công ty giảm qua 3 năm, nguyên nhân là Công ty đã đầu tư thêm máy móc thiết bị mới vào sản xuất, mở rộng thu mua nguyên liệu sẵn có phục vụ cho chế biến. Trong đó cơ cấu lao động theo tính chất tương đối phù hợp, lao động trực tiếp chiếm trên 97% giúp cho phần chi phí quản lý của Công ty giảm, tăng hiệu quả kinh tế. Bên cạnh đó chất lượng lao động có xu hướng tăng lên, cơ cấu lao động có trình độ trên đại học và cao đẳng tăng, lao động có trình độ trung cấp và phổ thông có xu hướng giảm xuống. Lao động có trình độ trên đại học và cao đẳng còn ít, chủ yếu số lao động này làm công tác quản lý và cán bộ kỹ thuật chưa đáp ứng được yêu cầu hiện tại,

đây cũng là hạn chế của Công ty. Vì vậy Công ty cần có biện pháp nâng cao trình độ lao động, bồi dưỡng đào tạo thêm lao động có trình độ cao để nâng cao hiệu quả SXKD, phát triển Công ty.

2.1.5. Khái quát tình hình tài chính của Công ty

Tài sản của Công ty bao gồm tài sản ngắn hạn (TSNH) và tài sản dài hạn(TSDH) tồn tại dưới nhiều hình thức như tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản phải thu, hàng tồn kho, TSCĐ... Trong đó TSNH là những tài sản có thời gian sử dụng, thu hồi và luân chuyển giá trị trong vòng một năm hoặc một chu kỳ kinh doanh. TSNH gồm vốn bằng tiền, các khoản phải thu, giá trị hàng tồn kho, các tài sản ngắn hạn khác.TSDH là những tài sản có thời gian sử dụng, luân chuyển hoặc thu hồi dài (hơn 12 tháng hoặc trong nhiều chu kỳ kinh doanh) và có giá trị lớn (từ 10 triệu đồng trở lên); qui định về giá trị có thể thay đổi theo từng quốc gia và từng thời kỳ khác nhau.

Bảng 2.2: Tình hình tài sản của Công ty năm 2014-2016

Chi tiêu	2014		2015		2016		So sánh				BQ(%)
	Giá trị (Trđ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Trđ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Trđ)	Cơ cấu (%)	2015/2014		2016/2015		
							Số tiền (Trđ)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Trđ)	Tỷ lệ (%)	
I. TÀI SẢN NGẮN HẠN	304231,99	67,69	342206,24	69,08	395601,20	71,33	37974,25	12,48	53394,96	15,60	14,03
1. Tiền và tương đương tiền	4213,92	1,39	3216,24	0,94	4970,72	1,26	-997,68	-23,68	1754,48	54,55	8,61
2. Phải thu ngắn hạn	168819,39	55,49	204020,54	59,62	255265,12	64,53	35201,15	20,85	51244,58	25,12	22,97
3. Hàng tồn kho	120560,04	39,63	125864,83	36,78	115591,71	29,22	5304,79	4,40	-10273,12	-8,16	-2,08
4. Tài sản ngắn hạn khác	10638,64	3,50	9104,63	2,66	19773,65	5,00	-1534,01	-14,42	10669,02	117,18	36,33
II. TÀI SẢN DÀI HẠN	145204,21	32,31	153143,48	30,92	159020,80	28,67	7939,27	5,47	5877,32	3,84	4,65
1. Các khoản phải thu dài hạn	574,09	0,40	574,09	0,37	574,09	0,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Tài sản cố định	128760,74	88,68	136987,39	89,45	141427,08	88,94	8226,65	6,39	4439,69	3,24	4,80
3. Tài sản dài hạn khác	15869,37	10,93	15581,99	10,17	17019,63	10,70	-287,38	-1,81	1437,64	9,23	3,56
Tổng cộng tài sản	449436,20	100,00	495349,73	100,00	554622,00	100,00	45913,53	10,22	59272,27	11,97	11,09

Nguồn: Phòng tài chính kế toán

Qua số liệu bảng 2.2 ta thấy tổng tài sản năm 2015 so với năm 2014 đã tăng 45913,53 (trđ) với tỷ lệ tăng tương ứng là 10,22%, năm 2016 so với năm 2015 đã tăng 59272,27 (trđ) với tỷ lệ tăng tương ứng là 11,97% và trung bình qua 3 năm đã tăng 11,09%. Giá trị tài sản tăng phản ánh quy mô tài sản của Công ty đã tăng lên, việc tăng về quy mô tài sản chủ yếu là tăng về TSNH với mức tăng là 37974,25(trđ) năm 2015 và tăng 53394,96(trđ) năm 2016 tương ứng với tỷ lệ tăng bình quân là 14,03%.

Cũng từ số liệu chi tiết, ta nhận thấy trong TSNH các khoản phải thu ngắn hạn năm 2015 đã tăng 35201,15(trđ)(20,85%) so với năm 2014 và năm 2016 đã tăng 51244,58(trđ)(25,12%) so với năm 2015. Tìm hiểu thực tế tại Công ty cho thấy, các khoản phải thu ngắn hạn tăng một phần là do các khoản phải thu ngắn hạn của khách hàng tăng đặc biệt là các khoản nợ phải thu có dấu hiệu khó đòi đang gia tăng(dự phòng phải thu khó đòi tăng) đây chính là hiện tượng bị chiếm dụng vốn điều này sẽ ảnh hưởng xấu đến hiệu quả kinh doanh của công ty. Bên cạnh đó hàng tồn kho cũng chiếm tỷ trọng khá lớn gần 40%, phần lớn hàng tồn kho là do lượng thành phẩm tồn kho lớn. Như vậy việc gia tăng các khoản phải thu ngắn hạn và hàng tồn kho đã thể hiện phần nào sự khó khăn trong công tác tiêu thụ và thu hồi công nợ đòi hỏi công ty cần tăng cường quản trị nợ phải thu. Tiền và tài sản ngắn hạn khác trung bình qua 3 năm đều tăng. Trong đó tiền và các khoản tương đương tiền tăng bình quân 8,61%, công ty có mức độ vay nợ và bị chiếm dụng vốn cao thì việc chủ động tăng dự trữ tiền nhằm đảm bảo chủ động trong thanh toán nhanh là cần thiết.

Về TSDH năm 2015 giá trị tài sản đã tăng 7939,27(trđ)(5,47%) so với năm 2014 và năm 2016 đã tăng 5877,32(trđ)(3,84%) so với năm 2015, trung bình qua 3 năm tăng 4,65%. TSDH tăng phản ánh trong kỳ công ty đã tăng mức đầu tư vào TSCĐ và chủ yếu là do công ty đầu tư thêm dây chuyền sản xuất để tăng năng lực kinh doanh nhằm phục vụ tốt hơn cho công tác xuất kinh doanh của công ty.

Về cơ cấu tài sản: Tỷ trọng tài sản ngắn hạn luôn chiếm trên 60% tổng giá trị tài sản của Công ty và có xu hướng tăng dần từ 67,69% năm 2014 lên 71,33% năm 2016 thì TSDH lại có xu hướng giảm dần. Việc tăng tỷ trọng TSNH

giảm tỷ trọng TSDH đây cũng là điều bình thường đối với công ty sản xuất, chế biến nông sản thực phẩm.

Từ những phân tích trên cho thấy, khai thác năng lực kinh doanh và đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm, tăng cường quản trị nợ phải thu là những vấn đề mà công ty cần phải có các giải pháp tích cực để giải quyết trong thời gian trước mắt cũng như lâu dài.

Nguồn hình thành nên tài sản chính là vốn, vốn là yếu tố cơ bản quyết định sự tồn tại và phát triển của Công ty. Vốn ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động SXKD của Công ty do vậy trong quá trình SXKD Công ty cần đặc biệt quan tâm đến nguồn vốn để từ đó có các giải pháp và sử dụng vốn tốt đảm bảo đạt hiệu quả kinh tế cao.

Nguồn vốn sản xuất của Công ty bao gồm vốn cố định và vốn lưu động. Các nguồn vốn này được hình thành từ các chủ sở hữu các nhà đầu tư, nhà cho vay... Ngoài ra còn được hình thành từ các nguồn vốn chiếm dụng từ bên ngoài, bổ sung từ phần lợi tức của Công ty. Nguồn vốn cố định được sử dụng để bù đắp cho tài sản cố định và các khoản đầu tư xây dựng cơ bản... Còn nguồn vốn lưu động dùng để sử dụng để mua sắm và dự trữ các tài sản lưu động như nguyên liệu, công cụ, dụng cụ, đồ dung... Tình hình nguồn vốn của công ty được mô tả qua bảng 2.3

Bảng 2.3: Tình hình nguồn vốn của Công ty năm 2014-2016

Chỉ tiêu	2014		2015		2016		So sánh				BQ(%)
	Giá trị (Trđ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Trđ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (Trđ)	Cơ cấu (%)	2015/2014		2016/2015		
							Số tiền (Trđ)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (Trđ)	Tỷ lệ (%)	
I. Nợ phải trả	325457,05	72,41	365726,33	73,83	418863,67	75,52	40269,28	12,37	53137,34	14,53	13,45
1. Nợ ngắn hạn	301292,79	92,58	339362,07	92,79	387238,18	92,45	38069,28	12,64	47876,11	14,11	13,37
2. Nợ dài hạn	24164,26	7,42	26364,26	7,21	31625,49	7,55	2200,00	9,10	5261,23	19,96	14,40
II. Nguồn vốn CSH	123979,16	27,59	129623,39	26,17	135758,33	24,48	5644,23	4,55	6134,94	4,73	4,64
1. Vốn chủ sở hữu	71464,44	57,64	78349,34	60,44	85724,93	63,15	6884,90	9,63	7375,59	9,41	9,52
2. Nguồn kinh phí và quỹ khác	52514,72	42,36	51274,06	39,56	50033,40	36,85	-1240,66	-2,36	-1240,66	-2,42	-2,39
Tổng cộng nguồn vốn	449436,2	100,00	495349,73	100,00	554622,00	100,00	45913,53	10,22	59272,27	11,97	11,09

Nguồn: Phòng tài chính kế toán

Tổng số vốn SXKD của Công ty tăng dần qua các năm, tốc độ tăng bình quân qua 3 năm là 11,09%, riêng năm 2016 tăng so với năm 2015 là 11,97%. Điều này là do quy mô SXKD được mở rộng, số vốn đầu tư vào sản xuất tăng lên, Công ty chú trọng tới việc đầu tư để kiếm lời, đặc biệt là năm 2015 Công ty đã có thêm các hợp đồng kinh tế để sản xuất.

Qua bảng 2.3 nhìn vào cơ cấu vốn cho thấy biến động cơ cấu vốn có chiều hướng tăng các khoản nợ phải trả. Năm 2014 nợ phải trả chiếm 72,41% nhưng đến năm 2016 tăng lên 75,52%. Những năm gần đây các khoản thu lớn và tăng nhanh trung bình qua 3 năm các khoản phải thu ngắn hạn tăng 22,97% điều này chứng tỏ công ty bị chiếm dụng vốn và chủ yếu “lấy ngắn nuôi dài” ảnh hưởng xấu đến hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó vốn đầu tư vào TSCĐ lại tăng không nhiều. Đây là điểm cốt lõi cho năng suất, chất lượng, hiệu quả sản xuất đồng thời giúp cho vốn lưu động tăng nhanh. Tuy nhiên vòng quay vốn lưu động còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác như tiêu thụ, thu hồi công nợ.... Nếu như nhìn tổng mức vốn thì các năm sau đều cao hơn năm trước, rõ ràng quy mô vốn SXKD của Công ty ngày càng tăng. Một vấn đề đặt ra là trong những năm gần đây vốn chủ sở hữu đã tăng lên bình quân qua 3 năm đã tăng 9,52%, tốc độ tăng vốn chủ sở hữu năm 2016 so với năm 2015 là 4,73%, chủ yếu là nguồn bổ sung từ lợi nhuận. Nếu công ty không có các biện pháp khác huy động tăng vốn chủ sở hữu như hình thức phát hành cổ phiếu thì vốn cho SXKD giai đoạn tới sẽ khó khăn. Chúng ta phải nhìn nhận thẳng thắn là Công ty muốn phát triển bền vững ngoài các yếu tố khác thì yếu tố vốn SXKD là cực kỳ quan trọng. Thực tế muốn phát hành cổ phiếu để thu hút vốn thì vấn đề này không phải là đơn giản đối với một Công ty. Vì muốn phát hành cổ phiếu phải phụ thuộc vào nội lực của Công ty và có chính sách của nhà nước. Ngoài việc phát hành cổ phiếu Công ty còn phải tính đến khả năng gọi vốn đầu tư từ nhiều đối tác trong nước và ngoài nước. Qua đây ta thấy vốn chủ sở hữu tăng thể hiện sự nỗ lực của các cổ đông, Công ty đã không quá trông chờ vào nguồn vốn vay để sản xuất mà Công ty đã sử dụng nguồn vốn huy động của các cổ đông. Bằng nguồn vốn này đã giúp cho Công ty chủ động hơn về nguồn tài chính, tuy nhiên mức độ tự chủ, chủ động

trong kinh doanh còn hạn chế do vốn vay còn nhiều.

Vốn vay của Công ty không ngừng tăng qua các năm, bình quân 3 năm tăng 13,45%, trong đó vay ngắn hạn luôn chiếm trên 92%, chủ yếu là vay ngắn hạn ngân hàng (vay ngắn hạn cao nhất là năm 2015 chiếm 92,79%). Phần vốn vay dài hạn dùng cho sản xuất nông nghiệp một phần là dùng cho đầu tư đổi mới công nghệ. Riêng phần vốn vay đối tượng khác phần lớn là Công ty đang đi chiếm dụng của người bán phần này chiếm dưới 10%. Nếu khoản chiếm dụng này là hợp lý thì sẽ góp phần làm giảm chi phí tiền vay, tăng lợi nhuận cho Công ty.

Nhìn tổng thể nguồn hình thành vốn cho ta kết luận Công ty đang phải huy động vốn cho sản xuất là rất lớn. Tuy nhiên điều đáng quan tâm là qua các năm vốn chủ sở hữu tăng không đáng kể mà chủ yếu là tăng nợ phải trả. Trong thời gian tới công ty cần có biện pháp phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD.

Tóm lại, do Công ty mở rộng quy mô sản xuất nên tổng số vốn SXKD tăng dần qua các năm. Là một DN nhà nước chuyển sang cổ phần hoá Công ty cũng gặp không ít khó khăn đó là tình trạng thiếu vốn cho SXKD. Nợ phải trả chiếm trong tổng vốn bình quân qua năm 3 năm khoảng trên 70%, điều này cho thấy cơ cấu vốn của Công ty chưa hợp lý do đó khả năng chủ động về tài chính thấp, số vốn phụ thuộc nhiều vào nợ vay nên dễ gặp phải rủi ro trong kinh doanh. Tuy nhiên những năm qua tỷ trọng vốn cố định đã tăng lên tuy nhiên không lớn, Công ty cần đầu tư vào công nghệ sản xuất đây là điểm cốt lõi cho năng suất, chất lượng, hiệu quả SXKD tăng lên.

2.2. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.2.1. Tình hình cung cấp nguyên liệu cho sản xuất

Như chúng ta đã biết nguyên liệu là một trong những yếu tố đầu vào quan trọng phục vụ cho công nghiệp chế biến của Công ty. Nếu nguồn nguyên liệu cung cấp đầy đủ sẽ làm cho quá trình SXKD của Công ty diễn ra thường xuyên, liên tục. Ngược lại nếu nguồn nguyên liệu không đảm bảo sẽ làm cho quá trình sản xuất bị gián đoạn và không tạo ra sản phẩm. Để đáp ứng nguyên liệu phục vụ cho 6 dây chuyền sản xuất thì việc khai thác tiềm năng đất đai của Công ty là rất cần thiết.

Bảng 2.4: Diện tích, sản lượng một số rau quả chính của Công ty năm 2014-2016

Chi tiêu	2014	2015	2016	So sánh(%)		
				2015/2014	2016/2015	BQ
1. Cây dưa Queen						
- Diện tích(ha)	130	120	110	-7,69	-8,33	-8,01
- Sản lượng(tấn)	3120	2880	2750	-7,69	-4,51	-6,12
2. Cây dưa Cayenne						
- Diện tích(ha)	550	580	605	5,45	4,31	4,88
- Sản lượng(tấn)	25300	27260	29040	7,75	6,53	7,14
3. Cây vải						
- Diện tích(ha)	152	152	158	0,00	3,95	1,95
- Sản lượng(tấn)	1368	1064	1422	-22,22	33,65	1,95
4. Cây lạc tiên						
- Diện tích(ha)	36	80	120	122,22	50,00	82,57
- Sản lượng(tấn)	540	1280	1920	137,04	50,00	88,56
5. Cây dưa chuột						
- Diện tích(ha)	139	147	175	5,76	19,05	12,20
- Sản lượng(tấn)	2085	2058	2800	-1,29	36,05	15,88
6. Cây ngô ngọt						
- Diện tích(ha)	753	910	1190	20,85	30,77	25,71
- Sản lượng(tấn)	9789	12285	16660	25,50	35,61	30,46
7. Cây ngô bao tử						
- Diện tích(ha)	62	57	63	-8,06	10,53	0,80
- Sản lượng(tấn)	89.9	85.5	94.5	-4,89	10,53	2,53
Tổng diện tích(ha)	1822	2046	2421	12,29	18,33	15,27
Tổng sản lượng(tấn)	42291.9	46912.5	54686.5	10,9	16,6	13,7

Nguồn: Phòng quản lý sản xuất

Từ kết quả bảng 2.4 cho ta thấy: Sản xuất rau quả của Công ty ngày càng mở rộng và phát triển qua các năm. Chúng loại các cây trồng được phát triển, tăng đều tránh thế độc canh và giảm được tính thời vụ trong sản xuất. Đối với cây dưa, đây là cây trồng chính của công ty và luôn chiếm trên 30% diện tích gieo trồng. Hiện nay Công ty đã dần chuyển đổi thay thế giống dưa Queen năng

suất thấp bằng giống dứa Cayenne năng suất cao, phù hợp với công nghệ chế biến và xuất khẩu đáp ứng được yêu cầu người tiêu dùng trên thế giới. Năm 2014 diện tích trồng dứa Queen là 130 ha, đến năm 2016 giảm xuống còn 110 ha, trung bình qua 3 năm giảm 8,01%. Diện tích dứa Cayenne năm 2014 là 550 ha đến năm 2016 đã lên tới 605 ha. Việc đưa giống dứa Cayenne vào trồng đã đảm bảo khối lượng cho các dây chuyền chế biến và không ngừng nâng cao đời sống của người làm nguyên liệu.



Trồng dứa xuất khẩu ở Đồng Giao

Nếu như trước đây sản phẩm chủ lực của Đồng Giao là cây dứa thì đến nay, Công ty đã nghiên cứu thị trường và đưa vào trồng trọt một số cây trồng mới như vải, lạc tiên, ngô ngọt, ngô rau, dứa chuột. Công ty đã tổ chức ký khoán cho các hộ nhận đất theo Nghị định 135 của Chính phủ, mỗi người lao động trở thành người chủ thực sự để sử dụng và đầu tư trên mảnh đất nhận khoán của mình theo định hướng cây trồng của Công ty. Đối với các cây trồng là vải, do điều kiện thời tiết không phù hợp cho nên Công ty không phát triển mạnh loại cây trồng này mà chủ yếu chỉ là duy trì trên diện tích đã trồng. Cây lạc tiên, qua thời gian đã khẳng định sự phù hợp với điều kiện thời tiết, khí hậu, thổ nhưỡng và đem lại hiệu quả kinh tế cao, tương lai công ty có thể mở rộng và phát triển với diện tích lớn, cụ thể năm 2014 diện tích trồng là 36 ha, đến năm 2016 diện tích tăng lên là 120 ha. Đối với cây ngô ngọt, đây là cây trồng chiếm tỷ trọng

chủ yếu khoảng gần 50% diện tích gieo trồng và đã mang lại kinh tế cao. Năm 2014 diện tích trồng là 753 ha, đến năm 2016 diện tích trồng là 1190 ha, tăng lên là 437 ha. Theo ước tính, riêng sản phẩm ngô ngọt của Công ty chiếm khoảng 80% thị phần trong nước. Doanh số kinh doanh nội tiêu trung bình từ 80-100 tỷ/năm. Các loại rau quả khác như dưa chuột bao tử, dưa chuột quả to, cây ngô bao tử ngày càng mở rộng và phát triển với khối lượng lớn để đáp ứng yêu cầu của thị trường. Sản xuất nông nghiệp của Công ty ngày càng phát triển đã thúc đẩy ngành chế biến rau quả của Công ty phát triển theo.

Để đáp ứng nguyên liệu chế biến và xuất khẩu, ngoài số nguyên liệu được trồng tại công ty thì hàng năm Công ty vẫn duy trì sản xuất nguyên liệu tại các huyện trên địa bàn tỉnh và các tỉnh lân cận như Nghệ An, Thanh Hóa, Nam Định, Hà Nam, Bắc Giang... Đặc biệt, từ đầu năm 2013 đến nay, để tận dụng điều kiện tự nhiên, đất đai, Công ty đã phát triển trồng thêm lạc tiên, gấc và ngô ngọt tại hai tỉnh Hà Giang và Tuyên Quang. Có thể thấy từ một nông trường quốc doanh, trồng trọt là hoạt động chủ đạo, đến nay Công ty là một trong 6 trung tâm chế biến thực phẩm hiện đại và quy mô lớn nhất cả nước.

Bảng 2.5: Nguồn nguyên liệu để sản xuất công nghiệp của Công ty năm 2014-2016

Chỉ tiêu	2014		2015		2016		TĐPT BQ(%)
	Sản lượng (tấn)	Cơ cấu (%)	Sản lượng (tấn)	Cơ cấu (%)	Sản lượng (tấn)	Cơ cấu (%)	
1. Trong công ty	42291,90	61,77	46912,50	62,01	54686,50	63,53	113,71
2. Ký hợp đồng bên ngoài	26174,83	38,23	28740,62	37,99	31393,31	36,47	109,52
Tổng	68466,73	100,00	75653,12	100,00	86079,81	100,00	112,13

Nguồn: Phòng quản lý sản xuất

Qua bảng 2.5 cho ta thấy nguyên liệu sử dụng cho công nghiệp chế biến ngày càng có xu hướng tăng lên, bình quân qua 3 năm tăng 12,13%. Năm 2014 Công ty đáp ứng được 61,77% nhu cầu nguyên liệu, nhưng đến năm 2016 Công ty đó đáp ứng được 63,53% tổng nguyên liệu sử dụng cho công nghiệp chế biến,

còn thiếu 36,47%, chứng tỏ công ty rất cố gắng trong việc khai thác diện tích đất nông nghiệp. Nguồn nguyên liệu trong Công ty chủ yếu là dứa, vải, lạc tiên, ngô và dưa chuột.

Để khắc phục tình trạng thiếu nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, Công ty đã tổ chức mở rộng vùng nguyên liệu. Tuy nhiên vùng nguyên liệu ngoài Công ty bao gồm Thanh Hoá, Hoà Bình, Hà Nam, Nam Định với các loại nguyên liệu chính là dứa, ngô, dưa chuột, đậu ..nhưng sản lượng cung cấp không ổn định. Nguyên nhân là do diện tích không tập trung, phân tán, dân trí thấp, thiếu vốn cho sản xuất, hợp đồng không chặt chẽ, chất lượng sản phẩm không đảm bảo... cho nên khi giá cả lên cao các hộ nông dân này lại bán ra bên ngoài nhằm thu được lợi nhuận cao hơn nên việc thực hiện mua bán sản phẩm chỉ đạt 30 - 40%. Ngoài ra Công ty còn hợp đồng mua bán nguyên liệu bên ngoài như mơ, đậu, dứa, vải, ngô, gấc... nhưng tập trung vào lúc thời vụ.

Như vậy sản xuất rau quả của Công ty thực sự mang tính thời vụ cao, người nông dân sản xuất nguyên liệu vẫn là theo kinh nghiệm và phương pháp truyền thống, chủ yếu là khai thác tự nhiên, theo mùa vụ. Điều này đó gây khó khăn cho việc bảo quản, chế biến và kiểm tra chất lượng...Ngược lại những lúc trái vụ sản phẩm sản xuất ra cầm chừng không tạo được sản phẩm ổn định cho xuất khẩu. Vì vậy Công ty cần đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và chuyên giao giống, kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất, sản lượng cây trồng.

Tóm lại: Trong những năm qua với sự nỗ lực của Công ty trong công tác quản lý, cùng với tiềm năng sẵn có của mình Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao biết tận dụng những cơ hội đã có trong việc SXKD. Đến năm 2016 Công ty đó đáp ứng được 63,53% nhu cầu nguyên liệu của nhà máy điều này đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế và đây cũng là lợi thế so sánh với các Công ty khác cùng ngành. Tuy nhiên phần nguyên liệu ký hợp đồng bên ngoài không đều đặn dẫn đến tổng sản lượng nguyên liệu cung cấp cho nhà máy chế biến không ổn định còn tập trung nhiều vào lúc thời vụ điều này ảnh hưởng đến SXKD. Để nâng cao hiệu quả SXKD Công ty cần phát triển vùng nguyên liệu

theo hướng ổn định, đảm bảo chất lượng nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế.

2.2.2. Kết quả khâu chế biến

Để mở rộng việc chế biến và tiêu thụ sản phẩm, với những lợi thế cạnh tranh sẵn có của mình, đến nay Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao đã đầu tư thêm dây chuyền sản xuất mới và trở thành trung tâm chế biến rau quả xuất khẩu lớn với sáu dây chuyền hiện đại. Các dây chuyền này hoạt động thực sự đó bổ xung cho nhau và mang lại hiệu quả kinh tế cao.



Chế biến dưa đóng hộp ở Công ty cổ phần Thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao

Bảng 2.6: Tình hình chế biến rau quả của Công ty năm 2014-2016*Đơn vị tính: Tấn*

Sản phẩm	2014	2015	2016	Tốc độ phát triển(%)		
				2015/2014	2016/2015	BQ
1. Đồ hộp	14102,97	16217,72	22464,25	115,00	138,52	126,21
- Dứa	3694,60	4521,00	5322,70	122,37	117,73	120,03
- Dưa chuột	4378,50	4116,00	5040,00	94,00	122,45	107,29
- Ngô ngọt	5475,60	7226,55	11662,00	131,98	161,38	145,94
- Ngô rau	196,77	185,85	226,80	94,45	122,03	107,36
- Vải hộp	337,50	138,32	177,75	40,98	128,51	72,57
- Nấm hộp	20,00	30,00	35,00	150,00	116,67	132,29
2. Sản phẩm lạnh	2403,05	3005,53	4278,42	125,07	142,35	133,43
- Dứa	767,34	723,36	939,30	94,27	129,85	110,64
- Vải	168,75	266,00	298,62	157,63	112,26	133,03
- Ngô ngọt	1389,96	1936,17	2915,50	139,30	150,58	144,83
- Ngô rau	77,00	80,00	125,00	103,90	156,25	127,41
3. Nước quả tự nhiên (lạc tiên, dứa, vải)	400,00	450,00	450,00	112,50	100,00	106,07
4. Sản phẩm cô đặc và Furee	3256,58	3538,30	4132,93	108,65	116,81	112,65
- Nước cô đặc (dứa, vải)	2074,66	2019,38	2191,70	97,34	108,53	102,78
- Nước chưa cô (dứa)	738,92	843,92	1033,23	114,21	122,43	118,25
- Furee(vải, lạc tiên, cà chua)	443,00	675,00	908,00	152,37	134,52	143,17
5. Sản phẩm khác	277,00	375,00	517,00	135,38	137,87	136,62
Tổng	20439,60	23586,55	31842,60	115,40	135,00	124,82

Nguồn: Phòng quản lý sản xuất

Qua các số liệu trên ta thấy: Khối lượng sản phẩm chế biến ngày càng

tăng, năm 2016 so với năm 2014 đã tăng lên 11403(tấn), với tốc độ tăng bình quân qua 3 năm là 24,82%. Về chủng loại sản phẩm chế biến, năm 2016 tăng hơn so với năm 2013 các loại sản phẩm đó là mơ lạnh, đậu tương rau lạnh, các sản phẩm từ ngô ngọt, các sản phẩm từ vải.... Sản phẩm đồ hộp như dưa, dưa chuột, ngô ngọt do mở rộng được thị trường nên Công ty sản xuất với số lượng ngày càng lớn, riêng vải hộp Công ty sản xuất với khối lượng giảm do giá vải hộp không tăng, trong khi đó giá bao bì đóng gói tăng. Các sản phẩm lạnh ngày càng có xu hướng tăng nhanh vì mặt hàng này đang được thị trường ưa chuộng đặc biệt là ngô ngọt đối với thị trường trong nước đang dần khẳng định thương hiệu vượt trội của mình. Các mặt hàng như sản phẩm cô đặc và Furee, Công ty sản xuất với khối lượng ngày càng tăng do giá cả ổn định và thị trường xuất khẩu các mặt hàng này ngày càng mở rộng. Đối với sản phẩm lạnh đó được Công ty khôi phục trở lại và sản xuất tăng đều qua các năm. Các loại sản phẩm nước quả tự nhiên chủ yếu là tiêu thụ trong nước và xuất khẩu với số lượng không lớn.

Như vậy các sản phẩm của Công ty hiện nay đã đáp ứng được phần nào nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, có mặt ở nhiều tỉnh thành trong thị trường nội địa, cũng như có mặt ở nhiều nước trên thế giới. Chính vì vậy mà khối lượng sản phẩm rau quả ngành công nghiệp chế biến ngày một tăng cao.

2.2.3. Kết quả tiêu thụ sản phẩm của Công ty

Tiêu thụ là giai đoạn cuối cùng của quá trình SXKD, là yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của Công ty. Tiêu thụ sản phẩm có vai trò trong việc cân đối giữa cung và cầu, đồng thời giúp cho Công ty xác định được phương hướng SXKD cho giai đoạn tiếp theo, nhằm đạt hiệu quả cao nhất. Tiêu thụ sản phẩm có tác dụng gắn sản xuất với thị trường đồng thời góp phần tăng doanh thu, chiếm lĩnh thị trường cho Công ty.

Bảng 2.7: Tình hình tiêu thụ sản phẩm của Công ty năm 2014-2016

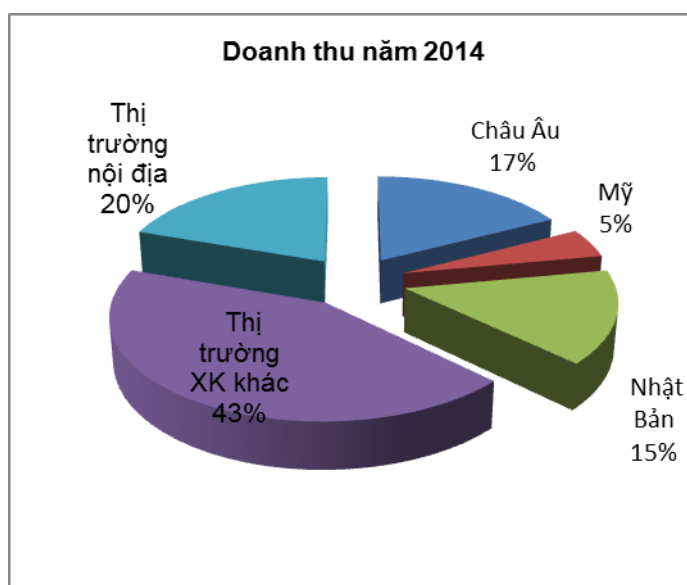
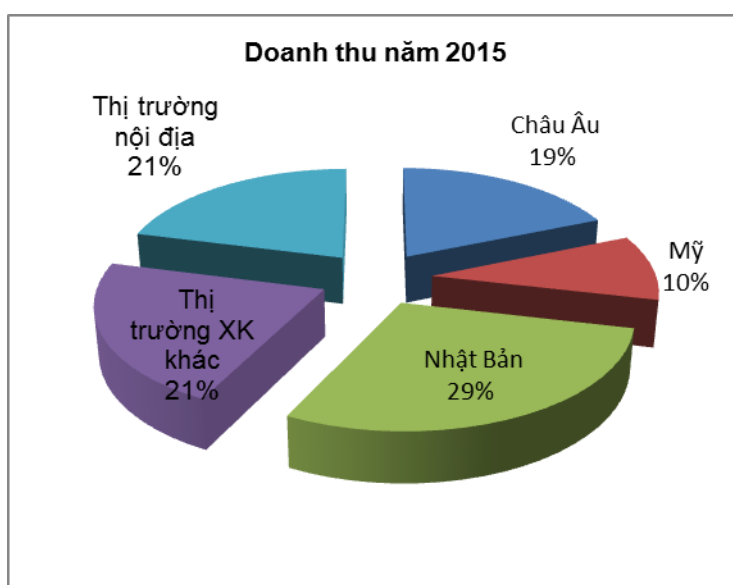
Thị trường	2014		2015		2016		TĐPT BQ(%)
	Doanh thu (Trđ)	Cơ cấu (%)	Doanh thu (Trđ)	Cơ cấu (%)	Doanh thu (Trđ)	Cơ cấu (%)	
1.Thị trường xuất khẩu	336169,29	80,28	338019,01	78,96	371896,04	78,89	105,18
- Châu Âu	72853,81	21,67	80175,79	23,72	85461,73	22,98	108,31
- Mỹ	19647,12	5,84	42175,12	12,48	44369,12	11,93	150,28
- Nhật Bản	62789,42	18,68	123206,48	36,45	124853,26	33,57	141,01
- Thị trường khác	180878,94	53,81	92461,62	27,35	117211,93	31,52	80,50
2.Thị trường nội địa	82581,05	19,72	90084,36	21,04	99537,09	21,11	109,79
Tổng	418750,34	100,00	428103,37	100,00	471433,13	100,00	106,10

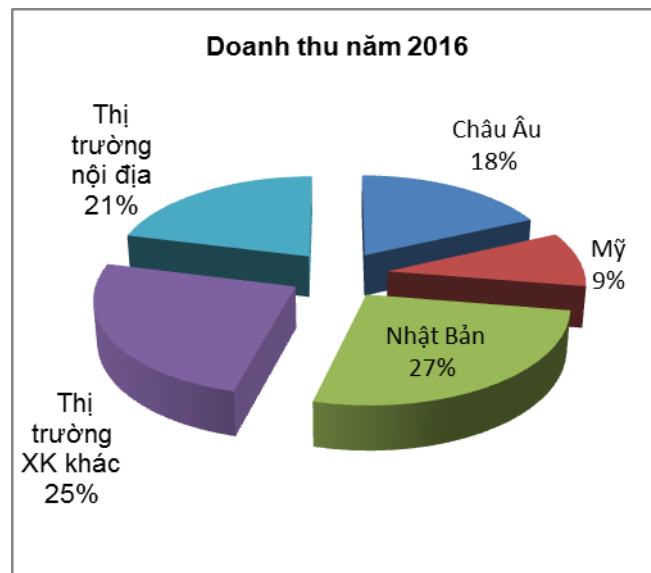
Nguồn: Phòng kinh doanh

Thông qua số liệu bảng 2.7 ta thấy: Trong 3 năm qua thị trường xuất khẩu có chiều hướng tăng lên, bình quân qua 3 năm giá trị sản phẩm tiêu thụ đã tăng 5,18%. Về giá trị tương đối cơ cấu thị trường xuất khẩu lại có chiều hướng giảm nhẹ năm 2014 thị trường xuất khẩu chiếm 80,28%, năm 2015 cơ cấu này là 78,96% và đến năm 2016 cơ cấu này chỉ đạt 78,89% giá trị sản phẩm tiêu thụ trên thị trường.

Trong cơ cấu thị trường xuất khẩu cho thấy Công ty có tỷ trọng xuất khẩu cao nhất năm 2014 là thị trường khác đạt 53,81% doanh thu xuất khẩu, đây là các thị trường truyền thống như Hàn Quốc, Thái Lan...Tiếp đó là các nước Châu Âu(Đức, Nga, Thụy Sĩ...)chiếm tỷ trọng 21,67%, Nhật Bản chiếm 18,8%, Mỹ 5,84%. Cơ cấu thị trường xuất khẩu đã xoay chiều qua 3 năm. Năm 2015 giá trị sản phẩm tiêu thụ trên thị trường Nhật Bản đã xuất khẩu tăng gấp 2 lần so với năm 2014 và chiếm tỷ trọng cao nhất là 36,45%, năm 2016 tỷ trọng này là 33,57% trên tổng giá trị sản phẩm xuất khẩu chứng tỏ đây là bước đi đột phá của công ty. Thực tế cho thấy Công ty đã xuất khẩu số lượng lớn các sản phẩm như ngô ngọt, đậu tương rau, vải quả sang thị trường Nhật Bản-một thị trường có những tiêu chuẩn nhập khẩu rau quả rất khắt khe và khó tính.. Hiện nay sản phẩm của công ty với thương hiệu DOVECO đã có mặt tại hơn 40 quốc gia và vùng lãnh thổ, kể cả các thị trường “khó tính” như: Mỹ, Hàn Quốc, EU. Trên cơ sở một nền móng vững chắc cả về nông nghiệp và công nghiệp hiện đại bậc nhất Việt Nam, Đồng Giao đã xây dựng hệ thống bán hàng chuyên nghiệp, ổn định và luôn cố gắng tìm kiếm phát triển thị trường mới, tuy vậy việc mở rộng thị trường qua các năm của Công ty còn rất hạn chế. Đặc biệt thị trường các nước Châu Á và các nước trong khối ASEAN chưa được quảng bá nhiều và lượng xuất vào các thị trường này chưa đúng với khả năng của công ty. Chúng ta cũng phải nhìn nhận đúng mức là thị trường Châu Á rất rộng lớn, mức tiêu thụ cao và có thói quen với việc tiêu dùng các loại sản phẩm chế biến từ nông sản như dưa hộp, dưa lạnh. Khi phân tích thị trường cho thấy khả năng nhạy bén trong tiếp thị và mở rộng thị trường Công ty là chưa cao. Thông qua cơ cấu giá trị sản phẩm tiêu thụ của Công ty qua một số năm bộc lộ một vấn đề là một số thị trường Công ty đã tiếp cận được thì khả năng tiêu thụ xu hướng chậm, thị trường mới xuất hiện ít.

Bên cạnh đó tại thị trường nội địa doanh thu liên tục tăng qua các năm, năm 2014 doanh thu là 82581,05(Trđ)thì đến năm 2016 là 99537,09(Trđ), trung bình qua 3 năm tăng 9,79%. Tuy nhiên cơ cấu giá trị sản phẩm tiêu thụ ở thị trường nội địa mới chỉ đạt khoảng 20%. Để đạt được kết quả trên là do Công ty đã xây dựng được hệ thống kênh phân phối, bán hàng riêng, hiện đại trên toàn quốc với hệ thống 25 siêu thị Doveco Mart chuyên bán rau an toàn và các loại thực phẩm sạch. Mặc dù vậy các siêu thị này cũng chỉ tập trung tiêu thụ chủ yếu ở các thành phố và một số tỉnh lân cận, trong khi đó tiêu thụ ở các tỉnh phía Nam với số lượng rất ít.





Biểu đồ 2.1: Doanh thu theo cơ cấu thị trường

Từ phân tích trên ta thấy Công ty đang trú trọng và tập trung cho xuất khẩu các loại sản phẩm chế biến từ nông sản, đây là hướng đi tích cực. Tuy nhiên cũng cần phải xem xét và cân đối giữa xuất khẩu và thị trường nội địa, vì một lý do nào đó các sản phẩm xuất khẩu bị ứ đọng Công ty sẽ mất khả năng chủ động trong SXKD. Trong khi đó thị trường nội địa qua phân tích cho thấy có nhiều tiềm năng tiêu thụ và thuận lợi đối với sản xuất của Công ty, vì các sản phẩm của Công ty thị trường nội địa đã biết và quen dùng, đặc biệt là sản phẩm ngô ngọt. Khi xem xét thị trường tiêu thụ ta thấy thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty còn hẹp chưa đúng với khả năng hiện có, trong đó thị trường xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn và tập trung chủ yếu ở các nước Châu Âu và Châu Á, còn bỏ ngỏ thị trường Trung Đông và Châu Mỹ. Một trong những nguyên nhân cơ bản là Công ty còn thiếu thông tin về thị trường công tác quảng cáo, tham gia hội chợ còn ít...Thị trường nội địa ít được quan tâm đặc biệt là thị trường phía Nam. Vì vậy Công ty cần có những giải pháp tích cực để đẩy mạnh tiêu thụ trong và ngoài nước và giải quyết được vấn đề này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả SXKD trong thời gian tới.

2.2.4. Kết quả SXKD của công ty

Kết quả SXKD là một trong những chỉ tiêu đánh giá hoạt động của DN, nó cho biết DN 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.

Bảng 2.8: Kết quả SXKD Công ty năm 2014- 2016*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	So sánh				
				2015/2014		2016/2015		BQ(%)
				Số tiền	Tỷ lệ(%)	Số tiền	Tỷ lệ(%)	
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	420630,93	429221,46	472500,64	8590,53	2,04	43279,18	10,08	5,99
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	1880,59	1118,09	1067,51	-762,50	-40,55	-50,58	-4,52	-24,66
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp DV	418750,34	428103,37	471433,13	9353,03	2,23	43329,76	10,12	6,10
4. Giá vốn bán hàng	350349,84	357683,99	389817,25	7334,15	2,09	32133,26	8,98	5,48
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp DV	68400,50	70419,38	81615,88	2018,88	2,95	11196,50	15,90	9,23
6. Doanh thu hoạt động tài chính	22,89	18,55	182,30	-4,34	-18,96	163,75	882,75	182,21
7. Chi phí tài chính	28003,03	24604,32	26284,32	-3398,71	-12,14	1680,00	6,83	-3,12
8. Chi phí bán hàng	10322,03	11870,33	10952,45	1548,30	15,00	-917,88	-7,73	3,01
9. Chi phí quản lý DN	12167,99	15045,78	18909,87	2877,79	23,65	3864,09	25,68	24,66
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	17930,34	18917,50	25651,54	987,16	5,51	6734,04	35,60	19,61
11. Thu nhập khác	495,42	282,43	182,23	-212,99	-42,99	-100,20	-35,48	-39,35
12. Chi phí khác	2028,21	475,95	1627,23	-1552,26	-76,53	1151,28	241,89	-10,43
13. Lợi nhuận khác	-1532,79	-193,52	-1445,00	1339,27	-87,37	-1251,48	646,69	-2,91
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	16397,55	18723,98	24206,54	2326,43	14,19	5482,56	29,28	21,50
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	3607,46	4119,28	4841,31	511,81	14,19	722,03	17,53	15,85
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	12790,09	14604,70	19365,23	1814,62	14,19	4760,53	32,60	23,05
17. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	0,00320	0,00365	0,00484	0,000454	14,19	0,001190	32,60	23,05

Nguồn: Phòng Tài chính kế toán

Từ bảng 2.8 cho thấy kết quả kinh doanh của công ty khá khả quan: Tổng lợi nhuận sau thuế tăng, năm 2015 so với năm 2014 đã tăng 1814,62 (trđ), với tỷ lệ tăng 14,19%; năm 2016 so với năm 2015 đã tăng 4760,53 (trđ), với tỷ lệ tăng 32,6% và bình quân qua 3 năm tăng 23,05%. Việc tăng quy mô lợi nhuận là cơ sở để công ty tăng trưởng ổn định. Để có đánh giá toàn diện hơn ta cần đi sâu phân tích chi tiết.

Đối với hoạt động kinh doanh: Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh chiếm chủ yếu trong tổng lợi nhuận trước thuế. Năm 2015 so với năm 2014 lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh đã tăng 987,16(trđ), với tỷ lệ tăng 5,51%; năm 2016 so với năm 2015 đã tăng 6734,04(trđ), với tỷ lệ tăng 35,6% và bình quân qua 3 năm tăng 19,61%. Điều đó chứng tỏ qua 3 năm quy mô lợi nhuận của công ty đã tăng lên. Tình hình đó là do sự tác động của doanh thu, chi phí hoạt động kinh doanh, cụ thể:

Doanh thu thuần bán hàng và doanh thu tài chính bình quân qua 3 năm đã tăng làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng tương ứng. Doanh thu thuần bán hàng tăng là do khối lượng sản phẩm tiêu thụ và giá bán đơn vị các mặt hàng của công ty đều tăng lên. Trong năm đã phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu tuy nhiên các khoản giảm trừ này có xu hướng giảm xuống bình quân qua 3 năm giảm 24,66%. Điều đó cho thấy công ty đã có cố gắng trong quá trình SXKD nhưng chưa quan tâm thỏa đáng đến chất lượng sản phẩm, hàng hóa.

Giá vốn hàng bán và chi phí quản lý DN qua 3 năm đã tăng lên làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm tương ứng, đặc biệt là tỷ lệ tăng chi phí quản lý DN lớn hơn tỷ lệ tăng doanh thu thuần. Điều đó chứng tỏ hiệu quả quản lý chi phí trong quá trình sản xuất và quản lý DN giảm sút.

Chi phí hoạt động tài chính năm 2015 so với năm 2014 giảm 3398,71 (trđ), với tỷ lệ giảm 12,14%; nhưng năm 2016 so với năm 2015 đã tăng 1680 (trđ), với tỷ lệ tăng 6,83% và bình quân qua 3 năm giảm 3,12%. Bên cạnh đó chi phí bán hàng năm 2015 so với năm 2014 đã tăng 1548,3 (trđ), với tỷ lệ tăng 15%; năm 2016 so với năm 2015 lại giảm 917,88 (trđ), với tỷ lệ giảm 7,73% và

bình quân qua 3 năm tăng 3,1% điều này làm cho lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh tăng, giảm tương ứng. Ngoài ra qua 3 năm doanh thu tài chính đều không bù đắp được chi phí tài chính, nguyên nhân là do thu nhập từ các khoản đầu tư liên kết giảm, thu nhập từ các khoản đầu tư khác cũng giảm, qua đó phản ánh hiệu quả quản lý hoạt động tài chính giảm sút có tác động tiêu cực đến kết quả kinh doanh của công ty.

Đối với hoạt động khác: Qua 3 năm lợi nhuận khác giảm mạnh do thu nhập khác giảm nhanh hơn mức giảm của chi phí khác điều này làm cho lợi nhuận khác giảm. Nguyên nhân là do thu nhập từ chênh lệch tỷ giá giảm, nợ khó đòi tăng.

Từ những phân tích trên cho thấy, công ty chưa quan tâm thỏa đáng đến chất lượng sản phẩm, hàng hóa và chất quản lý chi phí trong quá trình sản xuất. Hiệu quả hoạt động tài chính và hoạt động khác giảm sút có tác động tiêu cực đến kết quả kinh doanh của công ty vì vậy trong thời gian tới công ty cần có giải pháp tích cực nhằm nâng cao hiệu quả SXKD.

2.3. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.3.1. Phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp

Để có cái nhìn chung nhất về hiệu quả SXKD của công ty ta đi vào phân tích hiệu quả kinh tế tổng hợp, các chỉ tiêu này cho ta nhận định khái quát về hiệu quả SXKD thông qua số liệu bảng 2.9.

Bảng 2.9: Hiệu quả kinh tế tổng hợp của Công ty năm 2014- 2016

Chỉ tiêu	ĐVT	2014	2015	2016	So sánh				
					2015/2014		2016/2015		BQ
					Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	
1. Tổng doanh thu(DTT)	Trđ	419268,65	428404,35	471797,66	9135,70	2,18	43393,31	10,13	6,08
2. Tổng chi phí	Trđ	402871,10	409680,37	447591,12	6809,27	1,69	37910,75	9,25	5,40
3. Tổng lợi nhuận trước thuế	Trđ	16397,55	18723,98	24206,54	2326,43	14,19	5482,56	29,28	21,50
4. Tổng lợi nhuận sau thuế	Trđ	12790,09	14604,70	19365,23	1814,62	14,19	4760,53	32,60	23,05
5. Tổng tài sản BQ	Trđ	424532,31	472392,97	524985,87	47860,66	11,27	52592,90	11,13	11,20
6. Vốn chủ sở hữu BQ	Trđ	121855,19	126801,28	132690,86	4946,09	4,06	5889,58	4,64	4,35
Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả									
7. Tỷ suất sinh lời của TS-ROA (4):(5)	đLN/đTS	3,01	3,09	3,69	0,08	2,62	0,60	19,31	10,65
8. Tỷ suất sinh lời của VCSH-ROE (4):(6)	đLN/đVCSH	10,50	11,52	14,59	1,02	9,73	3,08	26,71	17,92
9. Tỷ suất sinh lời của doanh thu-ROS (4):(1)	đLN/đDT	3,05	3,41	4,10	0,36	11,75	0,70	20,40	16,00
10.Sức sản xuất của vốn (1):(5)	đDT/đTS	0,99	0,91	0,90	-0,08	-8,17	-0,01	-0,90	-4,61
11. Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí (3):(2)	đLN/đCP	3,17	3,56	4,33	0,39	12,29	0,76	21,37	16,74

Nguồn:Tính toán từ số liệu thu thập

Số liệu bảng 2.9 phản ánh các chỉ tiêu hiệu quả SXKD của Công ty năm 2014 - 2016 ta thấy: Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế tổng hợp nhìn chung có xu hướng tăng lên, mặc dù các chỉ tiêu này vẫn còn thấp so với các DN khác. Tỷ suất sinh lời của tài sản còn thấp năm 2014 đạt 3,01% có nghĩa là cứ 100 đồng giá trị tài sản bình quân tham gia vào quá trình SXKD trong kỳ sẽ thu được 3,01 đồng lợi nhuận sau thuế. Tương tự năm 2015 thu được 3,09 đồng tăng 0,08 đồng tương ứng tăng 2,62% so với năm 2014. Nguyên nhân dẫn đến việc tăng này là do:

+ Nguyên nhân 1: Mức ảnh hưởng của LN sau thuế tới tỷ suất sinh lời của TS

$$\Delta \text{ tỷ suất sinh lời của TS(LN)} = \frac{14604,7}{424532,31} \times 100 - 3,01 = 3,44 - 3,01 = 0,43(\%)$$

+ Nguyên nhân 2: Mức ảnh hưởng của tổng TS bình quân tới tỷ suất sinh lời của TS

$$\Delta \text{ tỷ suất sinh lời của TS(TS)} = 3,09 - \frac{14604,7}{424532,31} \times 100 = 3,09 - 3,44 = - 0,35(\%)$$

Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nguyên nhân trên:

$$\Delta \text{ tỷ suất sinh lời của TS} = \Delta \text{ tỷ suất sinh lời của TS(LN)} + \Delta \text{ tỷ suất sinh lời của TS(TS)}$$

$$0,08(\%) = 0,43(\%) + (- 0,35)(\%)$$

Như vậy tỷ suất sinh lời của TS năm 2015 tăng lên so với năm 2014 là do lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2015 so với năm 2014 tăng 1814.62trđ nên đã làm cho tỷ suất sinh lời của TS tăng 0,43% và do tổng TS bình quân năm 2015 so với năm 2014 tăng 47860.66 trđ nên đã làm cho tỷ suất sinh lời của TS giảm 0,35%.

Bằng phương pháp thay thế liên hoàn với cách tính tương tự như trên ta xác định được mức độ các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả SXKD của công ty.

Bảng 2.10: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế tổng hợp

Chỉ tiêu	2015/2014		2016/2015	
	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Biến động tỷ suất sinh lời của TS(đLN/đTS)	0,08	2,62	0,60	19,31
- Do lợi nhuận sau thuế thay đổi	0,43	14,19	1,01	32,60
- Do tổng tài sản bình quân thay đổi	-0,35	-11,57	-0,41	-13,28
2. Biến động tỷ suất sinh lời của VCSH(đLN/đVCSH)	1,02	9,73	3,08	26,71
- Do lợi nhuận sau thuế thay đổi	1,49	14,19	3,75	32,60
- Do VCSH bình quân thay đổi	-0,47	-4,45	-0,68	-5,89
3. Biến động tỷ suất sinh lời của DT(đLN/đDT)	0,36	11,75	0,70	20,40
- Do lợi nhuận sau thuế thay đổi	0,43	14,19	1,11	32,60
- Do DTT thay đổi	-0,07	-2,44	-0,42	-12,20
4. Biến động sức sản xuất của vốn (đDT/đTS)	-8,07	-8,17	-0,82	-0,90
- Do DTT thay đổi	-97,75	-98,98	-89,69	-98,90
- Do tổng vốn bình quân thay đổi	89,68	90,80	88,87	98,00
5. Biến động tỷ suất lợi nhuận theo chi phí(đLN/đCP)	0,50	12,29	0,84	18,33
- Do lợi nhuận trước thuế thay đổi	0,58	14,19	1,34	29,28
- Do tổng chi phí thay đổi	-0,08	-1,90	-0,50	-10,95

Nguồn: Tính toán từ số liệu thu thập

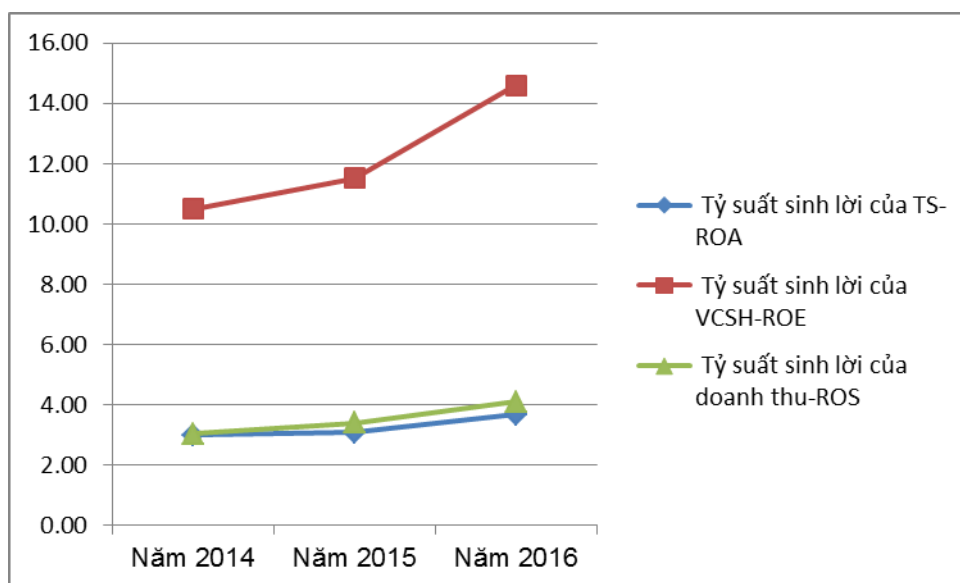
Thông qua bảng 2.9 và bảng 2.10 ta thấy: Năm 2016 tỷ suất sinh lời TS thu được 3,69 đồng, tăng 0,6 đồng tương ứng tăng 119,31% so với năm 2015, bình quân qua 3 năm tăng 10,65% điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng các tài sản đã nâng cao, nguyên nhân chủ yếu là lợi nhuận sau thuế tăng làm cho tỷ suất sinh lời TS tăng. Đây là nhân tố thúc đẩy nhà quản trị mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư máy móc thiết bị vào sản xuất nhằm nâng cao NSLĐ, nâng cao hiệu quả SXKD. Tuy nhiên chỉ tiêu này cả 3 năm đều thấp hơn nhiều so với lãi suất tiền vay ngân hàng hiện tại (khoảng 8% năm) nếu những năm tới với tỷ suất sinh lời TS như trên công ty khó có thể trang trải chi phí tiền vay và lợi nhuận sẽ có chiều hướng giảm xuống vì vậy trong thời gian tới công ty cần có giải pháp tích cực nhằm nâng cao hiệu quả SXKD.

Để đánh giá tỷ suất sinh lời TS được cụ thể hơn ta đi vào đánh giá tỷ suất sinh lời VCSH. sinh lời VCSH năm 2015 tăng lên so với năm 2014 là 1,02%, nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2015 so với năm 2014 tăng 1814.62 trđ nên đã làm cho tỷ suất sinh lời VCSH tăng 1,49% và do VCSH bình quân năm 2015 so với năm 2014 tăng 4946.09 trđ nên đã làm cho tỷ suất sinh lời VCSH giảm 0,47%. Tương tự tỷ suất sinh lời VCSH năm 2016 tăng lên so với năm 2015 là 3,08%, nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế tăng làm cho tỷ suất sinh lời VCSH tăng 3,75% và do VCSH bình quân tăng lên làm cho tỷ suất sinh lời VCSH giảm 0,68%. Như vậy tỷ suất sinh lời VCSH tăng chủ yếu là do lợi nhuận sau thuế tăng làm cho Tỷ suất sinh lời VCSH tăng, trong khi đó VCSH tăng làm cho Tỷ suất sinh lời VCSH giảm tuy nhiên tốc độ tăng của lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng của VCSH. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCSH là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ DN, đây là nhân tố giúp nhà quản trị tăng VCSH phục vụ cho hoạt động SXKD.

Tỷ suất sinh lời doanh thu và tỷ suất lợi nhuận theo chi phí có xu hướng tăng lên qua 3 năm, các tỷ suất này bình quân tăng tương ứng là 16% và 15,27%. Mục tiêu cuối cùng của nhà quản trị không phải là doanh thu mà lợi nhuận sau thuế. Thực tế cho thấy tốc độ tăng của doanh thu(6,08%) nhanh hơn tốc độ tăng của chi phí(5,4%), chứng tỏ hiệu quả sử dụng chi phí tốt, khẳng định

trình độ kiểm soát chi phí của các nhà quản trị nhằm tăng sự cạnh tranh trên thị trường.

Sức sản xuất của vốn qua 3 năm có xu hướng giảm xuống, trung bình đã giảm 4,61%, chứng tỏ các tài sản vận động chậm dần. Thực tế cho thấy hàng tồn kho và sản phẩm dở dang nhiều, trong thời gian tới công ty cần đẩy mạnh hơn nữa công tác tiêu thụ, mở rộng thị trường, tăng doanh thu.



Biểu đồ 2.2: Tỷ suất sinh lời của công ty

Tóm lại các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế tổng hợp nhìn chung có xu hướng tăng lên, mặc dù các chỉ tiêu này vẫn còn thấp so với các DN khác và cũng thấp hơn nhiều so với lãi suất tiền vay ngân hàng hiện tại. Chỉ tiêu Tỷ suất sinh lời VCSH, Tỷ suất sinh lời doanh thu và tỷ suất lợi nhuận có xu hướng tăng lên. Bên cạnh đó sức sản xuất của vốn có xu hướng giảm xuống, các tài sản vận động chậm dần, trong thời gian tới công ty cần biện pháp để tăng vòng quay vốn nâng cao hiệu quả SXKD.

2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

Vốn sản xuất của Công ty bao gồm vốn cố định và vốn lưu động. Vốn cố định được sử dụng để bù đắp cho tài sản cố định và các khoản đầu tư xây dựng cơ bản... còn vốn lưu động dùng để sử dụng để mua sắm và dự trữ các tài sản lưu động như nguyên liệu, công cụ, dụng cụ, đồ dùng.

Bảng 2.11: Hiệu quả sử dụng vốn của Công ty năm 2014- 2016

Chi tiêu	ĐVT	2014	2015	2016	So sánh				
					2015/2014		2016/2015		BQ(%)
					Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	
1. Tổng doanh thu thuần	Trđ	419268,65	428404,35	471797,66	9135,70	2,18	43393,31	10,13	6,08
2. Tổng lợi nhuận sau thuế	Trđ	12790,09	14604,70	19365,23	1814,62	14,19	4760,53	32,60	23,05
3. Lợi nhuận sau thuế về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Trđ	35810,17	33932,55	40367,78	-1877,62	-5,24	6435,23	18,96	6,17
4. Vốn cố định BQ	Trđ	144700,98	149173,85	156082,14	4472,87	3,09	6908,30	4,63	3,86
5. Vốn lưu động BQ	Trđ	279831,33	323219,12	368903,7	43387,79	15,50	45684,61	14,13	14,82
6. Vốn cổ phần BQ	Trđ	40000	40000	40000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7. Tổng vốn BQ	Trđ	424532,31	472392,96	524985,87	47860,66	11,27	52592,91	11,13	11,20
Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả									
8. Hiệu suất sử dụng VCD (1):(4)	đDT/đVCD	2,90	2,87	3,02	-0,03	-0,88	0,15	5,25	2,14
9. Tỷ suất lợi nhuận VCD (3):(4)	đLN/100đVCD	24,75	22,75	25,86	-2,00	-8,08	3,12	13,70	2,23
10. Hiệu suất sử dụng VLD (1):(5)	đDT/đVLD	1,50	1,33	1,28	-0,17	-11,54	-0,05	-3,51	-7,61
11. Tỷ suất lợi nhuận VLD (2):(5)	đLN/100đVLD	4,57	4,52	5,25	-0,05	-1,14	0,73	16,18	7,17
12. Tỷ suất lợi nhuận vốn cổ phần (2):(6)	đLN/100đVCP	31,98	36,51	48,41	4,54	14,19	11,90	32,60	23,05

Nguồn: Tính toán từ số liệu thu thập

Bảng 2.12: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn

Chỉ tiêu	2015/2014		2016/2015	
	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Biến động hiệu suất sử dụng VCD(đDT/đVCD)	-0,03	-0,88	0,15	5,25
- Do DTT thay đổi	0,06	2,18	0,29	10,13
- Do VCD bình quân thay đổi	-0,09	-3,06	-0,14	-4,87
2. Biến động tỷ suất lợi nhuận VCD(đLN/100đVCD)	-2,00	-8,08	3,12	13,70
- Do lợi nhuận sau thuế về BH CCDV thay đổi	-1,30	-5,24	4,31	18,96
- Do VCD bình quân thay đổi	-0,70	-2,84	-1,19	-5,23
3. Biến động hiệu suất sử dụng VLĐ(đDT/đVLĐ)	-0,17	-11,54	-0,05	-3,51
- Do DTT thay đổi	0,03	2,18	0,13	10,13
- Do VLĐ bình quân thay đổi	-0,21	-13,72	-0,18	-13,64
4. Biến động tỷ suất lợi nhuận VLĐ(đLN/100đVLĐ)	-0,05	-1,14	0,73	16,18
- Do tổng lợi nhuận sau thuế thay đổi	0,65	14,19	1,47	32,60
- Do VLĐ bình quân thay đổi	-0,70	-15,33	-0,74	-16,42
5. Biến động tỷ suất lợi nhuận vốn cổ phần(đLN/100đVCP)	4,54	14,19	11,90	32,60
- Do tổng lợi nhuận sau thuế thay đổi	4,54	14,19	11,90	32,60
- Do vốn cổ phần bình quân thay đổi	0,00	0,00	0,00	0,00

Nguồn: Tính toán từ số liệu thu thập

Qua bảng số liệu 2.11 và bảng số liệu 2.12 ta thấy: Hiệu quả sử dụng VCD thấp nhất là năm 2015(cứ một đồng VCD bình quân tham gia vào quá trình SXKD thì tạo ra 2,87 đồng doanh thu thuần) và hiệu quả sử dụng VCD cao nhất là năm 2016(cứ một đồng VCD bình quân tham gia vào quá trình SXKD thì tạo ra 3,02 đồng doanh thu thuần). Năm 2014 cứ một đồng VCD bình quân tham gia vào quá trình SXKD thì tạo ra 2,9 đồng doanh thu thuần. Như vậy hiệu suất sử dụng VCD năm 2015 so với năm 2014 giảm đi 0,03 đồng tương ứng giảm 0,88% là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

Do DTT năm 2015 tăng so với năm 2014 là 9135,7 trđ (tương ứng 2,18%) nên đã làm cho hiệu suất sử dụng VCD tăng lên 0,06 đồng.

Do VCD bình quân năm 2015 tăng so với năm 2014 là 4472,87 trđ (tương ứng 3,09%) nên đã làm cho hiệu suất sử dụng VCD giảm đi 0,09 đồng.

Như vậy nguyên nhân chủ yếu làm cho hiệu suất sử dụng VCD giảm là do VCD bình quân tăng lên và mức tăng của VCD nhanh hơn mức tăng của DTT nên vẫn làm cho hiệu suất sử dụng VCD giảm, chứng tỏ trình độ sử dụng VCD năm 2015 giảm sút so với năm 2014.

Năm 2016 hiệu suất sử dụng VCD so với năm 2015 tăng lên 0,15 đồng (tương ứng 5,25%) là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

Do DTT năm 2016 tăng so với năm 2015 là 43393,31 trđ (tương ứng 21,13%) nên đã làm cho hiệu suất sử dụng VCD tăng lên 0,29 đồng.

Do VCD bình quân năm 2016 tăng so với năm 2015 là 6908,3 trđ (tương ứng 4,63%) nên đã làm cho hiệu suất sử dụng VCD giảm đi 0,14 đồng.

Như vậy tốc độ tăng của DTT cao hơn tốc độ tăng của VCD nên vẫn làm cho hiệu suất sử dụng VCD tăng lên, chứng tỏ trình độ sử dụng VCD năm 2016 tốt hơn so với năm 2015.

Bằng cách phân tích tương tự thông qua phương pháp thay thế liên hoàn cho ta thấy: Tỷ suất lợi nhuận VCD năm 2015 so với năm 2014 giảm 2 đồng (tương ứng 8,08%) nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế về bán hàng và cung cấp dịch vụ giảm nên đã làm cho Tỷ suất lợi nhuận VCD giảm 1,3 đồng và do VCD bình quân tăng lên nên đã làm cho Tỷ suất lợi nhuận VCD giảm 0,7 đồng, chứng tỏ chất lượng sử dụng VCD năm 2015 giảm sút so với năm 2014. Nhưng

đến năm 2016 chỉ tiêu này tăng lên 3,12 đồng (13,7%) so với năm 2015 nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng lên nên đã làm cho Tỷ suất lợi nhuận VCD tăng 4,31 đồng và do VCD bình quân tăng lên nên đã làm cho Tỷ suất lợi nhuận VCD giảm 1,19 đồng. Như vậy mức tăng của lợi nhuận cao hơn mức tăng của VCD nên vẫn làm cho tỷ suất lợi nhuận VCD tăng lên, chứng tỏ chất lượng sử dụng VCD năm 2016 tốt hơn so với năm 2015.

Hiệu suất sử dụng VLD qua 3 năm có chiều hướng giảm, năm 2015 so với năm 2014 hiệu suất sử dụng VLD giảm 0,17 đồng, tỷ lệ giảm 11,54%. Năm 2016 so với năm 2015 hiệu suất sử dụng VLD giảm 0,05 đồng, tỷ lệ giảm 3,51%, trung bình qua 3 năm giảm 7,61%. Nguyên nhân là do DTT qua 3 năm đều tăng (trung bình qua 3 năm tăng 6,08%) nhưng mức tăng thấp hơn mức tăng của VLD (trung bình qua 3 năm tăng 14,82%) điều này đã làm cho hiệu suất sử dụng VLD giảm, chứng tỏ công tác quản lý, sử dụng VLD công ty giảm sút qua 3 năm.

Tỷ suất lợi nhuận VLD năm 2015 so với năm 2014 giảm 0,05 đồng tương ứng giảm 1,14%, nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế tăng nên đã làm cho Tỷ suất lợi nhuận VLD tăng 0,65 đồng và do VLD bình quân tăng lên nên đã làm cho Tỷ suất lợi nhuận VLD giảm 0,7 đồng. Nhưng tốc độ tăng của lợi nhuận nhỏ hơn tốc độ tăng của VLD nên Tỷ suất lợi nhuận VLD vẫn giảm, chứng tỏ chất lượng sử dụng VLD công ty năm 2015 giảm. Nhưng đến năm 2016 Tỷ suất lợi nhuận VLD tăng so với năm 2015 là 0,73 đồng (tương ứng 16,18%), nguyên nhân là do tốc độ tăng của lợi nhuận nhanh hơn tốc độ tăng của VLD nên đã làm cho tỷ suất lợi nhuận VLD tăng, chứng tỏ công tác quản lý, sử dụng VLD công ty năm 2016 tốt hơn năm 2015.

Tỷ suất lợi nhuận vốn cổ phần qua 3 năm tăng lên đáng kể, năm 2014 đạt 31,98%, năm 2015 đạt 36,51%, đến năm 2016 chỉ tiêu này đạt 48,41%, bình quân qua 3 năm tăng 23,05%, chứng tỏ chất lượng sử dụng vốn cổ phần cao, tạo niềm tin cho các cổ đông của công ty tích cực đầu tư vốn hơn nữa.

Số vòng quay VLD năm 2015 so với năm 2014 giảm 0,08 vòng (8,17%), năm 2016 so với năm 2015 giảm 0,01 vòng (0,9%), qua 3 năm giảm 4,61%. Như vậy tốc độ luân chuyển VLD của công ty có xu hướng chậm lại, chứng tỏ tình

hình tổ chức các mặt mua sắm, dự trữ sản xuất, tiêu thụ chưa hợp lý, các khoản vật tư dự trữ sử dụng chưa tốt, các khoản phí tổn trong SXKD cao, chưa tiết kiệm. Vì vậy công ty cần có biện pháp hợp lý để thúc đẩy công ty tăng cường quản lý kinh doanh, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả.

2.3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Một công ty muốn đạt kết quả cao trong SXKD 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 công ty. Do vậy một trong những nhiệm vụ hàng đầu của công ty là quản lý và sử dụng hợp lý để khai thác tối đa năng lực của họ.

Quá trình phân tích tình hình sử dụng lao động của công ty đã cho ta thấy 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 của công ty đã được đào tạo nâng cao tay nghề. Điều này được thể hiện ở cơ cấu lao động có trình độ trên đại học, đại học và cao đẳng tăng lên và sự giảm xuống của lao động chưa qua đào tạo. Như vậy công ty đã nhận thức đúng đắn tầm quan trọng của nguồn lực con người trong 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 sử dụng lao động của công ty chúng ta sử dụng các chỉ tiêu phản ánh như: năng suất lao động bình quân, kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương, lợi nhuận bình quân tính cho một lao động và lợi nhuận trên chi phí tiền lương để phân tích. Kết quả phân tích thể hiện qua bảng 2.13 và bảng 2.14:

Bảng 2.13: Hiệu quả sử dụng lao động của Công ty năm 2014- 2016

Chỉ tiêu	ĐVT	2014	2015	2016	So sánh				
					2015/2014		2016/2015		BQ(%)
					Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	
1. Tổng doanh thu thuần	Trđ	419268,65	428404,35	471797,66	9135,70	2,18	43393,31	10,13	6,08
2. Tổng lợi nhuận sau thuế	Trđ	12790,09	14604,70	19365,23	1814,62	14,19	4760,53	32,60	23,05
3. Tổng tiền lương	Trđ	72073,01	68580,78	68800,64	-	-4,85	219,86	0,32	-2,30
4. Tổng lao động BQ năm	Người	1100,00	1000,00	993,00	-100,00	-9,09	-7,00	-0,70	-4,99
Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả									
5. NSLĐ bình quân (1):(4)	Trđ/người	381,15	428,40	475,12	47,25	12,40	46,72	10,91	11,65
6. Kết quả sản xuất trên 1đ chi phí TL(1):(3)	đDTT/đTL	5,82	6,25	6,86	0,43	7,38	0,61	9,78	8,57
7. Lợi nhuận BQ tính cho 1 lao động (2):(4)	Trđ/người	11,63	14,60	19,50	2,98	25,61	4,90	33,53	29,51

Nguồn: *Tính toán từ số liệu thu thập*

Bảng 2.14: Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng lao động

Chỉ tiêu	2015/2014		2016/2015	
	Tuyệt đối	Tương đối (%)	Tuyệt đối	Tương đối (%)
1. Biến động NSLĐ bình quân (Trđ/người)	47,25	12,40	46,72	10,91
- Do DTT thay đổi	8,3	2,18	43,39	10,13
- Do lao động bình quân thay đổi	38,95	10,22	3,33	0,78
2. Biến động kết quả sản xuất trên 1đ chi phí TL(đDTT/đTL)	0,43	7,38	0,61	9,78
- Do DTT thay đổi	0,127	2,18	0,63	10,13
- Do tiền lương thay đổi	0,303	5,20	-0,02	-0,35
3. Biến động lợi nhuận BQ tính cho 1 lao động(Trđ/người)	2,98	25,61	4,90	33,53
- Do lợi nhuận sau thuế thay đổi	1,65	14,19	4,76	32,60
- Do lao động bình quân thay đổi	1,33	11,42	0,14	0,93

Nguồn: Tính toán từ số liệu thu thập

Từ số liệu bảng 2.13 và số liệu bảng 2.14 phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng lao động theo phương pháp thay thế liên hoàn ta thấy:

* Năng suất lao động bình quân đầu người toàn công ty qua các năm tăng lên nhưng với tốc độ tăng khác nhau. Năm 2014 NSLĐ đạt 381,15 trđ/người, năm 2015 đạt 428,4 trđ/ người qua 2 năm NSLĐ đã tăng lên 47,25 trđ/người(12,4%). NSLĐ năm 2015 so với năm 2014 tăng lên là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

Do DTT tăng lên 9135,7 trđ nên đã làm cho NSLĐ bình quân tăng lên 8,3 trđ (tương ứng 2,18%)

Do số lao động giảm 100 người nên đã làm cho NSLĐ bình quân tăng lên 38,95 trđ (tương ứng 10,22%).

Như vậy nguyên nhân chủ yếu làm cho NSLĐ bình quân tăng lên là do số lao động giảm nhưng vẫn làm cho DTT, lợi nhuận tăng lên vì vậy công ty cần chú trọng đầu tư máy móc thiết bị, môi trường làm việc thuận tiện, tăng lương cho người lao động để người lao động có điều kiện nâng cao năng suất lao động và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Năm 2016 năng suất lao động cao nhất đạt 475,12 trđ/ người tăng so với năm 2015 là 46,72trđ/người(10,91%). NSLĐ năm 2016 so với năm 2015 tăng lên nguyên nhân là do doanh thu thuần tăng 43393.31 trđ nên đã làm cho NSLĐ bình quân tăng lên 43,39 trđ (tương ứng 10,22%) và do số lao động giảm 7 người nên đã làm cho NSLĐ bình quân tăng lên 3,33 trđ (tương ứng 0,78%). Như vậy nguyên nhân chủ yếu làm cho NSLĐ bình quân tăng lên là do DTT tăng, vì vậy trong thời gian tới công ty cần quan tâm hơn nữa tới công tác sản xuất cũng như công tác tiêu thụ sản phẩm nhằm tăng DTT, tăng NSLĐ..

* Kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương qua 3 năm tăng lên, năm 2014 kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương là 5,82 đồng có nghĩa là công ty cứ trả 1đồng tiền lương cho người lao động thì thu được 5,82 đồng DTT. Năm 2015 kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương là 6,46; năm 2015 so với năm 2014 tăng 0,43 đồng tương ứng tăng 7,38%. Nguyên nhân là do DTT tăng lên nên đã làm cho kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương tăng lên 0,127 đồng (tương ứng 2,18%) và do số lao động bình quân trong

năm giảm nên đã làm cho kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương tăng lên 0,303 đồng (tương ứng 5,2%)

Năm 2016 kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương đạt cao nhất là 6,86 tăng so với năm 2015 là 0,61(đ) tương ứng tăng 9,78% nguyên nhân chủ yếu là do doanh thu thuần tăng lên 43393.31(trđ) đã làm cho cho kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương tăng 0,63(đ) tương ứng tăng 10,13%, trong khi đó tiền lương tăng 219.86(trđ) đã làm cho cho kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương giảm 0,02(đ) tương ứng giảm 0,35%. Tuy nhiên việc tăng quỹ lương thực tế là hợp lý, có hiệu quả và thực chất là công ty đã tăng năng suất lao động, tiết kiệm chi phí tiền lương. Qua đây ta thấy DTT bình quân qua 3 năm tăng lên, tiền lương trả cho người lao động bình quân qua 3 năm lại giảm, để giữ người lao động gắn bó lâu dài với công ty và yên tâm sản xuất, công ty cần có chế độ tăng lương hơn nữa cho người lao động.

* Lợi nhuận bình quân tính cho một lao động qua 3 năm tăng lên, bình quân qua 3 năm tăng 29,51%. Năm 2016 lợi nhuận bình quân tính cho một lao động cao nhất đạt 19,5(trđ), nghĩa là cứ một lao động trung bình năm 2016 làm ra 19,5(trđ) lợi nhuận sau thuế. Năm 2015 so với năm 2014 lợi nhuận bình quân tính cho một lao động tăng 2,98(trđ) tương ứng tăng 25,61% nguyên nhân chủ yếu là do lợi nhuận sau thuế tăng 1814,62(trđ) làm cho lợi nhuận bình quân tính cho một lao động tăng 1,65(trđ) tương ứng tăng 14,19%. Năm 2016 so với năm 2015 lợi nhuận bình quân tính cho một lao động tăng 4,9(trđ) tương ứng tăng 33,53%, nguyên nhân chủ yếu là do lợi nhuận sau thuế tăng lên 4760,53(trđ) đã làm cho cho lợi nhuận bình quân tính cho một lao động tăng 4,76 (trđ) tương ứng tăng 32,6%.

Qua phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty ta thấy công ty đã thực hiện tốt công tác quản lý nguồn lao động, làm cho NSLĐ không ngừng tăng lên qua các năm, công ty cần có các giải pháp tích cực hơn nữa để khai thác năng lực kinhdoanh nhằm tăng lợi nhuận góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY

2.4.1. Những kết quả đạt được

- *Những điểm mạnh (thuận lợi)*

+ Hiệu quả kinh tế tổng hợp nhìn chung có xu hướng tăng lên. Tỷ suất sinh lời TS bình quân qua 3 năm tăng 10,65% điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng các tài sản đã nâng cao, nguyên nhân chủ yếu là lợi nhuận sau thuế tăng làm cho tỷ suất sinh lời TS tăng. Đây là nhân tố thúc đẩy nhà quản trị mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư máy móc thiết bị vào sản xuất nhằm nâng cao NSLĐ, nâng cao hiệu quả SXKD. Tỷ suất sinh lời doanh thu và tỷ suất lợi nhuận theo chi phí có xu hướng tăng lên qua 3 năm. tỷ suất sinh lời VCSH tăng chủ yếu là do lợi nhuận sau thuế tăng làm cho Tỷ suất sinh lời VCSH tăng, trong khi đó VCSH tăng làm cho Tỷ suất sinh lời VCSH giảm tuy nhiên tốc độ tăng của lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng của VCSH. Điều này chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCSH là tốt, góp phần nâng cao khả năng đầu tư của chủ DN, đây là nhân tố giúp nhà quản trị tăng VCSH phục vụ cho hoạt động SXKD.

+ Hiệu quả sử dụng vốn cũng có xu hướng tăng lên. Hiệu suất sử dụng VCD, tỷ suất lợi nhuận VCD, tỷ suất lợi nhuận VLĐ bình quân qua 3 năm tăng, chứng tỏ trình độ sử dụng VCD, VLĐ có chiều hướng tốt hơn. Tỷ suất lợi nhuận vốn cổ phần qua 3 năm tăng lên đáng kể, bình quân qua 3 năm tăng 23,05%, chứng tỏ chất lượng sử dụng vốn cổ phần cao, tạo niềm tin cho các cổ đông của công ty tích cực đầu tư vốn hơn nữa.

+ Hiệu quả sử dụng lao động về năng suất lao động bình quân đầu người toàn công ty, kết quả sản xuất trên một đồng chi phí tiền lương, lợi nhuận bình quân tính cho một lao động qua 3 năm đều tăng lên, chứng tỏ công ty đã thực hiện tốt công tác quản lý nguồn lao động, làm cho NSLĐ không ngừng tăng lên qua các năm, công ty cần có các giải pháp tích cực hơn nữa để khai thác năng lực kinh doanh nhằm tăng lợi nhuận góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

+ Công ty sản xuất, chế biến và kinh doanh các mặt hàng rau quả, nông sản theo mô hình khép kín.

+ Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao đóng trên địa bàn là vùng đất của Nông trường Đồng Giao trước đây. Vùng đất này thuận lợi cho việc trồng các loại cây làm nguyên liệu cho công nghiệp chế biến nông sản. Bản thân Công ty đang có 2500 ha đất canh tác đủ khả năng trồng và cung cấp phần cơ bản cho sản xuất nông sản xuất khẩu và tiêu thụ nội địa. Bên cạnh đó sản phẩm nông nghiệp của nhân dân địa phương và các tỉnh lân cận đó sản xuất ra một lượng nguyên liệu tương đối lớn, đủ cung cấp khoảng 60% nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất chế biến của Công ty. Đây cũng là lợi thế so sánh với các Công ty khác cùng ngành.

+ Công ty có lực lượng lao động dồi dào đáp ứng được yêu cầu sản xuất của Công ty. Hơn nữa địa bàn Công ty sản xuất lại có ít nhà máy, nơi này lại gần nơi đóng quân của Doanh trại quân đội nên giá lao động rẻ, dễ dàng huy động trong những lúc thời vụ của Công ty.

+ Công ty có 6 dây chuyền thiết bị hiện đại. Với hệ thống dây chuyền thiết bị hiện đại này các sản phẩm rau quả do Công ty sản xuất được thị trường trong và ngoài nước chấp nhận tiêu thụ.

+ Ban lãnh đạo của Công ty có nhiều kinh nghiệm trong hoạt động sản xuất. Điều này đó giúp cho Công ty trong công tác tổ chức sản xuất mang lại hiệu quả kinh tế cao.

+ Được sự quan tâm của nhà nước và chính quyền địa phương trong chính sách hỗ trợ phát triển vùng nguyên liệu một mặt có lợi cho Công ty mặt khác có lợi cho các hộ sản xuất nông nghiệp.

- *Những cơ hội*

+ Việt Nam đã tham gia vào các tổ chức hợp tác khu vực và thế giới như ASEAN, ASEM, APEC, hiệp định thương mại Việt Mỹ, tổ chức thương mại thế giới WTO và Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP)... Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã mở ra không gian phát triển mới cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và công ty nói riêng, mở rộng quan hệ hợp tác sâu, rộng với các quốc gia trong khu vực và thế giới.

+ Nhu cầu về sản phẩm rau quả trên thị trường thế giới còn rất lớn, có xu

hướng tăng lên và chuyển sang tiêu thụ hàng Việt Nam.

+ Đối với thị trường nội địa, nhu cầu tiêu dùng sản phẩm ngày càng gia tăng về sản lượng và đòi hỏi cao hơn về chất lượng.

2.4.2. Những khó khăn tồn tại và nguyên nhân tồn tại

- *Những điểm yếu (khó khăn)*

+ Hiệu suất sử dụng VLĐ qua 3 năm có chiều hướng giảm, là do DTT qua 3 năm đều tăng (trung bình qua 3 năm tăng 6,08%) nhưng mức tăng thấp hơn mức tăng của VLĐ (trung bình qua 3 năm tăng 14,82%) điều này đã làm cho hiệu suất sử dụng VLĐ giảm, chứng tỏ công tác quản lý, sử dụng VLĐ công ty giảm sút qua 3 năm. Số vòng quay VLĐ qua 3 năm giảm 4,61%. Như vậy tốc độ luân chuyển VLĐ của công ty có xu hướng chậm lại, chứng tỏ tình hình tổ chức các mặt mua sắm, dự trữ sản xuất, tiêu thụ chưa hợp lý, các khoản vật tư dự trữ sử dụng chưa tốt, các khoản phí tồn trong SXKD cao, chưa tiết kiệm. Vì vậy công ty cần có biện pháp hợp lý để thúc đẩy công ty tăng cường quản lý kinh doanh, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả.

+ Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty còn hẹp. Kim ngạch XK rau quả đạt được hiện nay hoàn toàn chưa tương xứng với tiềm năng của công ty. Thực tế Công ty mới thâm nhập chủ yếu vào thị trường Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc tập trung ở một số nước Châu Âu và Châu Á, còn bỏ ngỏ thị trường Trung Đông và Châu Mỹ trong khi các thị trường này lại có thói quen tiêu dùng các sản phẩm của ta. Thị trường nội địa ít được quan tâm đặc biệt là thị trường phía Nam. Thị trường trong nước trọng điểm là thị trường Hà Nội. Việc bán tập trung ở một số thị trường tuy có những ưu điểm, song chính sách tập trung vào một thị trường này cũng có những hạn chế nhất định như gặp nhiều rủi ro trong sự biến động của thị trường, hoạt động tiêu thụ quá lệ thuộc vào một thị trường. Nguyên nhân chính là do công ty chưa tổ chức được một đội ngũ marketing và nghiên cứu thị trường có trình độ. Đây là một thị trường lớn với một số lượng khách hàng đông đảo. Khắc phục được hạn chế này sẽ góp phần mở rộng thị trường, tăng nhanh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay của vốn, nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty. Kinh tế thị trường bắt buộc các nhà sản xuất phải tìm kiếm

khách hàng bởi vì nền kinh tế thị trường cung thường lớn hơn cầu. Để bán được hàng công ty phải nghiên cứu thị trường, tìm kiếm khách hàng hay lôi kéo họ về với mình. Mặc dù vậy hoạt động kinh doanh của công ty chưa chú trọng đầu tư đến công tác nghiên cứu thị trường, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm.

+ Nguyên liệu cung cấp cho nhà máy chế biến không ổn định, chất lượng chưa đồng đều, chưa đáp ứng được yêu cầu sản xuất. Nguyên nhân là do diện tích đất nông nghiệp của công ty là 2500 ha chưa đáp ứng đủ nguyên liệu cho sản xuất. Vì vậy Công ty còn phải ký hợp đồng trồng nguyên liệu với các đơn vị, cá nhân ngoài Công ty như Nghệ An, Thanh Hóa, Nam Định, Hà Nam, Bắc Giang, Hà Giang, Tuyên Quang... Hầu hết diện tích này nhỏ và không đồng đều về chất lượng, không tập trung, phân tán, đường xá đi lại khó khăn, dân trí thấp, thiếu vốn sản xuất nên việc thực hiện bán sản phẩm cho Công ty chỉ đạt 30 - 40%. Ngoài ra số nguyên liệu ký hợp đồng mua bán chỉ tập trung ở ạt vào lúc thời vụ và phân tán ở các tỉnh do đó công tác thu mua, chế biến, bảo quản gặp nhiều khó khăn. Mặt khác, sản xuất không theo quy hoạch nên việc quản lý và đầu tư phát triển hạ tầng rất khó khăn. Bên cạnh đó, việc bố trí mùa vụ sản xuất không tập trung dễ xảy ra tình trạng nguồn cung thay đổi gây nên khủng hoảng thừa hoặc thiếu cục bộ, ngăn cản quá trình áp dụng khoa học kỹ thuật, tăng chi phí sản xuất, gây khó khăn trong việc quản lý chất lượng, an toàn thực phẩm và quản lý dịch bệnh.

+ Công ty còn thiếu thông tin về thị trường rau quả, đặc biệt là thị trường xuất khẩu do công tác quảng bá, giới thiệu, tham gia hội chợ còn ít. Thực tế cho thấy Công ty mới chỉ tham gia hội chợ ở thị trường truyền thống là chính. Do vậy lượng khách hàng chủ yếu của công ty là các nước ở Châu Á.

+ Công ty còn thiếu vốn trong quá trình SXKD đặc biệt là vốn CSH. Hiệu quả sử dụng vốn SXKD thấp, cao nhất năm 2016 mới đạt 3,69%. Số vòng quay vốn lưu động chưa cao hay hiệu quả sử dụng vốn lưu động còn thấp nguyên nhân chính là do hàng tồn kho nhiều, khả năng thu hồi nợ từ các đơn vị khác còn kém chưa có biện pháp hữu hiệu để thu hồi nợ. Do vậy vốn vay ngân hàng

chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng lên (chiếm khoảng trên 70%) tổng vốn SXKD, trong khi hiện nay lãi suất ngân hàng cao điều này sẽ làm tăng giá thành sản phẩm, giảm lợi nhuận của Công ty.

+ Trình độ lao động còn hạn chế, tuổi đời bình quân cao. Nguyên nhân là do trình độ lao động của cán bộ quản lý còn thấp, lao động có trình độ thạc sỹ mới chiếm dưới 1% tổng số lao động của Công ty, điều này ảnh hưởng đến chất lượng quản lý công ty. Lao động có trình độ trên đại học, đại học và cao đẳng vẫn tập trung nhiều ở phân lao động gián tiếp (quản lý). Hiện tại Công ty còn thiếu nhiều lao động có tay nghề cao và cán bộ kỹ thuật được đào tạo chính quy. Đặc biệt là số lao động có khả năng kinh doanh, tiếp thị, giúp cho quá trình giao dịch xuất khẩu còn quá ít và trình độ chưa đáp ứng được yêu cầu hiện tại. Điều này ảnh hưởng đến công tác quản trị DN cũng như ảnh hưởng đến năng suất lao động trong công ty.

+ Sự liên kết giữa những người sản xuất nguyên liệu với DN sản xuất còn thiếu chặt chẽ. Một phần nguyên liệu của người sản xuất chỉ mang tính thời vụ, không ổn định nên công ty không thể liên kết với nông dân được. Họ không có các yếu tố ổn định để liên kết với nông dân về chất lượng, cung ứng và chia sẻ rủi ro.

- *Những nguy cơ*

+ Tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm ngày càng cao, khắt khe và phức tạp đặc biệt đối với thị trường nước ngoài.

+ Xuất hiện nhiều đối thủ cạnh tranh cả trong và ngoài nước vì vậy sản phẩm của Công ty phải cạnh tranh rất gay gắt với các đối thủ này.

Chương 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD Ở CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU ĐỒNG GIAO GIAI ĐOẠN 2017-2020

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2017- 2020

Nhận thức rõ được vị trí của ngành rau quả Việt Nam trong sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước, Đảng và Nhà nước đã có nhiều chủ trương chính sách nhằm khai thác có hiệu quả mọi lợi thế của các vùng sinh thái nước ta, đáp ứng nhu cầu đời sống nhân dân và xuất khẩu lớn trong tương lai. Từ định hướng phát triển ngành Nông nghiệp của Nhà nước nhằm nâng cao giá trị gia tăng và phát triển bền vững và Đề án tái cơ cấu ngành ban hành theo Quyết định số 899/QĐ-TTg ngày 17/01/2014 của Thủ tướng Chính phủ. Mục tiêu của đề án khẳng định, phát triển nông nghiệp bền vững là hướng tới thực hiện phúc lợi xã hội cho nông dân và người tiêu dùng. Thủ tướng Chính phủ còn ban hành Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng nhằm mục tiêu tạo điều kiện tiêu thụ nông sản hàng hóa cho nông dân. Hội nông dân Việt Nam, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Tổng Liên đoàn lao động, Ngân hàng Nhà nước và Liên hiệp các hội khoa học Việt Nam ban hành văn bản liên tịch phối hợp hỗ trợ xây dựng liên kết "bốn nhà": nhà nước, nhà nông, nhà khoa học và nhà DN nhằm hỗ trợ nông dân liên kết với các nhà để sản xuất và tiêu thụ nông sản hàng hóa, tạo điều kiện cho nông dân yên tâm đầu tư, tăng năng suất chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, tăng sức cạnh tranh trên thị trường nông sản Việt Nam.

Qua thời gian nghiên cứu, phân tích thực trạng SXKD của Công ty thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao và tình hình khai thác sử dụng các nguồn lực của Công ty, đồng thời kết hợp với việc xem xét phương án tổ chức SXKD của Công ty đã được Hội đồng quản trị Công ty phê duyệt. Chúng tôi mạnh dạn đề xuất định hướng phát triển SXKD của Công ty đến năm 2020 như sau:

Tập trung mọi nguồn lực, phát huy tối đa nguồn lực của Công ty để phát triển SXKD. Tiếp tục hoàn thiện các cơ chế đầu tư vùng nguyên liệu, đầu tư thêm các dây chuyền sản xuất có công nghệ hiện đại, mở rộng việc tiếp thị sản phẩm ở các châu lục và vùng lãnh thổ để vươn tới những thị trường tại các nước phát triển. Với các thị trường truyền thống như Nhật Bản, Hàn Quốc, Mỹ chúng ta tiếp tục củng cố và mở rộng sang các nước châu Âu, song không được "bỏ ngõ" thị trường trong nước. Tuyển dụng và đào tạo lại đội ngũ cán bộ và công nhân có đủ khả năng đáp ứng yêu cầu về quản lý Công ty theo cơ chế thị trường và công nhân có trình độ thành thạo, có tay nghề cao. Mở rộng các hình thức liên kết trong sản xuất với mục đích là thu hút vốn đầu tư và công nghệ mới. Huy động và sử dụng vốn SXKD bằng những cơ chế có hiệu quả nhất.

Bảng 3.1. Dự kiến kế hoạch SXKD đến năm 2020

Chỉ tiêu	ĐVT	2017	2018	2019	2020
1. Tổng doanh thu	Trđ	524880,34	582617,18	646705,07	717842,62
2. Kim ngạch xuất khẩu	TrUSD	17,20	18,06	18,97	20,00
3. Vốn điều lệ	Trđ	40000,00	40000,00	40000,00	40000,00
4. Lợi nhuận trước thuế	Trđ	29410,99	35734,40	43417,35	52752,16
5. Thuế thu nhập DN	Trđ	5882,20	7146,88	8683,47	10550,43
6. Lợi nhuận sau thuế	Trđ	23528,79	28587,52	34733,88	42201,73
7. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Trđ	0,0059	0,0071	0,0087	0,0106
8. Thu nhập bình quân/tháng	Trđ	5,93	6,21	6,5	6,8

Từ thực tế nghiên cứu và khảo sát quá trình SXKD của Công ty thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao và nhu cầu thị trường, khả năng sản xuất của các dây chuyền thiết bị, chúng tôi nhận thấy những năm gần đây Công ty đã thực sự có sự chuyển biến mạnh mẽ về mọi mặt. Để đạt được mục tiêu đề ra Công ty phải có những giải pháp thiết thực, cụ thể để thực hiện thành công các mục tiêu đề ra đó.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SXKD Ở CÔNG TY

3.2.1. Mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm

- Tổ chức công tác điều tra, nghiên cứu và phân tích thị trường.

Trong cơ chế thị trường hiện nay công tác điều tra, nghiên cứu và phân tích thị trường ngày càng trở nên quan trọng trong quản lý SXKD nói chung và tiêu thụ sản phẩm nói riêng đối với mọi Công ty. Nó giúp cho Công ty nắm bắt được giá cả, chủng loại, chất lượng sản phẩm, cơ cấu, sức mua cũng như tình hình cạnh tranh trên thị trường. Thông qua việc nắm bắt nhu cầu thị trường Công ty mới có kế hoạch sản xuất, tiêu thụ, đồng thời cũng giúp cho Công ty biết được thị trường nào là thị trường quan trọng hiện tại, thị trường nào là thị trường tiềm năng, từ đó xây dựng cơ cấu thị trường và chiến lược về thị trường trong từng giai đoạn, từng thời kỳ.

Từ cơ cấu thị trường tiêu thụ Công ty lựa chọn đối tượng giao dịch, phương thức thanh toán để tổ chức sản xuất và tiêu thụ theo phương châm bán những gì thị trường cần chứ không phải bán những gì công ty có.

Với cơ cấu thị trường hiện tại cho thấy thị trường chính của Công ty là thị trường xuất khẩu, cơ cấu chiếm gần 80% giá trị doanh thu của Công ty là do xuất khẩu đem lại. Các thị trường khác như Đức, Nga... tiêu thụ chưa ổn định. Hiện nay Công ty cũng đang bỏ ngỏ thị trường Châu Á đặc biệt là thị trường Trung Quốc. Trung Quốc được coi là thị trường tiêu thụ rau quả hàng đầu của Việt Nam với dân số lớn và thị trường gần sát Việt Nam do vậy Công ty nên mở rộng thị trường xuất khẩu cả về chiều rộng lẫn chiều sâu về mặt hàng dưa và vải. Thị trường BăngLaĐét, Ixraen đây cũng là thị trường có nhu cầu nhập khẩu với dung lượng lớn rau quả nhiệt đới, tuy nhiên rau quả hiện nay của Công ty xuất sang BăngLaĐét, Ixraen, Pháp chưa nhiều do công tác giới thiệu sản phẩm cũng hạn chế. Trong những năm tới Công ty có thể coi đây là thị trường tiềm năng của mình về thị hiếu tiêu dùng của BăngLaĐét, Ixraen, Pháp đối với sản xuất dưa của Công ty là rất lớn.

Đối với thị trường nội địa Công ty mới chỉ khai thác chủ yếu ở thị trường Hà Nội, thị trường khác cũng rất ít. Cơ cấu thị trường như hiện nay cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro cho Công ty khi phụ thuộc vào một số thị trường chủ yếu và thị trường tiêu thụ chưa tương xứng với tiềm năng hiện tại của Công ty. Bên cạnh thị trường xuất khẩu Công ty cần chú ý tới việc mở rộng thị trường nội địa thực tế những năm qua Công ty chưa quan tâm đúng mức đến thị trường trong nước. Trong khi thu nhập của người dân ở các khu công nghiệp, khu chế xuất, các khu đô thị ngày càng cao do vậy Công ty nên khai thác thêm thị trường nội địa ở miền Nam và miền Trung.

- Tổ chức tốt công tác quảng cáo, giới thiệu sản phẩm.

Tiêu thụ sản phẩm là khâu có trò quan trọng trong quá trình SXKD vì sản phẩm sản xuất ra có tiêu thụ được thì Công ty mới có doanh thu và lợi nhuận. Để tiêu thụ được sản phẩm thì công tác quảng cáo, giới thiệu sản phẩm tới người tiêu dùng lại có ý nghĩa to lớn đối với quá trình tiêu thụ.

Trong những năm qua Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao chưa thật quan tâm, trú trọng vào công tác quảng cáo giới thiệu sản phẩm. Hoạt động giới thiệu sản phẩm của Công ty chủ yếu mới chỉ thông qua mối quan hệ truyền thống do vậy khách hàng trong những năm qua vẫn duy trì ở khách hàng cũ của Công ty. Do vậy muốn tiếp cận tốt thị trường XK, công ty phải đẩy mạnh khâu giới thiệu, quảng bá tại các hội chợ nông sản, thực phẩm quốc tế như: Anuga (Đức), Sial (Pháp), Moscow (Nga), Foodex (Nhập Bản)... Qua các hội chợ lớn công ty có thể gặp gỡ khách hàng toàn cầu, đồng thời nắm bắt, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng từng khu vực. Việc xây dựng hình ảnh công ty ở các hội chợ nói chung rất cần thiết, phải xây dựng các gian hàng giới thiệu sản phẩm xứng tầm quốc tế, nâng cao chất lượng và cách thức phục vụ, giới thiệu sản phẩm...Việc quảng cáo, giới thiệu sản phẩm có thể liên kết với các nhà phân phối, đại diện thương mại, hiệp hội, Việt Kiều, các tổ chức chuyên nghiên cứu về thị trường quốc tế...

Ngoài ra Công ty có thể sử dụng các hình thức quảng cáo trên mạng, tham gia các lễ hội để tranh thủ quảng bá sản phẩm. Bên cạnh đó cũng có thể lựa chọn

thêm hình thức quảng cáo trên ti vi, đài, báo chí. Phối hợp chặt chẽ với hiệp hội để tăng cường quảng bá thương hiệu cho riêng mình. Hiện nay các DN của chúng ta thường là DN vừa và nhỏ vì vậy mỗi liên kết để hoạt động chưa chặt chẽ, thống nhất. Hầu như các DN vẫn tự vận động độc lập do đó tham gia vào thị trường thế giới sức cạnh tranh không cao. Để thực hiện liên kết có hiệu quả bản thân Công ty cùng các DN trong hiệp hội phải đoàn kết có sự hỗ trợ lẫn nhau trong hoạt động tìm kiếm, mở rộng và duy trì thị trường trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Tuy nhiên, Công ty cần lựa chọn các hình thức quảng cáo giới thiệu sản phẩm để thu được hiệu quả cao trong quá trình tiêu thụ sản phẩm.

- Phát triển hệ thống kênh phân phối, kết hợp với các nhà sản xuất khuyến khích trưng sản phẩm trên thị trường.

Hệ thống kênh phân phối là một trong những công cụ cạnh tranh phi giá cả đầy sức mạnh giúp cho Công ty có lợi thế cạnh tranh bền vững trên thương trường. Kênh phân phối là yếu tố quan trọng đem đến cho khách hàng những giá trị sản phẩm gia tăng chủ yếu và là cách đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng thông qua những dịch vụ khách hàng. Các dịch vụ này quyết định sự hài lòng của khách hàng, nếu sự hài lòng của khách hàng về sản phẩm của Công ty cao hơn đối thủ cạnh tranh sẽ quyết định khả năng chiếm lĩnh thị trường của mình.

Hệ thống kênh phân phối hiện nay của Công ty ít được quan tâm thậm trí chưa phát triển hệ thống kênh phân phối theo đúng nghĩa của nó mà chỉ tổ chức kênh phân phối theo kiểu tự nhiên, dựa vào mối quan hệ sẵn có với đối tác, không có mục tiêu phân phối rõ ràng. Do vậy thời gian tới Công ty cần phát triển một hệ thống kênh phân phối có hiệu quả gồm nhiều thành viên tốt, có danh tiếng, có uy tín khi đó vị thế và hình ảnh của Công ty được nâng cao, tạo nên sức mạnh, tài sản vô hình để giành thắng lợi trong cạnh tranh trên thương trường. Để phát triển kênh phân phối Công ty cần thực hiện một số giải pháp sau:

- + Phát triển tổ chức Marketing dọc. Trong kênh phân phối gồm nhiều thành viên khác nhau (đại diện của Công ty, nhà bán buôn, bán lẻ) các thành viên liên kết với nhau thành một hệ thống thống nhất chặt chẽ, bền vững không bị phá vỡ bởi bất kỳ xung lực nào từ bên ngoài. Đặc biệt Công ty cần khai thác

thị trường trong nước ở miền Trung, miền Nam bằng cách thiết lập các đại lý liên kết nhà cung cấp thực phẩm để giới thiệu sản phẩm tới tận tay người tiêu dùng từ đó tạo điều kiện phát triển sản xuất và khả năng tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

+ Trong kênh phân phối người đại diện cho Công ty sẽ giữ vai trò người chỉ huy trong kênh. Tuy nhiên tính thống nhất và sự liên kết chặt chẽ giữa các thành viên trong kênh sẽ đảm bảo lợi ích của toàn bộ hệ thống kênh và từng thành viên.

+ Công ty cần thường xuyên kiểm tra, giám sát để xử lý kịp thời những mâu thuẫn, xung đột trong kênh. Thường xuyên đánh giá hoạt động của các thành viên trong kênh để có sự quản lý, điều chỉnh kịp thời.

3.2.2. Phát triển vùng nguyên liệu theo hướng ổn định, đảm bảo chất lượng

Như chúng ta đã biết nguyên liệu là yếu tố quyết định trực tiếp đến chất lượng của sản phẩm. Tiến độ sản xuất nhanh chậm phụ thuộc rất lớn vào việc cung cấp nguyên liệu cho sản xuất. Về mặt này Công ty cần thực hiện các giải pháp theo hướng sau:

- Hoàn thiện công tác quy hoạch các vùng nguyên liệu.

Nguyên liệu phục vụ chế biến là một yếu tố hết sức quan trọng quyết định đến sự tồn tại và phát triển của Công ty. Qua việc phân tích tình hình cung cấp nguyên liệu cho công nghiệp chế biến cho thấy nguồn nguyên liệu trong Công ty mới đáp ứng được khoảng 60% còn lại Công ty phải ký hợp đồng mua bán bên ngoài. Số nguyên liệu ký hợp đồng bên ngoài với vùng trồng nguyên liệu chỉ thu mua được 30- 40% giá trị sản phẩm, số còn thiếu công ty hợp đồng mua bán nguyên liệu chỉ tập trung vào lúc thời vụ. Để khắc phục hạn chế này Công ty cần chú trọng tới các vùng nguyên liệu trọng điểm như ngô ở Ninh Phúc (Ninh Bình), dưa quả ở nông trường Đông Dư, Thống Nhất (Thanh Hoá), dưa chuột ở Nam Định, vải quả ở Thanh Hà (Hải Dương). Thực tế một số vùng có thể quy hoạch, phát triển vùng nguyên liệu rau quả phục vụ chế biến XK, mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn rất nhiều so với các cây trồng hiện tại như: Các tỉnh Tây

Nguyên như Đắc Nông, Gia Lai công ty có thể liên kết quy hoạch, phát triển vùng nguyên liệu chanh leo, khoai lang Nhật, ngô ngọt, ngô rau, đậu tương rau, rau chân vịt với số lượng rất lớn. Đây đều là các sản phẩm thị trường thế giới đang có nhu cầu. Các tỉnh Trung du, miền núi phía Bắc như Lào Cai, Sơn La, Lai Châu... công ty có thể liên kết để quy hoạch phát triển các vùng trồng dứa thay thế cho diện tích cây cao su đang kém hiệu quả.

Để đáp ứng được nhu cầu nguyên liệu thường xuyên cung cấp cho Công ty, Công ty cần ứng trước vốn, cung cấp giống, hỗ trợ kỹ thuật, chế độ thưởng phạt với các đối tượng cung cấp nguyên liệu. Đặc biệt Công ty nên ký hợp đồng lâu dài thông qua phòng nông nghiệp, hợp tác xã, hộ sản xuất ngay từ đầu vụ, đầu năm, đầu chu kỳ sản xuất để đảm bảo sản lượng cũng như chất lượng, thời gian cung cấp nguyên liệu cho Công ty.

- Từng bước cải tiến phương thức thu mua nguyên liệu.

Xây dựng phương thức thu mua nguyên liệu một cách hợp lý nhằm chủ động cung ứng nguyên liệu cho chế biến khi khả năng tự có của Công ty chưa đáp ứng được. Sau khi căn cứ vào kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, căn cứ vào khả năng cung cấp nguyên liệu trong Công ty và hợp đồng ký kết nguyên liệu. Để đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định cho chế biến Công ty cần tổ chức nghiên cứu tình hình thu mua nguyên liệu, thu thập các thông tin về vùng nguyên liệu và nắm bắt khả năng của từng vùng, sự biến động của giá cả, chất lượng nguyên liệu để xây dựng giá mua hợp lý và linh hoạt. Ngoài ra Công ty cần đội ngũ thu mua nguyên liệu có trình độ và nắm bắt được tình hình diễn biến giá cả, sản lượng, chất lượng nguyên liệu. Từ đó cải tiến phương thức thu mua nguyên liệu như đặt các trạm thu mua tại các vùng nguyên liệu, ký hợp đồng dài hạn về số lượng cho cả năm, từng quý, từng tháng. Hợp tác xã hoặc hộ nông dân cần đăng ký lịch thu hoạch, chủng loại nguyên liệu, sản lượng có thể cung ứng. Tổ chức bố trí đội ngũ làm công tác thu mua, vận chuyển nguyên liệu có kinh nghiệm để hạn chế ở mức tối thiểu phần nguyên liệu bị hư hỏng.

- Đẩy mạnh việc nghiên cứu, ứng dụng khoa học công nghệ về giống, kỹ thuật.

Trong những năm qua sản xuất rau quả của Công ty thực sự mang tính thời vụ cao sản xuất của người dân vẫn chủ yếu là theo kinh nghiệm và phương pháp truyền thống chủ yếu là khai thác lợi thế tự nhiên, theo mùa vụ nên vào thời vụ cao điểm của tháng thì lượng nguyên liệu tập trung quá cao dẫn đến khó khăn về lao động, công tác kiểm tra chất lượng, chi phí lưu kho, bảo quản lớn. Để khắc phục những hạn chế trên Công ty cần thực hiện các giải pháp đó là:

+ Về giống: Giống là yếu tố quan trọng đặc biệt có ý nghĩa quyết định đến năng suất, chất lượng do vậy cần tuyển chọn những giống tốt hiện có, lai tạo giống mới, nhập giống tốt của nước ngoài.

+ Về kỹ thuật: Để nâng cao chất lượng sản phẩm và tăng sản lượng đảm bảo nguyên liệu cung cấp thường xuyên liên tục cho công nghiệp chế biến Công ty áp dụng phương pháp khoa học để xử lý cho cây trồng ra hoa, kết quả trái vụ để giảm tính thời vụ đảm bảo nguyên liệu khi hết thời vụ đặc biệt là dứa. Ngoài ra Công ty trồng đan xen gối vụ các loại cây trồng với nhau trong năm một mặt nâng cao độ phì nhiêu của đất.

3.2.3. Huy động và sử dụng vốn cho đầu tư phát triển sản xuất có hiệu quả

Vốn là yếu tố quan trọng trong hoạt động SXKD, nếu thiếu vốn sẽ gây khó khăn về tài chính do đó không chủ động trong hoạt động SXKD, dễ dàng bỏ lỡ các cơ hội trong làm ăn với bạn hàng. Thực tế sản xuất những năm qua nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao mới chỉ chiếm khoảng gần 30% trong tổng nguồn vốn kinh doanh của Công ty và hiện tại vốn cổ phần mới có 40 tỷ đồng, do đó hoạt động của Công ty chủ yếu dựa vào nguồn vốn vay, tỷ suất sinh lời vốn thấp, hiệu quả sử dụng vốn chưa cao. Khi hoạt động dựa vào vốn vay sẽ làm giảm đi hiệu quả của Công ty do phải trả lãi. Và nếu hệ thống ngân hàng bị biến động thì sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của Công ty. Vì vậy Công ty cần tăng nhanh nguồn vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên thực hiện được điều này là cả một vấn đề lớn, nó phụ thuộc chủ yếu vào

con đường bổ sung từ kết quả sản xuất. Bên cạnh đó công ty cần phải chia lãi cổ phần, để khắc phục hạn chế trên trong thời gian tới Công ty cần thực hiện một số giải pháp sau:

- Huy động triệt để nguồn vốn tự có. Tăng nhanh nguồn vốn chủ sở hữu là con đường cơ bản lâu dài của Công ty, nguồn vốn này bao gồm nguồn vốn kinh doanh và các quỹ. Nguồn vốn kinh doanh được bổ xung bằng cách huy động vốn đóng góp của các cổ đông. Các quỹ được hình thành trên cơ sở phân phối lợi nhuận để lại Công ty. Ngoài ra Công ty có thể phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn. Bằng biện pháp này Công ty có thể thu hút được một khối lượng vốn lớn không thời hạn, tăng nguồn vốn chủ sở hữu và kích thích các lao động làm việc có hiệu quả.

- Tích cực khai thác các nguồn vốn trong thanh toán như vốn ứng trước của khách hàng thông qua thu tiền đặt cọc khi ký kết hợp đồng. Công ty sử dụng các phương thức thanh toán trả chậm trong khi thu mua các loại nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, tận dụng nguồn vốn đó quay vòng SXKD tăng tốc độ luân chuyển của vốn. Mặt khác Công ty cần quản lý chặt chẽ các khoản nợ phải thu và tăng cường thu hồi các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi, một số khoản nợ không đòi được Công ty có thể bán cho một số đơn vị khác để thu hồi vốn một cách nhanh chóng.

- Huy động vốn thông qua đầu tư liên doanh, liên kết với các bạn hàng và khách hàng. Qua đó Công ty ký kết hợp đồng mua thiết bị hiện đại, tiếp thu công nghệ phù hợp nhu cầu tiêu dùng trước mắt, lâu dài và hoàn trả bằng chính các sản phẩm do thiết bị sản xuất ra.

3.2.4. Nâng cao trình độ người lao động trong Công ty

Đối với mỗi công ty sự thành công hay thất bại đều phụ thuộc phần lớn vào con người, lực lượng lao động luôn là lực lượng nòng cốt, là chủ thể tác động tạo ra sản phẩm, tạo ra kết quả kinh doanh. Vì vậy nâng cao trình độ, phát triển năng lực của người lao động có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh tế của công ty, giúp công ty tạo ra khả năng cạnh tranh trong cơ chế thị

trường. Để sử dụng có hiệu quả và nâng cao chất lượng nguồn lao động nhằm nâng cao hiệu quả SXKD Công ty cần phải:

- Làm tốt công tác tuyển dụng lao động

Hiện nay công nhân viên của công ty có tuổi đời bình quân cao, chủ yếu là con em trong công ty. Do vậy cần thay đổi hình thức tuyển dụng, tức là việc tuyển dụng lao động phải được giao cho phòng tổ chức, dựa trên tiêu chí cạnh tranh, bình đẳng, công khai để tuyển dụng những người có năng lực thực sự chứ không phải vì mối quan hệ. Người lao động cần phải được kiểm tra trình độ chuyên môn, tay nghề để có sự phân công, bố trí nhân sự hợp lý.

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

Trong thời gian tới đòi hỏi công ty cần tiếp tục nâng cao trình độ người lao động. Thực hiện phương châm “mỗi người giỏi một việc, biết nhiều việc”, vì vậy Công ty cần chú trọng đến công tác bồi dưỡng và đào tạo lực lượng lao động, đặc biệt hiện nay lực lượng lao động có trình độ làm công tác quản lý còn rất mỏng, cán bộ quản lý cần được đào tạo cơ bản, bố trí đúng chuyên môn nghiệp vụ cho từng cán bộ nhằm phát huy hết tính chủ động, sáng tạo trong công việc của mỗi người, thực sự là người năng động, sáng tạo. Công ty cần quan tâm đúng mức đào tạo đội ngũ kế cận về quản lý và kỹ thuật để tránh sự hụt hẫng về cán bộ khi có sự thay đổi về tổ chức. Cần thường xuyên bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ kỹ thuật, cử đi tập huấn, đi thăm quan các cơ sở sản xuất để học tập kinh nghiệm quản lý.

- Tạo động lực thúc đẩy lao động

Công ty cần có chính sách phù hợp để tạo mọi điều kiện cho người lao động yên tâm làm việc và có khả năng phát huy tối đa năng lực lao động của họ. Nhằm kết hợp hài hòa giữa lợi ích của người lao động và mục tiêu của Công ty, công ty cần động viên, khuyến khích người lao động thực hiện tốt công việc, đồng thời tiến hành các biện pháp kích thích lao động về vật chất cũng như tinh thần bằng cách: xây dựng một bảng lương hợp lý sẽ có nhiều tác động tích cực

đến người lao động nhất. Mục tiêu của người lao động là thu nhập, có cải thiện được thu nhập mới giúp họ có động lực hăng say làm việc hơn, hết mình phục vụ vì Công ty. Bên cạnh đó phải có chế độ tiền thưởng, tiền phạt để khuyến khích sản xuất cũng như nâng cao tinh thần trách nhiệm cho người lao động. Ngoài ra, Công ty cần quan tâm về mặt tinh thần cho người lao động như: đảm bảo điều kiện làm việc tốt hơn, kiểm tra sức khỏe định kì cho người lao động, đánh giá đúng năng lực của từng lao động... phát hiện ra những lao động có năng lực vượt trội để có chính sách đào tạo thích hợp để sớm phát huy được khả năng của mình.

Vậy để đảm bảo sự phát triển bền vững của Công ty, nhân tố con người là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu. Vì vậy cần tiếp tục đổi mới cách thức đào tạo và đào tạo lại nhằm sớm có được một đội ngũ cán bộ quản lý kinh tế, quản lý kỹ thuật đủ mạnh, năng động, sáng tạo đồng thời có đạo đức, phẩm chất, có bản lĩnh kinh doanh, làm chủ công nghệ hiện đại, tiếp thu được công nghệ sản xuất tiên tiến, xây dựng được đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề nhằm không ngừng nâng cao năng suất lao động, hiệu quả SXKD để hội nhập với khu vực và thế giới.

3.2.5. Mở rộng các hình thức liên kết trong sản xuất

Các hình thức liên kết sản xuất của công ty hiện nay chưa được quan tâm đúng mức. Vì vậy công ty nên mở rộng việc liên kết trong sản xuất để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất và cung ứng. Hình thức liên kết có thể là:

- Liên kết nhóm DN. Công ty cần liên kết với Công ty mía đường Đài Loan, nhà máy đường Lam Sơn... để thực hiện trồng luân canh giữa mía và dứa vào các thời điểm sau khi thu hoạch dứa Công ty trồng mía để tăng giá trị sử dụng đất nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng đất. Tuy nhiên Công ty cần tính toán các thời điểm trồng luân canh cứ 3 năm trồng dứa, lại 3 năm trồng mía để đảm bảo năng suất cây trồng và độ phì nhiêu của đất.

- Liên kết ngang giữa những người sản xuất. Hình thức liên kết là hợp tác xã, tổ, đội sản xuất, tổ dịch vụ, nhóm hộ sản xuất nguyên liệu. Khi có tổ chức

đứng ra quản lý những người sản xuất, việc ký kết hợp đồng cũng sẽ tiến hành thuận lợi hơn, nhà máy sẽ yên tâm sản xuất về sản lượng, chất lượng và thời điểm cung cấp nguyên liệu. Bên cạnh đó việc liên kết sản xuất sẽ giúp nhà máy thực hiện rải vụ thu hoạch một cách hiệu quả và quy mô hơn. Để làm được điều này Công ty cần có sự phối hợp, giải quyết tốt mối quan hệ giữa phòng Nông nghiệp, UBND xã với Công ty. Ngoài ra Công ty cần có hình thức hỗ trợ hợp lý cho các hình thức liên kết.

Việc mở rộng hình thức liên kết cũng là biện pháp quan trọng để tăng diện tích trồng nguyên liệu trong thời gian tới. Bởi việc sản xuất, cung cấp nguyên liệu theo hình thức tập trung sẽ đem lại hiệu quả cao hơn, mà khi sản xuất có hiệu quả thì việc mở rộng quy mô phát triển SXKD là tất yếu.

3.3. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN GIẢI PHÁP

Xuất phát từ vấn đề tồn tại trong SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao, chúng tôi đưa ra một số kiến nghị sau:

** Đối với Nhà nước*

- Có chính sách bảo trợ hiệp hội ngành hàng chế biến nông sản xuất khẩu hoạt động nhằm giúp các DN trong hiệp hội có điều kiện hợp tác, bảo vệ quyền lợi sản phẩm, thương hiệu. Đồng thời cập nhật và cung cấp kịp thời các thông tin về thị trường để các DN có điều kiện sẵn sàng chuẩn bị sản xuất và cạnh tranh.

- Hỗ trợ xúc tiến thương mại đối với nông sản xuất khẩu để Công ty có điều kiện thuận lợi thâm nhập vào thị trường thế giới.

** Đối với Công ty*

- Quy hoạch những vùng nguyên liệu chuyên canh, có chính sách và cơ chế thu mua nguyên liệu phù hợp đảm bảo khuyến khích được sản xuất và ổn định nguồn cung cấp nguyên liệu cho Công ty.

- Củng cố và nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật và bộ phận Marketing để tạo ra chất lượng, hiệu quả lao động cao nhất.

KẾT LUẬN

Việc nâng cao hiệu quả SXKD ở Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao là hết sức quan trọng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng như hiện nay, cùng với đó là sự đối mặt với áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt. Trong những năm gần đây, Công ty đã đạt được những kết quả kinh doanh nhất định, doanh thu và lợi nhuận liên tục tăng, năm sau cao hơn năm trước. Lương trung bình hàng tháng của cán bộ công nhân viên tương đối ổn định. Điều này góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của cán bộ công nhân viên và người lao động giải quyết hàng ngàn việc làm cho thanh thiếu niên và xóa đói, giảm nghèo ở địa phương cũng như một số vùng lân cận.

Tuy nhiên, so với nguồn lực hữu hình và vô hình hiện có thì hiệu quả đạt được chưa tương xứng. Công ty có thể hoạt động hiệu quả hơn nữa nếu quan tâm đúng mức trong khai thác thị trường nội địa như: tiến hành chiến lược marketing, tạo sản phẩm khác biệt, hợp tác với các công ty phát triển sản phẩm mới...

Bên cạnh việc bản thân Công ty phải nỗ lực liên tục theo thời gian để nâng cao hiệu quả SXKD, thì các tổ chức hữu quan như: Ủy ban nhân dân Tỉnh, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cần thực hiện những giải pháp đồng bộ. Nếu thiếu giải pháp hỗ trợ cần thiết, bản thân Công ty khó có khả năng vượt lên chính mình trên con đường phát triển.

Hiện tại, Công ty chủ yếu tập trung thị trường xuất khẩu mà bỏ quên, chưa khai thác cơ hội bán hàng ở thị trường nội địa. Nhằm giúp Công ty phát triển bền vững, đồng bộ giữa thị trường xuất khẩu và nội địa, tác giả tập trung đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, mở rộng thị trường tiêu thụ.

Việt Nam đang trong tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, các DN Việt Nam nói chung và Công ty nói riêng muốn thích nghi với môi trường kinh doanh toàn cầu trong tương lai cần đổi mới liên tục, nâng cao hiệu quả

SXKD theo thời gian. Điều này sẽ góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường trong và trên thế giới. Vì vậy, việc nghiên cứu thực trạng SXKD, các yếu tố của môi trường bên trong và bên ngoài có ảnh hưởng đến Công ty nhằm làm sáng tỏ nguyên nhân thực trạng và tìm kiếm những giải pháp mới, phù hợp với thực tế để nâng cao hiệu quả SXKD của Công ty trong giai đoạn từ năm 2017 đến 2020.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. David Begg (2002), *Kinh tế học*, NXB Giáo dục, Hà Nội
2. Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ (2015), *Giáo trình phân tích tài chính DN*, NXB Tài chính, Hà Nội
3. Nguyễn Văn Công (1995), *Phân tích báo cáo tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh*, NXB Thống kê, Hà Nội
4. Công ty cổ phần thực phẩm xuất khẩu Đồng Giao (2014, 2015, 2016), *Báo cáo tài chính*, Đồng Giao
5. Trần Đình Đăng, Bùi Minh Vũ, Hà Văn Khương (2007), *Quản trị DN thích ứng với kinh tế thị trường trong giai đoạn phát triển mới ở Việt Nam*, NXB Nông nghiệp, Hà Nội
6. Nguyễn Thành Độ, Nguyễn Ngọc Huyền (2002), *Chiến lược kinh doanh và phát triển DN*, NXB Lao động xã hội, Hà Nội
7. Phạm Thị Gái (2004), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Thống kê, Hà Nội
8. Vũ Trọng Khải (2003), *Liên kết 4 nhà năng lực phát triển nông nghiệp hàng hoá*, Tạp chí quản lý nông nghiệp.
9. Philip Kotler (2001), *Quản trị marketing*, NXB Thống kê, Hà Nội, (Vũ Trọng Hùng dịch)
10. N.GREGORY MANKIOW (2003), *Nguyên lý của kinh tế học*, NXB Thống kê
11. Nguyễn Năng Phúc (2013), *Phân tích kinh tế DN*, NXB Tài chính, Hà Nội
12. Nguyễn Ngọc Quang (2013), *Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Tài chính, Hà Nội
13. Trần Thị Kim Thu (2014), *Giáo trình lý thuyết thống kê*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội
14. Vũ Quốc Tuấn, Hoàng Thái Hoà (2001), *Phát triển DN nhỏ và vừa: Kinh nghiệm nước ngoài và phát triển DN nhỏ và vừa ở Việt Nam*, NXB Thống kê, Hà Nội

15. Bùi Văn Vân, Vũ Văn Ninh (2015), *Giáo trình tài chính DN*, NXB Tài chính, Hà Nội
16. Tạp chí tài chính (2016), <http://tapchitaichinh.vn>
17. Tổng công ty Rau quả, nông sản-Công ty cổ phần (Vegetexco Vietnam JSC)(2015), <http://www.vegetexcovn.com.vn>
18. Nghị quyết của Chính phủ (2000), <http://www.chinhphu.vn>
19. Văn bản quy phạm pháp luật (2014), <http://vanban.chinhphu.vn>
20. Tổng cục thống kê Việt Nam (2014), <http://www.gso.gov.vn>
21. Hiệp hội rau quả Việt Nam(2009), <http://www.vinafruit.com>
22. Báo nhân dân (2016), <http://www.nhandan.com.vn>
23. Báo Ninh Bình (2015, 2016, 2017), <http://baoninhbinh.org.vn>
24. Thư viện pháp luật (2013), <https://thuvienphapluat.vn>

