

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM**

NGUYỄN LAN HƯƠNG

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI TỔNG CÔNG TY
ĐIỆN TỬ TIN HỌC VIỆT NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Tp. Hồ Chí Minh – Năm 2004

Trang 1

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM

NGUYỄN LAN HƯƠNG

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI TỔNG CÔNG TY
ĐIỆN TỬ TIN HỌC VIỆT NAM**

Chuyên ngành : QUẢN TRỊ KINH DOANH
Mã số : 5.02.05

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

TS. Ngô Quang Huân

TP. Hồ Chí Minh - Năm 2004

MỤC LỤC

Danh mục biểu bảng	Trang
LỜI MỞ ĐẦU	
Chương 1: TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	1
1.1- HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	1
1.2 - HỆ THỐNG CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC	2
1.2.1 Chỉ tiêu cơ sở để thiết lập các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	2
1.2.1.1 Các chỉ tiêu đầu vào	2
1.2.1.2 Các chỉ tiêu đầu ra	3
1.2.2 Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước.	5
1.2.2.1 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội	5
1.2.2.2 Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính	7
1.3- NHỮNG NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG VÀ GÂY ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	10
1.3.1 Môi trường quốc gia	10
1.3.2 Nguồn lực bên trong doanh nghiệp	13
1.4 - TÓM TẮT:	15
Chương 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ VÀ TIN HỌC VIỆT NAM	16
2.1- GIỚI THIỆU VỀ TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ TIN HỌC VIỆT NAM	16
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển	16

2.1.2	Chức năng và nhiệm vụ	17
2.1.3	Cơ cấu tổ chức, tình hình nhân sự và tình hình tổ chức quản lý:	17
2.1.4	Cơ cấu hàng hoá.	18
2.1.5	Hợp tác quốc tế	18
2.2- PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH 19		
2.2.1	Môi trường quốc gia	19
2.2.1.1	Điều kiện về các nhân tố sản xuất	19
2.2.1.2	Những điều kiện về nhu cầu	20
2.2.1.3	Những ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan	21
2.2.1.4	Chiến lược, cấu trúc của các xí nghiệp và sự cạnh tranh	22
2.2.1.5	Vận may rủi	23
2.2.1.6	Chính phủ	25
2.2.2	Nguồn lực bên trong doanh nghiệp	26
2.2.2.1	Tầm nhìn chiến lược	26
2.2.2.2	Tình hình tổ chức quản lý của Tổng công ty	27
2.2.2.3	Trình độ nhân lực và năng suất lao động	28
2.2.2.4	Trình độ kỹ thuật công nghệ	29
2.2.2.5	Nghiên cứu triển khai	29
2.2.2.6	Marketing	29
2.2.2.7	Sản phẩm - Thị phần	29
2.2.2.8	Vốn	31
2.3- ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA TỔNG CÔNG TY		
34		
2.3.1	Kết quả sản xuất kinh doanh	34

2.3.2	Phân tích hiệu quả kinh tế -xã hội và hiệu quả tài chính	36
2.3.2.1	Phân tích hiệu quả kinh tế xã hội	36
2.3.2.2	Phân tích hiệu quả tài chính	39
2.3.3	Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Tổng công ty.	41
Chương 3: CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH		
DOANH		
	TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ TIN HỌC VIỆT NAM	42
3.1-	CÁC QUAN ĐIỂM XÂY DỰNG GIẢI PHÁP	42
3.1.1	Một số mục tiêu cơ bản của Tổng công ty Điện tử Tin học đến năm 2015	42
3.1.2	Một số quan điểm cơ bản định hướng cho các giải pháp	42
3.2 -	CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN SUẤT KINH DOANH	43
3.2.1	Thiết lập một số mô hình phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh	43
3.2.1.1	Thiết lập một số mô hình	43
3.2.1.2	Vận dụng mô hình vào thực tiễn TCTY Điện tử Tin học Việt nam	45
3.2.2	Các giải pháp thuộc phạm vi doanh nghiệp	47
3.2.2.1	Chiến lược sản xuất kinh doanh.	47
3.2.2.2	Đổi mới quản lý và tổ chức bộ máy	47
3.2.2.3	Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực	49
3.2.2.4	Đẩy mạnh hoạt động Marketing	51
3.2.2.5	Nghiên cứu phát triển	52
3.2.2.6	Đầu tư trang thiết bị, dây chuyền Công nghệ.	52
3.2.2.7	Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản	53
3.2.2.8	Hoàn thiện cơ cấu nguồn vốn.	53

3.2.2.9	Sử dụng tiết kiệm và hiệu quả các nguồn lực:	54
3.3.3	Một số kiến nghị	54
3.3.3.1	Điều kiện về các nhân tố thâm dụng.	54
3.3.3.2	Điều kiện về nhu cầu.	56
3.3.3.3	Những ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan	56
3.3.3.4	Chiến lược và sự cạnh tranh	57
3.3.3.5	Vận may rủi.	58
3.3.3.6	Nhà nước.	58
	Kết luận	59
	Tài liệu tham khảo	
	Phụ lục	

DANH MỤC BIỂU BẢNG

Trang

Bảng 2.1	Cơ cấu hàng hoá	18
Bảng 2.2	Cơ cấu vốn	32
Bảng 2.3	Cơ cấu nợ-Lãi vay phải trả	32
Bảng 2.4	Thực trạng cơ cấu tài sản của doanh nghiệp	33
Bảng 2.5	Chi tiết thực hiện doanh thu năm 2003	34b
Bảng 2.6	Chi tiết lợi nhuận của một số đơn vị thành viên năm 2003	35
Bảng 2.7	Thuế và các khoản nộp ngân sách	36
Bảng 2.8	Giá trị gia tăng trên một lao động	37
Bảng 2.9	Tỷ suất thuế trên tổng vốn	38
Bảng 2.10	Thu nhập bình quân đầu người năm 2000-2003	38
Bảng 2.11	Thu nhập bình quân đầu người của các đơn vị thành viên năm 2003	38
Bảng 2.12	Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản năm 2000-2003	39
Bảng 2.13	Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của một số đơn vị thành viên	39
Bảng 2.14	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu toàn Tổng công ty	40
Bảng 2.15	Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu một số đơn vị thành viên	40

Trang 7

CHƯƠNG 1:

TỔNG QUAN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1 HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

Mọi doanh nghiệp nếu muốn tồn tại và phát triển đều phải giải quyết ba vấn đề đó là sản xuất ra cái gì, sản xuất như thế nào và tiêu thụ ra sao để có thể thu được kết quả tối đa với nguồn lực có hạn. Kết quả tối đa được tạo nên từ nguồn lực có hạn, đó chính là hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì thế việc đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là rất cần thiết.

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng nguồn nhân tài vật lực của doanh nghiệp, được xác định bằng cách đối chiếu so sánh giữa kết quả đạt được với các nguồn lực để tạo ra kết quả đó.

Đây là một vấn đề hết sức phức tạp, có liên quan đến nhiều yếu tố, nhiều mặt của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động v.v.v...

Hiệu quả sản xuất kinh doanh không chỉ là thước đo trình độ tổ chức, quản lý sản xuất kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp, đặc biệt trong nền kinh tế thị trường với đặc điểm cạnh tranh gay gắt.

Với đặc trưng của nền kinh tế Việt Nam là nền kinh tế thị trường có điều tiết vĩ mô của nhà nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, vấn đề hiệu quả sản xuất kinh doanh phải được xét trên quan điểm toàn diện. Tính toàn diện ở đây là phải xét hiệu quả sản xuất kinh doanh trên các góc độ khác nhau và nằm trong mối liên hệ chặt chẽ với nhau: không gian và thời gian, số lượng và chất lượng. Dưới góc độ người chủ sở hữu doanh nghiệp, hiệu quả kinh doanh được thể hiện bằng hiệu quả tài chính. Dưới góc độ toàn bộ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả kinh doanh được thể

hiệu quả kinh tế xã hội. Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh của đơn vị mà đặc biệt là của đơn vị nhà nước thì phải bao gồm hiệu quả tài chính và hiệu quả kinh tế xã hội.

Để xác định hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh, người ta thường so sánh giữa kết quả hữu ích cuối cùng đạt được với lượng chi phí xã hội bỏ ra.

1.2 HỆ THỐNG CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC

1.2.1 Chỉ tiêu cơ sở để thiết lập các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp biểu hiện thông qua sự so sánh giữa các chỉ tiêu đầu ra và các chỉ tiêu đầu vào của quá trình sản xuất kinh doanh. Do vậy, vấn đề quan trọng trong việc xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả là sử dụng những đại lượng đầu ra và đầu vào nào để đảm bảo phản ánh được chính xác thực chất khách quan hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.1.1 Các chỉ tiêu đầu vào

Chỉ tiêu đầu vào phản ánh nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực.

- *Tổng tài sản:*

Tổng tài sản của doanh nghiệp thường được xét theo hai mặt:

- Mặt thứ nhất phản ánh tổng tài sản theo kết cấu và hình thức tồn tại trong quá trình sản xuất kinh doanh gọi là tài sản có. Tài sản có của doanh nghiệp gồm hai phần: tài sản lưu động và tài sản cố định.
- Mặt thứ hai phản ánh tổng tài sản theo nguồn hình thành còn gọi là tài sản nợ hay nguồn vốn. Nguồn vốn của doanh nghiệp hình thành từ hai nguồn là nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu.

- *Số lượng lao động sử dụng:*

Lao động là nhân tố đặc biệt quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh. Lực lượng lao động đông đảo, có kỷ luật, có chuyên môn là nguồn lực đặc biệt góp phần tạo nên hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Với sản xuất, lao động được đề cao về chuyên môn, sức khỏe và tính cần cù chịu khó, còn trong lĩnh vực kinh doanh lao động lại mang hình thái trí tuệ, năng động và linh hoạt với mọi biến động bên ngoài.

Nguồn lực lao động có thể đo bằng số người lao động, ngày công, giờ công. Trong thực tế nguồn nhân lực của doanh nghiệp thường có biến động theo thời gian, do vậy khi tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh người ta thường dùng số bình quân.

- *Chi phí sản xuất kinh doanh*

Chi phí được định nghĩa theo nhiều phương diện khác nhau. Chi phí có thể được nhìn nhận một cách trừu tượng chính là biểu hiện bằng tiền những hao phí lao động sống và lao động quá khứ phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh; hoặc là những phí tổn ước tính thực hiện các phương án sản xuất kinh doanh.

Tuy các định nghĩa trên có sự khác nhau về hình thức nhưng tất cả đều thừa nhận chi phí là phí tổn tài nguyên, vật chất, lao động và phải phát sinh gắn liền với mục đích sản xuất kinh doanh.

Theo nguyên tắc kết toán của Việt Nam thì chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm :

- + Giá vốn hàng bán (gồm chi phí nguyên vật liệu, nhân công, sản xuất)
- + Chi phí bán hàng.
- + Chi phí quản lý doanh nghiệp.
- + Chi phí hoạt động tài chính.

+ Chi phí khác.

1.2.1.2 Các chỉ tiêu đầu ra

Đây là các chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- *Doanh thu ròng:*

Doanh thu ròng hay còn gọi là doanh thu thuần hoặc đơn giản hơn gọi chung là doanh thu là chỉ tiêu kết quả kinh doanh quan trọng đầu tiên của một doanh nghiệp. Trong hạch toán kế toán, doanh thu ròng được tính bằng cách lấy tổng doanh thu trừ đi các khoản khấu trừ như hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán...

Doanh thu bán hàng chứng minh thế đứng, chứng minh qui mô hoạt động của doanh nghiệp trên thị trường. Doanh thu tăng nghĩa là sản phẩm, hàng hoá của đơn vị ngày càng được nhiều người tín nhiệm. Doanh thu phụ thuộc vào khối lượng và giá cả hàng hoá.

- *Giá trị gia tăng:*

Giá trị gia tăng là phần giá trị mới được tạo ra trong quá trình sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định. Giá trị gia tăng phản ánh toàn bộ thành quả của doanh nghiệp trong thời gian nhất định. Nó được xác định bằng chênh lệch giữa tổng giá trị sản xuất hoặc tiêu thụ với tổng giá trị hàng hoá dịch vụ mua vào tương ứng. Giá trị gia tăng được phân chia cho 4 tác nhân chủ yếu đã tham gia. Đó là:

- Trả tiền lương, tiền công cho công nhân viên.
- Trả tiền lãi vay cho người vay vốn.
- Nộp thuế nhà nước.
- Lợi nhuận của chủ doanh nghiệp.

Do giá trị gia tăng của tất cả các doanh nghiệp cộng lại sẽ bằng GDP toàn quốc, mà GDP tính theo đầu người là chỉ tiêu quan trọng nhất phản ánh trình độ phát triển và mức sống dân cư tại mỗi nước, vì vậy giá trị gia tăng là chỉ tiêu phản

ánh đầy đủ kết quả hoạt động của doanh nghiệp dưới góc độ toàn bộ nền sản xuất xã hội.

Giá trị gia tăng có thể được tính như sau:

$$\mathbf{GTGT = V+T+I+NI}$$

Với: V: là thu nhập của người lao động (gồm lương, thưởng, phụ cấp, bảo hiểm).

T: Các loại thuế, phí và thủ tục phí phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh.

I: Tiền lãi trả cho người vay vốn.

NI: Lợi nhuận sau thuế.

- *Thuế*

Thuế và các khoản phí và thủ tục phí là nguồn đóng góp quan trọng của các doanh nghiệp vào ngân sách nhà nước, tạo nguồn tích lũy để nhà nước hoạt động và tác động tích cực vào nền kinh tế xã hội.

1.2.2 Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước.

Do hiệu quả sản xuất kinh doanh chịu ảnh hưởng rất nhiều vào các nhân tố khách quan cũng như chủ quan, mỗi nhân tố khác nhau sẽ có những tác động khác nhau vào hiệu quả sản xuất kinh doanh, nên chúng ta phải đứng trên nhiều góc độ và phương diện khác nhau khi đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2.2.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội

Đây là nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả việc đóng góp của doanh nghiệp vào bản thân sự phát triển doanh nghiệp và sự đóng góp của doanh nghiệp vào nền kinh tế quốc dân.

- *Giá trị gia tăng trên một lao động.*

Giá trị gia tăng trên một lao động thể hiện cứ một lao động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo được bao nhiêu đồng giá trị gia tăng.

$$ES = \frac{VA}{L}$$

ES: Giá trị gia tăng trên một lao động

VA: Giá trị gia tăng

L: Số lượng lao động

Do tổng giá trị gia tăng của các doanh nghiệp trong nền kinh tế sẽ bằng tổng GDP của cả nước nên việc tăng giá trị gia tăng trên một lao động sẽ đưa tới sự tăng trưởng của GDP trên đầu người của một quốc gia.

Để có thể đánh giá chi tiết hơn tác động của từng nhân tố vào giá trị gia tăng trên một lao động ta cũng có thể viết:

$$ES = \frac{VA}{A} \times \frac{A}{L}$$

Với A là tổng tài sản

_ Chỉ tiêu giá trị gia tăng trên tổng vốn càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh tế xã hội của doanh nghiệp tạo ra lớn và phát triển theo chiều hướng tốt

+ Nếu tốc độ tăng của giá trị gia tăng tăng nhanh hơn tốc độ tăng của vốn sử dụng thì chỉ tiêu VA/A tăng lên. Điều này chứng tỏ qui mô doanh nghiệp được mở rộng, kết quả đóng góp cho bản thân doanh nghiệp và nền kinh tế quốc dân tăng, vì vậy hiệu quả kinh tế xã hội của doanh nghiệp được nâng cao

+ Nếu tốc độ tăng của giá trị gia tăng tăng chậm hơn tốc độ tăng của vốn sử dụng thì chỉ tiêu tỷ suất giá trị gia tăng trên tổng vốn giảm. Qui mô doanh nghiệp được mở rộng nhưng hiệu quả kinh tế xã hội của doanh nghiệp giảm vì mức tăng của giá trị gia tăng không tương xứng với nguồn lực.

+ Nếu tốc độ giảm của giá trị gia tăng nhỏ hơn tốc độ giảm của vốn sử dụng thì chỉ tiêu tỷ suất giá trị gia tăng trên tổng vốn tăng lên. Điều này chứng tỏ qui mô doanh nghiệp bị thu hẹp, tuy nhiên do sử dụng tốt nguồn lực nên hiệu quả kinh tế xã hội của doanh nghiệp được nâng cao.

_ Chỉ tiêu tổng tài sản trên số lượng lao động thể hiện mức độ đầu tư tài sản cho một lao động. Chỉ tiêu này quyết định mức độ trang thiết bị cho một lao động vì vậy nó là một trong những yếu tố quyết định đến năng suất lao động.

Qua công thức trên, chúng ta nhận thấy rằng nếu tỷ suất giá trị gia tăng trên tổng tài sản không tăng nhưng tăng được mức độ đầu tư trang thiết bị thì giá trị gia tăng trên một lao động vẫn tăng.

- *Tỷ suất thuế trên tổng vốn.*

$$TOA = \frac{T}{A} \times 100 \%$$

TOA: Tỷ suất thuế trên tổng tài sản.

T : Thuế

A: Tổng tài sản

Chỉ tiêu này thể hiện cứ một đồng vốn của doanh nghiệp tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh sẽ đóng góp được bao nhiêu đồng thuế cho ngân sách nhà nước.

Chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả kinh tế xã hội mà doanh nghiệp tạo ra càng lớn, tuy nhiên nếu như để tăng chỉ tiêu này mà đặt ra mức thuế quá cao hoặc quá nhiều

loại thuế thì sẽ tác động xấu đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp dẫn đến phản ứng ngược làm giảm mức đóng góp thuế của doanh nghiệp đối với nhà nước.

- *Thu nhập bình quân người lao động.*

Chỉ tiêu này thể hiện thu nhập trung bình của một lao động trong một khoảng thời gian nhất định.

Thu nhập của người lao động gồm: lương, các khoản phụ cấp, các khoản tiền thưởng.

$$TNBQ = \frac{TTN}{LDBQ}$$

TNBQ: Thu nhập bình quân

TTN: Tổng thu nhập của người lao động

LDBQ: Lao động bình quân

Tuy nhiên để đảm bảo tích lũy cho quá trình tái sản xuất mở rộng góp phần nâng cao mức sống của lao động thì tốc độ tăng của thu nhập bình quân phải nhỏ hơn tốc độ tăng của năng suất lao động

Ta có thể phân tích chỉ tiêu trên như sau

$$TNBQ = \frac{TTN}{A} \times \frac{A}{LDBQ}$$

Như vậy, thu nhập bình quân phụ thuộc vào thu nhập được tạo ra từ một đồng tài sản và mức độ trang bị tài sản cho một lao động.

Như vậy qua phân tích các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội nêu trên, chỉ tiêu tổng quát nhất và đánh giá tương đối đầy đủ hiệu quả kinh tế xã hội của doanh nghiệp chính là chỉ tiêu giá trị gia tăng trên một lao động.

1.2.2.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính

Trong nền kinh tế thị trường, hiệu quả tài chính là yếu tố hàng đầu quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Vì vậy nếu như hiệu quả tài chính của doanh nghiệp không đạt thì doanh nghiệp sẽ khó lòng tồn tại dẫn đến thu nhập của người lao động cũng như mức đóng góp của doanh nghiệp vào ngân sách nhà nước sẽ bị ảnh hưởng lớn.

- *Lợi nhuận:*

Biểu hiện đặc trưng nhất của hiệu quả tài chính là lợi nhuận. Lợi nhuận chính là mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp. Lợi nhuận chi phối toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh. Lợi nhuận giúp cho doanh nghiệp có khả năng đầu tư nhiều hơn, sâu hơn và rộng hơn hoạt động sản xuất kinh doanh của mình để thoả mãn tốt hơn nhu cầu của xã hội và có thể đứng vững và phát triển trong môi trường cạnh tranh gay gắt.

Lợi nhuận được hiểu là khoản chênh lệch giữa doanh thu ròng với chi phí thực hiện quá trình sản xuất kinh doanh và nghĩa vụ thuế đối với nhà nước. Lợi nhuận càng cao thì thể hiện càng rõ hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và ngược lại. Tuy nhiên lợi nhuận mới thể hiện mặt lượng của hiệu quả chứ chưa thể hiện mặt chất của hiệu quả.

- *Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)*

Đây là chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận được tạo ra trên một đồng vốn tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này dựa vào 2 chỉ tiêu tài chính cơ bản nhất phản ánh nguồn lực đầu vào và kết quả đầu ra của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này không những thể hiện hiệu quả tài chính của doanh nghiệp mà nó còn thể hiện hiệu quả kinh tế xã hội của doanh nghiệp (đã được chứng minh trong phần giá trị gia tăng trên tổng tài sản).

$$ROA = \frac{NI}{A} \times 100 \%$$

ROA: tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (doanh lợi theo vốn sản xuất)

NI: lợi nhuận ròng

A: Tổng tài sản

- *Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:*

Chúng ta biết rằng trong tổng tài sản của doanh nghiệp, doanh nghiệp chỉ bỏ ra một phần vốn gọi là vốn chủ sở hữu, phần còn lại là doanh nghiệp vay, vì vậy tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu phản ánh chính xác nhất hiệu quả của lượng tiền mà chủ sở hữu đã đầu tư. Đây là chỉ tiêu được coi là quan trọng nhất trong việc đánh giá sự thành công trong hoạt động sản xuất kinh doanh xét về khía cạnh tài chính ở Việt Nam.

$$ROE = \frac{NI}{E} \times 100 \%$$

Trong đó: ROE là tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu.

NI là lợi nhuận ròng

E là vốn chủ sở hữu

Tỷ số trên cũng có thể được viết như sau:

$$ROE = \frac{NI}{A} \times \frac{1}{1 - D/A} \times 100 \%$$

Trong đó: D là tổng nợ phải trả

A là tổng tài sản

- *Tỷ số P/E hay còn gọi là tỷ số thị giá- thu nhập*

Tỷ số này so sánh giữa giá thị trường của một cổ phiếu với thu nhập trên một cổ phiếu. Tỷ số này thể hiện: nhà đầu tư muốn thu một đồng lợi nhuận thì phải bỏ ra bao nhiêu vốn.

$$P / E = \frac{P}{EPS}$$

Trong đó P: Thị giá cổ phiếu

EPS: thu nhập trên một cổ phiếu

Đây là chỉ tiêu rất thông dụng cho các doanh nghiệp có tham gia thị trường chứng khoán.

Chỉ tiêu này phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố:

+ Lợi nhuận để tính thu nhập trên một cổ phiếu phụ thuộc vào rất nhiều nhân tố khách quan và chủ quan.

+ Thị giá cổ phiếu là chỉ tiêu phản ánh chung nhất thu nhập, chính sách phân chia lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp, tình hình thị trường chứng khoán, thị trường tài chính, tình hình phát triển kinh tế, lạm phát.

Trong tương lai, khi các doanh nghiệp nhà nước được cổ phần hoá và các công ty cổ phần là loại hình phổ biến thì P/E sẽ là chỉ tiêu quan trọng nhất và phổ biến nhất trong việc đánh giá hiệu quả tài chính của các doanh nghiệp.

Như vậy, chúng ta thấy rằng chỉ tiêu ROE là chỉ tiêu chung nhất, thông dụng nhất trong việc đánh giá hiệu quả tài chính tại Việt Nam hiện nay và trong tương lai vị trí của nó sẽ được thay thế bằng chỉ tiêu P/E.

1.3. NHỮNG NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG VÀ GÂY ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH:

Trong nền kinh tế thị trường, hiệu quả sản xuất kinh doanh chịu lệ thuộc rất lớn vào khả năng tạo dựng và duy trì lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ. Theo Michal Porter, có 2 loại lợi thế cạnh tranh cơ bản: lợi thế dựa vào việc duy trì chi phí sản xuất thấp và lợi thế dựa trên sự khác biệt hoá về sản phẩm so với đối thủ

cạnh tranh, tuy nhiên năng lực cạnh tranh về phương diện dài hạn của công ty phụ thuộc nhiều vào khả năng cải tiến một cách liên tục, vì thế môi trường của quốc gia sẽ có một tác động lớn đến khả năng cải tiến và phát triển năng lực cạnh tranh của công ty.

Dựa trên quan điểm trên, các nhân tố tác động và gây ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ được chia làm hai nhóm:

Nhóm 1: Môi trường quốc gia.

Nhóm 2: Nguồn lực bên trong doanh nghiệp

1.3.1 Môi trường quốc gia:

Theo Michal Porter thì khả năng cải tiến và năng lực cạnh tranh của công ty chịu tác động rất lớn từ môi trường quốc gia thông qua các điều kiện sau:

- Điều kiện về các nhân tố thâm dụng:

Các nhân tố thâm dụng tại các quốc gia không bao giờ đồng nhất. Chính vì sự không đồng nhất đó sẽ giúp cho một số công ty tại một quốc gia nào đó sẽ có lợi thế cạnh tranh về phương diện chi phí hoặc nguồn lực tài nguyên nào đó hơn là các công ty khác.

Các yếu tố thâm dụng có thể là: số lượng, kỹ năng và chi phí về nhân lực; sự phong phú, chất lượng và chi phí của những nguồn vật chất của quốc gia; chủng loại, chất lượng và chi phí sử dụng các cơ sở hạ tầng v.v.v...

- Những điều kiện về nhu cầu:

Porter cho rằng lợi thế cạnh tranh của một quốc gia sẽ mạnh hơn nếu có sự gia tăng nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ. Tình trạng hoàn hảo của khách hàng và các kênh phân phối cũng có một tác động tích cực đến việc tạo lợi thế cạnh tranh cho

một ngành công nghiệp tại một quốc gia. Nhu cầu của khách hàng ngày càng phức tạp và càng đặc thù thì càng thúc đẩy các công ty phải gia tăng cải tiến.

- Những ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan:

Năng lực thực hiện cải tiến của các công ty luôn được hỗ trợ và khuyến khích bởi tình trạng hoàn hảo của các nhà cung cấp. Sự hiện diện của các ngành công nghiệp hỗ trợ có tính cạnh tranh quốc tế sẽ gia tăng năng lực cải tiến của công ty và cũng giúp công ty tiến nhanh đến chi phí sản xuất hiệu quả.

Bên cạnh những nhà cung cấp hay các ngành công nghiệp bổ trợ, sự phát triển của những ngành có liên quan cũng tạo động lực cho việc cải tiến liên tục góp phần nâng cao vị thế cạnh tranh.

- Chiến lược, cấu trúc của các xí nghiệp và sự cạnh tranh:

Thành phần thứ tư trong mô hình Porter là hoàn cảnh mà công ty sáng tạo, tổ chức, quản trị cũng như bản chất của sự cạnh tranh nội bộ. Ở điều kiện này công ty cần chú ý:

- Những mục tiêu mà các công ty và các thành viên tìm kiếm để đạt được.
- Những đối thủ cạnh tranh nội địa.
- Những sáng tạo và sự bền bỉ về ưu thế cạnh tranh trong từng ngành công nghiệp.

Bốn yếu tố trên xác định những ưu việt của một quốc gia tạo nên môi trường cạnh tranh của các ngành công nghiệp. Tuy vậy, hai yếu tố khác là những vận may rủi và Chính phủ cũng đóng một vai trò quan trọng.

- Vận rủi:

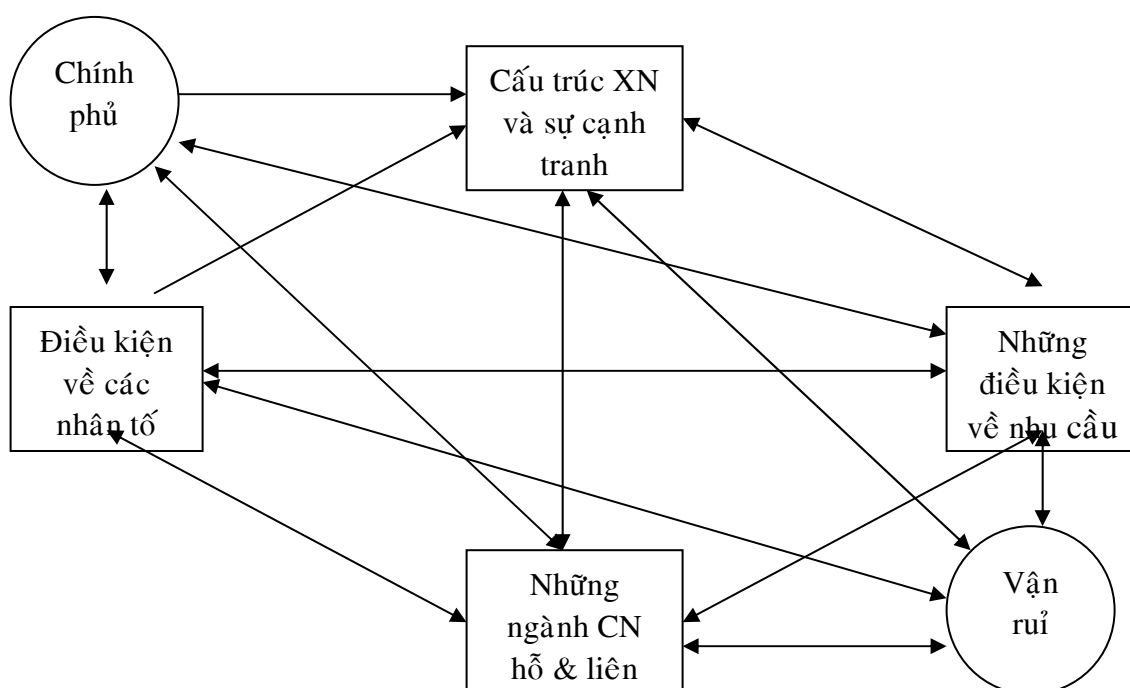
Những sự kiện về vận may rủi có thể xoá bỏ hay tạo dựng ưu thế cạnh tranh của một doanh nghiệp. Vận may rủi có thể được tạo nên do sự thay đổi trong chính

sách của nhà nước, do thiên tai địch hoạ, do các quyết định kinh tế của các chính phủ nước ngoài v.v.v...

- Chính phủ:

Thông qua các chủ chương, và các chính sách về giáo dục, đầu tư, chính sách thuế ... nhà nước có thể tạo nên lợi thế cạnh tranh cũng như tạo nên các rủi ro cho các doanh nghiệp. Chính phủ có thể tác động đến các yếu tố thâm dụng, đến những điều kiện về nhu cầu, đến những ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan, đến chiến lược, cấu trúc và sự cạnh tranh của các doanh nghiệp.

Mô hình viên kim cương của Michal Porter:



Qua mô hình trên chúng ta nhận thấy rằng mỗi nhân tố đều bị ảnh hưởng bởi các nhân tố khác và tất cả đều bị ảnh hưởng bởi vai trò của chính phủ và các vận may rủi.

1.3.2 Nguồn lực bên trong doanh nghiệp

- Tầm nhìn chiến lược:

Trong nền kinh tế thị trường, nơi mà không có chỗ cho những doanh nghiệp yếu kém và thiếu kiến thức chuyên môn thì tầm nhìn chiến lược, một nhân tố thuộc chức năng hoạch định, lại càng là một nhân tố nổi cộm quyết định sự vươn lên nổi trội, sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp này so với doanh nghiệp khác.

Đây là một nhân tố chính giúp doanh nghiệp làm chủ được hiện tại và phát triển trong tương lai, là điểm xuất phát mang tính tổng quát, một cái nhìn về tương lai căn cứ vào thực tại, là cơ sở cho mọi hoạt động trong hiện tại và là phương hướng vận động trong tương lai. Khi một doanh nghiệp có cái nhìn đúng đắn về hiện trạng và đề ra được mục tiêu phát triển phù hợp với xu thế phát triển, nắm bắt được nhu cầu và dự đoán được nhu cầu, chắc chắn sẽ gặt hái được nhiều thành công. Tầm nhìn chiến lược mang tính chất dự báo vì vậy, đòi hỏi những người thực hiện phải có cơ sở khoa học, kinh nghiệm quản trị và tầm nhìn xa trông rộng.

- Trình độ quản lý doanh nghiệp:

Hiệu quả kinh doanh phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó trình độ quản trị của doanh nghiệp đóng vai trò quyết định. Việc thực hiện bốn chức năng cơ bản: hoạch định, tổ chức, điều khiển, kiểm tra là điều kiện tiên quyết để đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên không phải doanh nghiệp nào cũng quan tâm và làm tốt các chức năng này. Khi một trong các chức năng này không được thực hiện tốt, nó sẽ ảnh hưởng đến kết quả thực hiện các chức năng khác và ảnh hưởng chung đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy doanh nghiệp cần phải quan tâm đặc biệt đến trình độ quản lý. Trình độ quản lý là yếu tố đặc biệt quan trọng, quyết định đến sự thành bại của doanh nghiệp.

- Năng suất lao động:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng chịu ảnh hưởng rất nhiều bởi năng suất lao động. Do năng suất tăng, hiệu quả sản xuất sẽ tăng nên hầu hết các doanh nghiệp đều đề cao vấn đề năng suất lao động và lấy đó là chuẩn mực để xét lương, thưởng cho các bộ công nhân viên. Năng suất lao động cũng thể hiện thế mạnh của doanh nghiệp bởi lẽ năng suất lao động phụ thuộc vào trình độ khoa học kỹ thuật, công nghệ, trình độ chuyên môn của mỗi thành viên trong đơn vị và ngoài ra năng suất lao động còn chịu ảnh hưởng bởi môi trường và bầu không khí làm việc.

- Marketing:

Marketing được mô tả như một quá trình xác định, dự báo, thiết lập và thoả mãn nhu cầu mong muốn của người tiêu dùng đối với sản phẩm hay dịch vụ. Với nhiệm vụ như vậy, marketing là một hoạt động không thể thiếu được đặc biệt trong nền kinh tế thị trường với sự cạnh tranh gay gắt. Nội dung cơ bản của marketing bao gồm từ thiết kế, lựa chọn sản phẩm, cơ cấu sản phẩm, cơ cấu thị trường, chiến lược giá cả, chiến lược phân phối và chiến lược xúc tiến.

- Tài chính:

Điều kiện tài chính thường được xem là công cụ thiết yếu xuyên suốt quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, là điều kiện cần phải có để duy trì hoạt động của doanh nghiệp.

Tài chính của doanh nghiệp là một nhân tố lớn, nó bao gồm từ hoạt động đầu tư, quản lý sử dụng tài sản đến các vấn đề về cơ cấu vốn.

- Nghiên cứu phát triển:

Ngày nay, tuy rằng nghiên cứu phát triển không là điều kiện sống còn của tất cả các công ty nhưng nó là điều kiện không thể thiếu cho những công ty muốn vươn lên vị trí dẫn đầu và muốn vượt qua sự ràng buộc của sự lệ thuộc về công nghệ, sản phẩm và nguyên liệu của đối tác.

- Kết cấu hàng hoá:

Lợi nhuận của mỗi loại hàng hoá khác nhau do chịu những chi phí và chịu sức ép cạnh tranh...khác nhau. Nếu mặt hàng có tỷ suất lợi nhuận cao chiếm tỷ trọng lớn trong kết cấu hàng hoá thì hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh càng cao. Vì thế đối với doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng, kết cấu hàng hoá rất quan trọng.

1.4 TÓM TẮT:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là mục tiêu hàng đầu cho sự tồn tại của một doanh nghiệp.

Để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp trước hết phải biết được những gì mình có, những kết quả mình đạt được và những nguyên nhân tạo nên những kết quả ấy.

Thường để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhà nước, người ta thường đánh giá thông qua 2 nhóm chỉ tiêu đó là:

+ Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế xã hội.

+ Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính.

Song song với việc đánh giá hiệu quả hoạt động từ các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế xã hội và hiệu quả tài chính, người ta thường xem xét đánh giá tác động của môi trường quốc gia và nguồn lực bên trong doanh nghiệp để thấy rõ hơn nguyên do nào tạo nên hiệu quả đó.

Thông qua việc đánh giá kết quả hoạt động từ các chỉ tiêu, thông qua việc đánh giá tác động môi trường quốc gia và nguồn lực bên trong, doanh nghiệp mới có thể vạch ra phương hướng và cách thức vận động hiệu quả và tận dụng được tối đa lợi thế của mình.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ VÀ TIN HỌC VIỆT NAM

2.1 GIỚI THIỆU VỀ TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ TIN HỌC VIỆT NAM

2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển

Tiền thân của Tổng công ty Điện tử và Tin học Việt Nam là **Phòng nghiên cứu Điện tử** thuộc Bộ Cơ khí và Luyện kim (nay là Bộ Công Nghiệp), được thành lập tháng 10/1970 tập hợp gần 200 kỹ sư, cán bộ kỹ thuật ngành điện tử tốt nghiệp tại các trường đại học trong và ngoài nước.

Năm 1980, trên cơ sở các xí nghiệp Điện tử thuộc Bộ Cơ khí và Luyện kim trong cả nước, Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính phủ) đã quyết định thành lập **Liên hiệp các xí nghiệp điện tử** trực thuộc Bộ cơ khí Luyện kim. Liên hiệp có trụ sở tại TP. Hồ Chí Minh.

Từ năm 1980-1984, Liên hiệp các xí nghiệp Điện tử đã củng cố tổ chức, ổn định sản xuất và đặt nền móng cho sự phát triển ngành công nghiệp điện tử Việt Nam. Sản phẩm nghe nhìn thương hiệu **Viettronics** của các xí nghiệp thành viên đã trở nên quen thuộc với người tiêu dùng trong cả nước và được nước ngoài biết đến.

Ngày 27 /10/1995, trên cơ sở **Liên hiệp Điện tử- Tin học Việt Nam, Tổng công ty Điện tử và Tin học Việt Nam** được thành lập theo Quyết định 1116 QĐ/TCCBĐT của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp nặng (nay là Bộ Công nghiệp) theo mô hình Tổng công ty 90 trên cơ sở Liên hiệp Điện tử – Tin học Việt Nam.

Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam là đơn vị duy nhất trực thuộc Bộ Công nghiệp có 19 đơn vị thành viên, Tổng công ty cùng các liên doanh của mình

nắm giữ hơn 70% sản lượng sản phẩm điện tử sản xuất trong nước, được giao nhiệm vụ qui hoạch, định hướng chiến lược cho ngành công nghiệp điện tử Việt Nam. Doanh thu hàng năm khoảng 100 triệu USD. Gia công xuất khẩu đạt 30 triệu USD/ năm.

Tổng công ty có mạng lưới tiêu thụ trải rộng khắp cả nước.

2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ

+ Qui hoạch định hướng chiến lược cho ngành công nghiệp điện tử Việt Nam .

+ Sản xuất và kinh doanh sản phẩm điện tử, sản phẩm công nghệ thông tin, điện máy gia dụng và chuyên dùng phục vụ cho các ngành kinh tế, văn hoá xã hội, an ninh quốc phòng. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty bao gồm đầu tư, sản xuất, kinh doanh, tiêu thụ sản phẩm và cung cấp dịch vụ các ngành nghề theo điều lệ của Tổng công ty và Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 109811 ngày 28/11/1995.

+ Nhận và sử dụng có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn của nhà nước giao.

+ Tổ chức nghiên cứu ứng dụng khoa học công nghệ: đào tạo bồi dưỡng cán bộ và công nhân phục vụ cho hoạt động của ngành và hoạt động của Tổng công ty

2.1.3 Cơ cấu tổ chức, tình hình nhân sự và tình hình tổ chức quản lý:

Cơ cấu tổ chức: (Sơ đồ 2.1)

Các đơn vị thành viên:

+ *Nhóm điện tử dân dụng*

- . Công ty Điện tử Biên Hoà
- . Công ty Điện tử Bình Hoà -VBH
- . Công ty Điện tử Tân Bình –VTB
- . Công ty Điện tử Thủ Đức-VTD

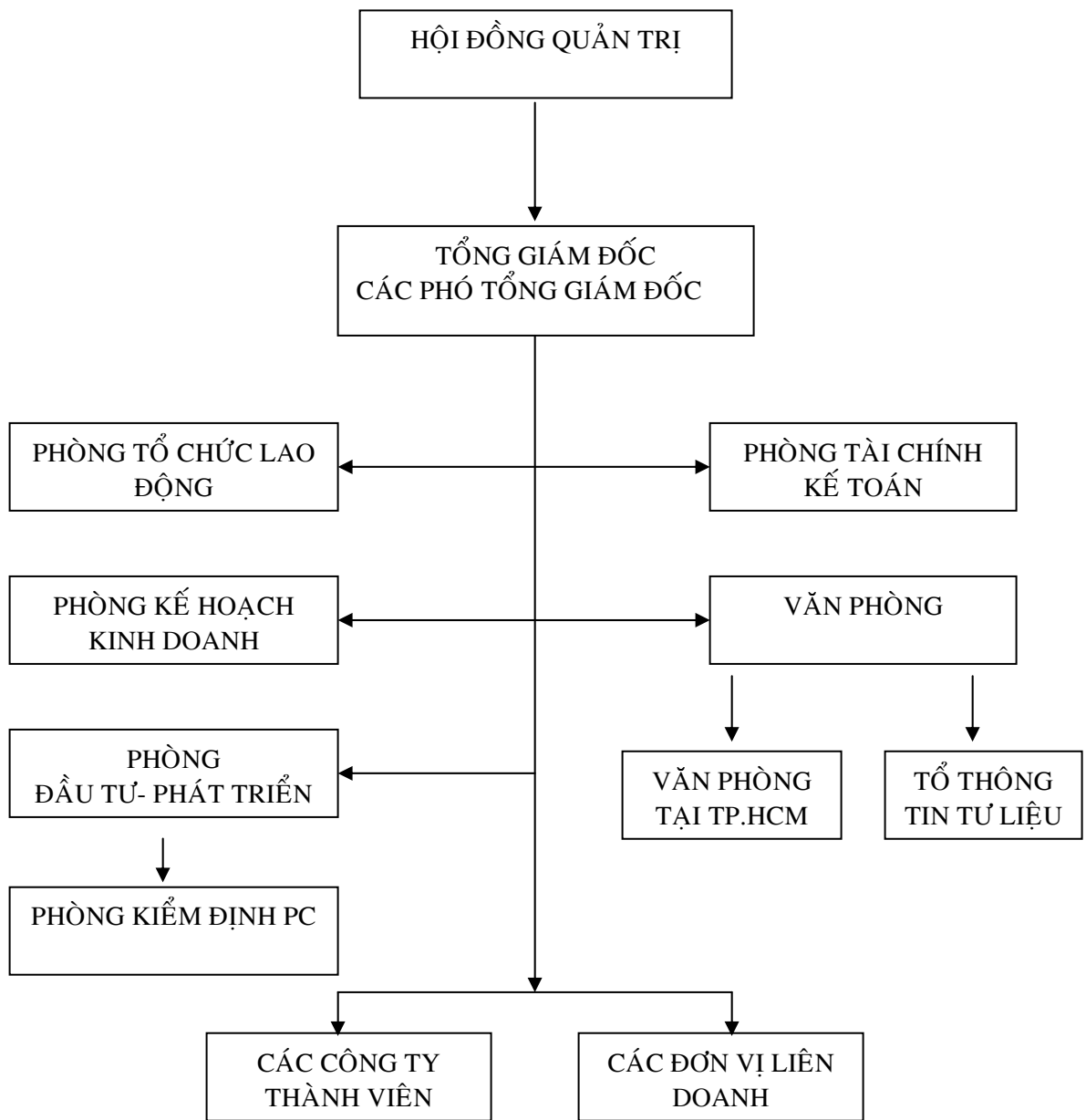
- . Công ty Điện tử Hải Phòng- HAPELEC
- . Công ty Xuất nhập khẩu Điện tử- VIETRONIMEX
- . Công ty Điện tử Điện tử Viễn thông Tin học Nghệ An- NALECO

+ Nhóm điện tử chuyên dụng

- . Công ty Điện tử Đồng Đa

Sơ đồ 2.1

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ VÀ TIN HỌC VIỆT NAM



- . Công ty Điện tử Công nghiệp-CDC
- . Công ty Dịch vụ Điện tử 2- VESCO 2
- + *Nhóm công nghệ thông tin*
 - . Công ty Máy tính Việt Nam 1 – VIF
 - . Công ty Công nghệ thông tin- GENPACIFIC

Các đơn vị liên doanh

- . Công ty Sony Việt Nam
- . Công ty JVC Việt Nam
- . Công ty Matsushita Việt Nam- MEV
- . Công ty Toshiba Việt Nam
- . Công ty Điện tử Y tế Kỹ thuật cao- AMEC
- . Công ty Cổ phần máy tính Việt Nam-CPMT
- . Công ty Cổ phần Cơ khí Điện tử Phú Thọ Hoà

Tổng số cán bộ công nhân viên của Tổng công ty là 3.500 người (trong đó gần 1.000 thuộc các đơn vị liên doanh)

2.1.4 Cơ cấu hàng hoá.

(Xem bảng 2.1)

2.1.5 Hợp tác quốc tế

Tổng công ty đã hợp tác dưới nhiều hình thức khác nhau với nhiều hãng điện tử và tin học nổi tiếng thế giới như Nhật Bản, Hoa Kỳ, Hàn Quốc.v.v.v...

Tổng công ty đã thành lập 6 liên doanh với nước ngoài sản xuất và kinh doanh các ngành hàng điện tử dân dụng, điện tử y tế, phụ tùng nhựa,...và hiện nay Tổng công ty đang đàm phán với công ty NATEC Nhật Bản để thành lập Công ty liên doanh sản xuất thẻ từ và thẻ điện tử phục vụ xuất khẩu và tiêu thụ trong nước. Ngoài ra Tổng công ty còn tham gia thành lập một số công ty cổ phần và một Trung tâm nghiên cứu ứng dụng tin học.

Bảng 2.1

Cơ cấu hàng hoá

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2002	Thực hiện 2003	Tỷ lệ
1	Tivi các loại	Chiếc	269.200	324.341	120,5%
2	Audio các loại	Chiếc	17.079	17.287	101,22%
3	Video các loại	Chiếc	109.488	138.304	126,32%
4	Máy vi tính các loại	Chiếc	5.451	5.054	92,72%
5	Máy in các loại	Chiếc	1.971	1.162	58,95%
6	Thiết bị y tế	Chiếc			
	Tủ sấy	Chiếc	23	160	695,65%
	Nồi hấp	Chiếc	2.101	189	9,00%
	Tủ ấm	Chiếc		25	
	Hộp hấp	Chiếc	4.900		
	Máy hút dịch	Chiếc		304	
7	Anten các loại	Bộ	102.402	124.858	121,93%
8	Mạch ĐT và linh kiện ĐT	10 ³ chiếc	4.306	1.346	31,26%
9	Cuộn Chjoke- Coil	10 ³ chiếc	5.418	8.356	154,23%
10	Biến thế và ổn áp các loại	10 ³ chiếc	2.262	2.431	107,47%
11	Bộ điều khiển từ xa	Chiếc	131.904	178.077	135,01%
12	Dàn cơ cassette	Chiếc	49.479	57.790	116,80%
13	Loa	Chiếc	38.811	22.217	57,24%
14	Bộ đọc đĩa	Chiếc	14.918	14.128	94,70%
15	Cuộn khử từ	Chiếc	97.910	144.700	147,79%
16	Cuộn DY	Chiếc	467.832	476.552	101,86%
17	Bóng đèn hình màu	Chiếc	95.128	93.520	98,31%
18	UPS	Chiếc	150	600	400,00%
19	Tăng âm	Chiếc	4.177	1.646	39,41%
20	Máy lạnh	Chiếc	613	1.319	215,17%
21	Màn hình máy tính	Chiếc		2.158	

Nguồn: Báo cáo tổng kết năm 2003- Tổng Công ty ĐT-TH Việt Nam

Hiện nay, để đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của mình trong việc xây dựng ngành công nghiệp điện tử tin học- ngành kinh tế mũi nhọn trong nền kinh tế quốc

dân, Tổng công ty đang theo đuổi chính sách thu hút đầu tư nước ngoài vào Khu Công nghệ cao Hoà Lạc và các khu công nghiệp khác tại Hà Nội, Hải Phòng và thành phố Hồ Chí Minh

Năm 2003 vừa qua, ban lãnh đạo Tổng công ty cũng tham gia đoàn công tác của Chính Phủ và Bộ Công Nghiệp đi vận động đầu tư tại Nhật Bản và Hàn Quốc.

2.2 PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ TIN HỌC VIỆT NAM

2.2.1. Môi trường quốc gia

2.2.1.1. *Điều kiện về các nhân tố sản xuất:*

- *Nhân lực:*
 - Công nghiệp Điện tử hiện đang thu hút khoảng 16.000 nhân công. Trong đó khoảng 70% làm việc trong các công ty quốc doanh, 18% làm việc trong các công ty có vốn đầu tư nước ngoài và 12% làm việc cho các công ty tư nhân trong nước.
 - Lao động Việt Nam tuy có trình độ văn hoá cao, tiềm năng rất dồi dào (do dân số đông, tốc độ tăng dân số cao) nhưng ý thức kỷ luật lao động còn thấp, tinh thần đoàn kết còn yếu, kiến thức nhận được từ công tác giáo dục còn nhiều bất cập, chính vì thế Việt Nam vẫn bị đánh giá là thiếu nguồn nhân lực có khả năng thiết kế và thực hiện quá trình công nghệ.
- *Nguồn vật chất của quốc gia*
 - Chúng ta có nhiều tài nguyên mà thiên nhiên đã ban tặng nhưng do xuất phát từ một nước nông nghiệp, trải qua chiến tranh liên miên nên điều kiện tiền đề để khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn tài nguyên gặp nhiều hạn chế. Các chi phí điện, nước, đất đai, v.v.v... của Việt Nam đều cao hơn các nước trong khu vực và chất lượng nhìn chung vẫn chưa được đảm bảo. Ví dụ giá điện cho các nhà kinh doanh ở

Hà Nội và TP Hồ Chí Minh cao gấp đôi so với Băng Cốc, Jakarta, và cao hơn Singapore và Kuala Lumpur. Thêm vào đó, do tính chất đặc thù của sản phẩm nên ngành khó có thể tận dụng được nguồn vật chất thô có sẵn ở trong nước.

- *Vốn*
 - Vốn đầu tư của ngành điện tử tin học chủ yếu vẫn thuộc các công ty xuyên quốc gia. Tính đến cuối năm 2000 tổng vốn đầu tư là khoảng 1,6 tỷ USD nhưng trong đó có tới 90% lượng vốn là thuộc các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, 8% là của doanh nghiệp nhà nước (130 triệu USD), gần 2% tổng vốn đầu tư là của các doanh nghiệp tư nhân (*tạp chí Nghiên cứu số 312/5/2004*).

- *Trình độ công nghệ*
 - Khoảng cách về trình độ công nghệ, máy móc thiết bị của ngành so với khu vực thua kém từ 15-20 năm (*tạp chí nghiên cứu Kinh tế số 309 năm 2004*). Tại Diễn đàn Kinh tế Thế giới năm 2000, người ta đã đánh giá năng lực công nghệ của một quốc gia trên cơ sở kết hợp các nhân tố như là tổng chi tiêu cho nghiên cứu phát triển, khả năng sáng tạo trong khoa học và công nghệ và hệ thống phát triển công nghệ. Theo cách đánh giá này thì Việt Nam xếp hạng dưới mức trung bình so với các nước trong khu vực (xem phụ lục 1).

Việc chuyển giao công nghệ chủ yếu qua hình thức liên doanh giữa trong nước và nước ngoài, việc nhập khẩu thiết bị còn thiếu những tiêu chuẩn rõ ràng nên trình độ công nghệ phụ thuộc rất lớn vào đối tác. 80 % hàng điện tử gia dụng được sản xuất tại Việt Nam được lắp ráp theo hình thức CKD, còn lại dưới hình thức SKD hoặc IKD (*Theo báo cáo của Viện Nghiên cứu Chiến lược và Chính sách Công nghiệp, năm 2003*).

- *Cơ sở hạ tầng*

Giá cả cũng như chất lượng một số dịch vụ cơ sở hạ tầng như chi phí năng lượng, vận tải, giao nhận kho bãi, phí thông tin liên lạc,... ở Việt Nam vẫn cao hơn các nước trong khu vực. Đây cũng là một trong những nguyên nhân dẫn đến làm giảm sức cạnh tranh trong đầu tư sản xuất.

2.2.1.2. Những điều kiện về nhu cầu:

- Việc mở rộng, hoàn thiện hạ tầng điện năng và thông tin kết hợp với mức sống và thu nhập tăng đã tạo nên sự đột biến về nhu cầu các sản phẩm điện tử và công nghệ thông tin, mở rộng đáng kể thị phần với ước tính 35% đối với các sản phẩm điện tử và 30% đối với các sản phẩm công nghệ thông tin (theo báo cáo tổng kết 2003 của TCTY Điện tử và Tin học Việt Nam)
- Do mức sống tăng, điều kiện tiếp cận với trình độ công nghệ của thế giới tăng nên nhìn chung nhu cầu của người tiêu dùng Việt Nam đang được quốc tế hoá dẫn đến ngày càng có những đòi hỏi khắt khe hơn về chất lượng, kỹ thuật, kiểu dáng và dịch vụ. Để đáp ứng với những đòi hỏi khắt khe đó, hệ thống phân phối của các doanh nghiệp ngày càng được quan tâm để cải tiến hoàn thiện hơn.
- Việt Nam được đánh giá là thị trường rất triển vọng do dân số Việt Nam mỗi năm mỗi tăng (năm 2000 dân số khoảng 77,7 triệu và dự đoán năm 2010 là 94 triệu), nền kinh tế chung của cả nước phát triển ổn định (GDP tăng 7,24%, sản xuất công nghiệp tăng 16%), mức sống của đại bộ phận dân cư được nâng cao, nhưng tỷ lệ dân số sử dụng các thiết bị điện tử như Tivi và Radio khá thấp (5% đối với Tivi),(11% đối với Radio). (Theo *Statistical Report of WTO 2000*, xem chi tiết ở phụ lục 2).

2.2.1.3. Những ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan:

- Các ngành liên quan trực tiếp đến việc xác định đầu ra của Ngành Điện tử và Công nghệ thông tin có sự phát triển vượt bậc. Ngành Phát thanh và Truyền hình

đã được đầu tư đổi mới công nghệ và nội dung chương trình, phủ sóng trên 90% lãnh thổ, thu hút đông đảo người mua và người xem. Ngành Điện lực, ngành Bưu chính Viễn thông cũng được đầu tư rất lớn để đưa điện, đưa mạng thông tin về tận vùng sâu, vùng xa, biên giới, hải đảo.

- Công nghiệp phụ trợ của chúng ta đã có nhưng chưa đủ mạnh. 50%→70% vật tư linh kiện của các sản phẩm điện tử vẫn phải nhập ngoại. Trong ngành cũng có một số công ty sản xuất linh phụ kiện như SamsungVina, LG electronics Việt Nam (màn hình máy tính), hãng Fujitsu (bo mạch in và các linh kiện của đĩa cứng), Hariki Precision (linh kiện điện tử máy tính), Insytek (gia công và lắp ráp các chi tiết công nghệ cao)... Tuy nhiên các Cty 100% vốn nước ngoài xuất khẩu 100% sản phẩm của họ nên sự đóng góp của họ là rất hạn chế cho quá trình phát triển ngành điện tử Việt Nam. Cả nước chỉ có VTR Bình Hoà là đơn vị nhà nước duy nhất có khả năng sản xuất các linh kiện tuy nhiên việc sản xuất cũng chỉ dừng lại ở vài bộ linh kiện đơn giản.

2.2.1.4. Chiến lược, cấu trúc của các xí nghiệp và sự cạnh tranh:

- *Chiến lược*
 - Hầu hết các doanh nghiệp Điện tử của Việt Nam đều chưa có hoặc rất yếu về công tác chiến lược, các doanh nghiệp hầu như chỉ chạy theo những lợi ích ngắn hạn nên kết quả rất dễ bị ảnh hưởng khi môi trường sản xuất kinh doanh thay đổi.
 - Đối với các đơn vị liên doanh và các đơn vị nước ngoài, chiến lược chủ yếu vẫn phụ thuộc vào công ty mẹ.
 - Công tác chiến lược và định hướng phát triển công nghiệp điện tử chủ yếu vẫn chỉ được hình thành ở cấp bộ và cấp quốc gia, nên thường là các định hướng khái quát.
- *Cấu trúc của các xí nghiệp:*

Trên thế giới, trong doanh số của toàn ngành điện tử thì nhóm sản phẩm nghe nhìn chiếm tỷ lệ rất thấp, chỉ khoảng 10%. Tuy nhiên, đây lại là nhóm sản phẩm chủ lực của ngành công nghiệp điện tử Việt Nam. Hầu hết các xí nghiệp điện tử tại Việt Nam đều thiên về lắp ráp các sản phẩm điện tử dân dụng, cả nước chỉ có VTR Bình Hoà là đơn vị nhà nước duy nhất có khả năng sản xuất các linh kiện, tuy nhiên việc sản xuất cũng chỉ dừng lại ở vài bộ linh kiện đơn giản.

Ngoại trừ Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam, các Công ty liên doanh và 100% vốn nước ngoài, hầu hết các công ty khác đều có qui mô nhỏ và lượng vốn eo hẹp.

Xét theo 5 mức phát triển của ngành trên thế giới thì Việt Nam đang ở mức 1 và có một số bộ phận đã tiến đến mức 2 trong 5 mức sau đây:

- + Gia công các sản phẩm từ bán thành phẩm nước ngoài.
- + Chế biến các sản phẩm chuyên thống như máy móc thiết bị điện tử bằng linh kiện nhập từ nước ngoài.
- + Chế biến các sản phẩm cao cấp như máy tính... dùng các bộ phận quan trọng sản xuất trong nước.
- + OEM, chế tạo sản phẩm mang nhãn hiệu nước ngoài.
- + OBM, tự chế tạo sản xuất và bán thiết bị công nghệ, các thiết bị đo lường kiểm nghiệm.
- *Cạnh tranh:*

Những năm gần đây, do lợi nhuận cao và do tầm chiến lược của công nghiệp điện tử đối với sự phát triển kinh tế nên, nhiều nước đã đổ xô vào phát triển công nghiệp điện tử, dẫn đến khủng hoảng thừa các sản phẩm điện tử thông dụng. Ngay tại Việt Nam, tình trạng khủng hoảng thừa sản phẩm thông dụng cũng đang diễn ra.

Trừ các nhà máy 100% vốn nước ngoài, hầu hết các nhà máy chỉ hoạt động 30-> 40 % công suất, nhiều đơn vị đã phải ngưng hoạt động do áp lực của cạnh tranh.

Bên cạnh sự cạnh tranh lành mạnh giữa các đơn vị trong và ngoài nước, các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm điện tử Việt Nam đang phải đối phó gay gắt với tình hình hàng nhập lậu. Một lượng lớn sản phẩm đặc biệt là đầu DVD siêu mỏng với linh kiện Trung Quốc được lắp ráp hoàn toàn bằng phương pháp thủ công với mức giá từ 400 ngàn đến 1 triệu đồng đang tràn ngập và chiếm một thị phần đáng kể. Đối với máy tính thì tình trạng còn nghiêm trọng hơn, theo số liệu phân tích thị trường công nghệ thông tin Việt Nam (báo Thương mại số 22/2003) thì có tới 70% lượng máy tính tiêu thụ tại thị trường là máy không có nhãn hiệu, lắp ráp tại các cửa hàng với nguồn linh kiện trôi nổi, 27% là máy tính có nhãn hiệu gồm cả nhãn hiệu nước ngoài và Việt Nam. Thị phần máy tính nhãn hiệu Việt Nam chỉ khoảng trên 10%.

2.2.1.5. Vận may rủi:

- *Vận may*
 - Việc hội nhập với thị trường khu vực và thế giới đã mở ra nhiều thị trường mới. Tuy việc phân công sản xuất và phân chia thị trường đã mang tính quốc tế cao nhưng Việt Nam vẫn còn cơ hội thâm nhập nếu biết tự điều chỉnh và vận động phù hợp.
 - Vốn đầu tư và mức độ lệ thuộc vào công nghệ phức tạp chưa cao nên chúng ta dễ dàng đầu tư vào những dây chuyền công nghệ mới. Đây chính là lợi thế của những người đi sau.
- *Vận rủi*
 - Mặc dù nhà nước đang cố gắng xây dựng bổ xung và sửa đổi nhiều chính sách kinh tế để tạo môi trường thuận lợi cho việc phát triển sản xuất và kinh doanh,

nhưng nhìn chung các chính sách đưa ra lại thiếu ổn định, một số chính sách và qui định lại không đồng nhất với nhau vì thế tạo cho doanh nghiệp rất nhiều rủi ro trong sản xuất kinh doanh.

- Lượng sản phẩm điện tử tin học được sản xuất trong năm 2003 tăng mặc dù áp dụng mức thuế của lộ trình AFTA là do tác dụng của hàng rào bảo hộ gián tiếp như:

+ Từ ngày 01/7/2003, Nhà nước đã cắt giảm thuế xuất nhập khẩu từ 50% xuống còn 20% cho các sản phẩm điện tử thuộc khối AFTA nhưng tỷ lệ linh kiện thuộc khối phải $\geq 40\%$.

+ Mức qui định giá tối thiểu quá cao, không sát thực tế.

Tuy nhiên rào cản này sẽ khó bền vững khi thực hiện hiệp thương ASEAN-Trung Quốc.

- Do chịu sự cạnh tranh gay gắt, mức lời của hoạt động sản xuất hàng điện tử trong nước ngày càng giảm và còn giảm nhiều hơn khi Việt Nam hoàn thành giai đoạn cuối của lộ trình CEPT/AFTA và hiệp định khung ASEAN – Trung Quốc được ký kết. Vấn đề này đang và sẽ ảnh hưởng rất lớn đến việc đầu tư nâng sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Công nghiệp Điện tử có xu thế phát triển rất nhanh, chu kỳ sống của sản phẩm ngắn dần, cơ cấu sản phẩm luôn thay đổi, hàm lượng chất xám trong sản phẩm ngày càng tăng đòi hỏi dây chuyền công nghệ cũng như trình độ sản xuất phải luôn vận động và biến đổi cho phù hợp.

- Chúng ta đang tồn tại trong thế giới mà các hãng điện tử công nghệ thông tin đã có sự phân công sản xuất, phân chia thị trường toàn cầu hoá ở mức độ rất sâu và rất cao; Thời hạn xoá bỏ các hình thức bảo hộ cũng sắp đến; Chi phí sản xuất, lắp ráp sản phẩm điện tử của chúng ta lại cao hơn các nước trong khu vực (*theo*

VNECONOMY nếu như chi phí lắp ráp 1 Tivi trong khối ASEAN chỉ có 3 USD đặc biệt ở Trung Quốc có 1 USD thì Ở Việt Nam lên tới 6-7 thập chí lên tới 8- 9USD). Tất cả những yếu tố đó sẽ làm giảm lợi thế cạnh tranh của ngành và làm gia tăng nguy cơ dịch chuyển sản xuất hàng điện tử tin học sang các nước lân cận.

2.2.1.6. Chính phủ:

- *Những thuận lợi*
 - Công nghiệp điện tử và công nghệ thông tin được xác định là ngành công nghiệp mũi nhọn của Việt Nam trong thế kỷ này và nó vẫn được xếp là ngành công nghiệp then chốt trong sự phát triển của nhân loại trong tương lai. Đây là động lực rất lớn cho các doanh nghiệp trong việc đầu tư chiều sâu.
 - Nhà nước đang và sẽ xây dựng, bổ sung, sửa đổi nhiều chính sách có tác dụng tích cực đến nền kinh tế nói chung và ngành điện tử nói riêng. Chỉ thị 58 của Trung ương Đảng, Chương trình 112 của Chính Phủ đã tạo những bước phát triển mới cho thị trường công nghệ thông tin nước ta; sự ra đời của bộ chuyên ngành về Bưu chính, Viễn thông, Điện tử và Công nghệ thông tin; sự sửa đổi chính sách thuế và nhiều chính sách cụ thể khác bước đầu có tác dụng tích cực đối với sự phát triển ngành.
- *Những bất lợi*
 - Do xu thế phát triển nhanh của ngành công nghiệp điện tử, dây chuyền công nghệ cũng như trình độ sản xuất phải luôn vận động và biến đổi cho phù hợp. Đáp ứng được những yêu cầu đó vốn đã rất khó khăn, nhưng khó khăn hơn là hiện nay nhà nước vẫn chưa có qui định về các trường hợp được phép khấu hao nhanh do đó không tạo điều kiện cho doanh nghiệp đổi mới công nghệ.
 - Mặc dù đã có rất nhiều nỗ lực cải thiện nhưng cơ chế quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước vẫn chưa hoàn thiện. Các chính sách bảo hộ bất hợp lý, cơ chế bao cấp và

sự bất ổn, thiếu tính thống nhất của các chính sách đã làm cho doanh nghiệp chỉ muốn tìm kiếm những đặc quyền từ chính sách để có được lợi ích ngắn hạn hơn là có chiến lược dài hạn.

- Chính sách thuế vẫn còn nhiều điều chưa hợp lý:

+ Phạm vi ưu đãi về thuế rộng, mức ưu đãi cao nhưng thủ tục để được hưởng ưu đãi lại rườm rà, đối tượng dần trải dẫn đến khó phát huy tác dụng.

+ Đối tượng giảm thuế nhiều nhưng lại chưa có những quy định cụ thể để xác định các đối tượng đó nên việc gây khó dễ cho các đối tượng và không xác định đúng đối tượng vẫn thường xảy ra.

+ Đối với linh kiện điện tử, chưa có sự phân biệt sản phẩm là linh kiện hay sản phẩm là thiết bị; giữa sản phẩm được thiết kế chế tạo trong nước hay sản phẩm được lắp ráp từ việc nhập linh kiện đồng bộ. Việc phân ranh giới các loại linh kiện: linh kiện, linh kiện đồng bộ (CKD), linh kiện dạng IKD chưa hợp lý dẫn đến 50% giá trị linh kiện đồng bộ (có mức thuế 15%) phải chịu mức thuế suất của linh kiện (20%) (theo tạp chí *Nghiên cứu kinh tế* số 312 tháng 5/2004).

+ Thuế nhập khẩu linh kiện thiết bị cho lắp ráp máy tính điện tử thay đổi từ 0% đến 5% đối với một số chủng loại, và mức áp dụng thường xuyên hơn là 10% trong khi thuế xuất này đối với máy tính nguyên chiếc là 5%. Thuế suất giá trị gia tăng đối với đa số linh kiện điện tử là 10%, trong khi thuế suất này đối với máy tính nguyên chiếc là 5% (theo tạp chí *Nghiên cứu kinh tế* số 312 tháng 5/2004). Một hệ thống thuế như vậy rõ ràng là khuyến khích nhập khẩu, chèn ép sản xuất.

Theo Ông Nguyễn Văn Chính, Giám đốc Công ty VTB, “nếu không có sự đầu tư lớn của nhà nước thì đến năm 2006, ngành công nghiệp điện tử Việt Nam khó lòng tồn tại do Ngành công nghiệp này chỉ lắp ráp, mà chi phí lắp ráp lại cao hơn nhiều so với các nước xung quanh”. (VNECONOMIC 23/2/04)

2.2.2. Nguồn lực bên trong doanh nghiệp:

2.2.2.1. *Tầm nhìn chiến lược*

Theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế, công tác định hướng chiến lược của Tổng công ty thường mang tính khái quát, lý thuyết, dẫn đến không hỗ trợ được cho các đơn vị thành viên trong việc định hướng chiến lược riêng của mình để đạt tới mục tiêu phát triển chung của ngành công nghiệp điện tử Việt Nam.

Trong bối cảnh như vậy, việc đầu tư phát triển của hầu hết các đơn vị thành viên đều mang nặng tính chất ngắn hạn, phong trào, tìm kiếm những đặc quyền trước mắt dẫn đến dễ bị đổ vỡ khi gặp sự biến đổi của thị trường, và sự thay đổi trong các chính sách của nhà nước.

Ông Nguyễn Xuân Chuẩn- thứ Trưởng bộ Công nghiệp đã phát biểu một cách ngậm ngùi trong diễn đàn *Công nghiệp Điện tử Công nghệ Thông tin Viễn thông* năm 2001 như sau “ nếu 10 năm trước đây, chúng ta thực hiện định hướng sản phẩm đúng và có kế hoạch đón đầu các sản phẩm trọng điểm, chắc chắn tình hình giờ đây đã khác”. Tuy nhiên, xét theo tình hình thực tế của công tác trên trong thời gian qua chúng ta cũng nhận thấy chưa có gì mới mẻ có thể tạo được sự bùng nổ của công nghiệp điện tử Việt Nam.

2.2.2.2. *Tình hình tổ chức quản lý của Tổng công ty*

Theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế trong *đề án đổi mới công nghệ và hiện đại hoá ngành điện tử tin học trên địa bàn TP Hồ Chí Minh năm 1999* thì tình hình tổ chức của đa số các công ty có đặc điểm chung là: “tình hình quản lý còn chồng chéo, không rõ ràng, thiếu gắn kết nên những vấn đề chung của một ngành thường được giải quyết theo từng nơi, từng quan niệm và từng điều kiện cụ thể riêng biệt. Hơn nữa quan điểm chỉ đạo của các cơ quan quản lý nhà nước thời gian qua thể hiện rõ cấp cao lấy yêu cầu chiến lược làm trọng, cấp trung gian lấy hiệu

quả kinh tế trước mắt là chính, cấp cơ sở coi hoàn thành nhiệm vụ là trên hết, song sự quản lý thiếu nhất quán giữa các cấp nên gây khó khăn trong quản lý sản xuất kinh doanh”.

Hiện nay, tình hình tổ chức quản lý Tổng công ty vẫn chưa phát huy được thế mạnh của một đơn vị có 19 đơn vị thành viên và làm tròn trách nhiệm của nhà nước giao. Các doanh nghiệp thành viên tự giải quyết công việc sản xuất kinh doanh của mình, không ràng buộc với nhau về tài chính, công nghệ, sản phẩm, tiêu thụ, dịch vụ sau bán hàng và định hướng phát triển chung của ngành. Tổng công ty chỉ là người quản lý chung về hành chính, tổ chức tổng kết báo cáo cấp phép đoàn ra đoàn vào và quản lý các chi nhánh đang kinh doanh của mình. Tổng công ty chưa hỗ trợ được các đơn vị thành viên trong hoạt động của mình. Chính vì vậy, cho đến nay Tổng công ty có một số tồn tại và bất cập sau:

+ Vốn của Tổng công ty vốn đã ít lại bị chia nhỏ dẫn đến không thể tập trung vốn cho những dự án lớn, không thể điều động vốn giữa những đơn vị thừa và thiếu vốn, dẫn đến sự lãng phí vốn lớn.

+ Đầu tư theo hướng tự phát, thiếu định hướng, chỉ đáp ứng nhu cầu trước mắt dẫn đến sự mất cân đối ngành hàng, sự đóng cửa hàng loạt nhà xưởng và dẹp bỏ dây chuyền công nghệ của các công ty Viettronimex, VTR Thủ Đức, Máy tính Việt Nam, VTR Nghệ An và Genpacific.

+ Công tác nghiên cứu triển khai phát triển tự phát, dàn mỏng, thiếu đầu tư nên kết quả nhận được còn hạn chế.

Nhìn chung tại các liên doanh như SONY, JVC, MEV..., do có nguồn vốn mạnh, có đội ngũ chuyên gia chuyên nghiệp mang tầm cỡ quốc tế, có nhiều điều kiện để tiếp cận với những phương pháp quản trị mới nên trình độ quản lý khá cao; tuy nhiên đối với các đơn vị còn lại, trình độ quản lý gần đây đã được nâng cao

nhưng do thiếu môi trường thuận lợi để học hỏi, hoạt động và phát huy khả năng nên nhìn chung cũng còn bị giới hạn làm ảnh hưởng chung đến kết quả sản xuất kinh doanh.

Với lý các lý do trên, việc tổ chức lại Tổng công ty là yêu cầu cấp bách để góp phần tạo sức bật cho ngành đủ sức hội nhập và phát triển.

2.2.2.3 *Trình độ nhân lực và năng suất lao động:*

Do có sự khác biệt về điều kiện làm việc giữa các đơn vị trong Tổng công ty nên trình độ nhân lực đầu vào giữa các đơn vị thành viên đã có sự khác biệt. Tiếp đến, do điều kiện tài chính của các đơn vị khác nhau nên việc đào tạo cán bộ công nhân viên cũng có sự khác nhau. Tại các liên doanh đặc biệt là SONY, bên cạnh công tác tập huấn chuyên môn trong nước, những kỹ sư và công nhân kỹ thuật thường xuyên được đưa sang Nhật để trau dồi kiến thức chuyên môn cũng như học tập phong cách làm việc trong môi trường quốc tế.

Do trình độ nhân lực đầu vào đã có sự khác biệt, điều kiện làm việc và học tập cũng có sự khác biệt nên tất yếu dẫn đến sự khác biệt về năng suất lao động.

2.2.2.4 *Trình độ kỹ thuật công nghệ:*

Như đã được nêu trong phần những hạn chế của ngành công nghiệp Việt Nam, nhìn chung, trừ các liên doanh và một số dây chuyền ở hai đơn vị lớn là VTR Biên Hoà và VTR Bình Hoà, hầu hết các thiết bị dây chuyền công nghệ của chúng ta đều thua kém so với các nước trong khu vực từ 15 đến 20 năm.

2.2.2.5. *Nghiên cứu triển khai:*

Bên cạnh những bất cập được tạo nên bởi cơ cấu tổ chức và cách điều hành của Tổng công ty, việc đầu tư trang thiết bị còn nhiều hạn chế thì các chế độ đãi ngộ kèm theo chưa tạo được động lực thu hút những người có năng lực thực sự. Tất cả đã làm cho công tác nghiên cứu triển khai trở nên yếu kém. Hơn 25 năm phát

triển, ngành công nghiệp điện tử vẫn còn phụ thuộc hoàn toàn vào công nghiệp điện tử của nước ngoài.

2.2.2.6. Marketing:

Trong những năm gần đây, Tổng công ty cũng đã nỗ lực rất nhiều trong việc cử đại diện của các đơn vị thành viên đi nước ngoài để xúc tiến thương mại và mở các website để quảng bá sản phẩm cũng như năng lực của các đơn vị thành viên trong Tổng công ty. Tuy nhiên hiệu quả thu được cũng còn hạn chế và chỉ tập trung ở một vài đơn vị thành viên có năng lực thực sự, có sự nỗ lực không ngừng và có kỹ thuật đối với việc quảng bá thương hiệu của mình như VTR Tân Bình, Bình Hoà, Biên Hoà.

2.2.2.7. Sản phẩm- Thị phần

- Điện tử dân dụng

Đây là nhóm sản phẩm chủ lực của Tổng công ty (chiếm 71% doanh thu và 87% lợi nhuận toàn Công ty nếu không tính liên doanh).

Năm 2003, dưới áp lực cạnh tranh quyết liệt của các đơn vị trong nước cũng như nước ngoài, tốc độ phát triển của nhóm điện tử dân dụng của Tổng công ty tuy không bằng những năm trước nhưng vẫn chiếm thị phần cao so với các đơn vị khác trong ngành. Nếu chưa tính phần liên doanh, năm 2002 Tổng công ty đã cung cấp 126.784 TV, chiếm 18,1% thị phần ước tính 700.000 chiếc (tạp chí *Nghiên cứu kinh tế* số 312 tháng 5/2004), Năm 2003, Tổng công ty đã sản xuất được trên 139.121 tivi, chiếm khoảng - 11,6 % thị phần (được đánh giá khoảng trên 1.200.000 chiếc), 131.135 đầu video các loại, chiếm khoảng 26% thị phần (được đánh giá khoảng 500,000 chiếc). Tuy một số tính năng kỹ thuật chưa bằng các đối tác liên doanh nhưng với mức giá hợp lý cộng với hệ thống bảo hành tận tình trải rộng khắp cả nước nên sản phẩm của Tổng công ty cũng đã có chỗ đứng trong lòng người tiêu dùng Việt Nam. Dù có sự sụt giảm thị phần trong năm qua, nhưng theo dự báo của

các chuyên gia thì trong những năm tới sản phẩm của Tổng công ty vẫn đứng vững và có khả năng cạnh tranh trên thị trường .

Dẫn đầu trong nhóm là Công ty Điện tử Tân Bình, năm 2003, không tính phần góp vào liên doanh, Công ty đã đạt 823,945 tỷ đồng giá trị sản xuất công nghiệp (giá cố định 1994), chiếm 59,27% giá trị sản xuất công nghiệp toàn Tổng công ty. Tiếp đến là Công ty Điện tử Biên Hoà đạt 195,069 tỷ đồng giá trị sản xuất công nghiệp (giá cố định 1994).

- Sản xuất linh phụ kiện và gia công xuất khẩu:

Do điều kiện kỹ thuật còn hạn chế, do không tìm được những đơn đặt hàng cho sản phẩm mới nên sản xuất linh phụ kiện cũng chỉ dừng lại ở vài bộ linh kiện đơn giản, thêm vào đó sản xuất linh phụ kiện trong năm chịu sức ép rất lớn của các đối thủ cạnh tranh, đặc biệt là Trung Quốc nên số lượng gia công sản xuất linh phụ kiện càng giảm. Công ty Điện tử Bình Hoà, do số lượng và giá trị gia công giảm nên năm 2003, giá trị xuất khẩu đạt 72%, giá trị nhập khẩu đạt 68% so với cùng kỳ năm trước. Để khắc phục những khó khăn trên, Bình Hoà đã đẩy mạnh nghiên cứu sản phẩm mới đáp ứng thị trường trong nước theo đơn đặt hàng của SONY VN, TECAPRO, HANEL.... .

- Công nghệ thông tin

Năm 2003, các doanh nghiệp công nghệ thông tin của Tổng công ty đã cố gắng tham gia các dự án trang bị và ứng dụng công nghệ thông tin trong ngành giáo dục, tài chính, giao thông, chương trình 112 của Chính phủ. Tuy nhiên, do những sản phẩm ráp tay đang tràn ngập thị trường như đã đề cập ở phần trên, sản lượng bán ra của Tổng công ty cũng phần nào bị giới hạn đáng kể. Sản lượng máy tính giảm 7,3%, máy in giảm 41% so với năm 2002. Công ty Genpacific cũng đã phải đóng cửa dây chuyền công nghệ được trang bị cách đây 7 năm. Việc đầu tư và tổ chức sản xuất lắp ráp máy tính mang thương hiệu Việt Nam chủ yếu tập trung tại Công ty Điện tử Tân Bình nhưng năm 2003 cũng mới đạt 1.200 sản phẩm. Số lượng máy tính bán ra của cả Tổng công ty cũng chỉ đạt 5.054 chiếc, trong khi số lượng máy tính tiêu thụ hàng năm tại Việt Nam ước tính khoảng trên 450.000 chiếc, chỉ chiếm khoảng 1% thị phần của cả nước.

- Điện tử Công nghiệp, y tế và tự động hoá

Năm 2003, trên lĩnh vực này, Tổng công ty đạt mức tăng trưởng khá do Công ty Điện tử Công nghiệp thắng thầu một số dịch vụ kỹ thuật lớn tại nhà máy điện Phả Lại, thủy điện Sông Đà, hệ thống điện tử phục vụ cho SEAGAMES 22. Tuy nhiên từ tháng 11/2003, việc Công ty có quyết định chuyển sang làm thành viên của Viện Máy và Dụng cụ Công Nghiệp đã tạo ra một khoảng trống trong lĩnh vực này.

Về thiết bị y tế, Tổng công ty cũng đã ký được một số hợp đồng cung cấp cho các bệnh viện (trên 10 tỷ đồng) với các sản phẩm như nồi hấp, tủ sấy, máy hút dịch, máy khí rung. Hiện nay Tổng công ty đang phối hợp với Công ty Điện tử Đống Đa, Công ty Liên doanh AMEC đầu tư nghiên cứu chế tạo thử một số loại máy có nhu cầu lớn nhưng giá thành thấp như máy thở, máy lọc máu, X- quang sách tay, siêu âm, điện tim....

Tuy nhiên, do chưa được đầu tư thích đáng, khách hàng tiêu thụ chủ yếu là các bệnh viện, các chương trình dự án của bộ y tế với nguồn vốn hầu như được viện trợ ở nước ngoài, dẫn đến chủng loại nhiều, nhưng số lượng hạn chế nên rất khó tổ chức sản xuất hàng loạt được, thêm vào đó mặt hàng y tế luôn phải chịu áp lực về chi phí và công nghệ nên giá thành sản xuất sẽ cao.

2.2.2.8. Vốn

- Vốn đầu tư xây dựng cơ bản:

Đầu tư xây dựng là một trong những yếu tố quyết định đối với sự phát triển của ngành, tuy nhiên tỷ trọng đầu tư của Tổng công ty trong nhiều năm qua rất thấp. Trong 5 năm từ khi Tổng công ty mới thành lập đến năm 2000, tổng vốn đầu tư chỉ đạt 67,386 tỷ đồng. Ước đầu tư trong 3 năm 2001-2003 đạt 49,889 tỷ bằng 1,59% doanh thu của 3 năm. Tuy nhiên nếu như năm 2001, Tổng công ty đầu tư hơn 16 tỷ cho trang thiết bị, năm 2002 đầu tư hơn 6,5 tỷ thì năm 2003 chỉ đầu tư hơn 4 tỷ cho trang thiết bị .

* Cơ cấu vốn:

Bảng 2.2

Cơ cấu vốn (cuối kỳ)

Đvt: triệu VNĐ

Cơ cấu vốn	Năm 2000		Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Nguồn vốn	518.540	100%	584.508	100%	636.911	100%	681.376	100%
Nợ phải trả	202.953	39%	241.534	41%	228.222	36%	257.432	38%
Vốn chủ sở hữu	315.587	61%	342.974	59%	408.689	64%	423.944	62%
% gia tăng nguồn vốn		100%		113%		109%		107%

Nguồn:- *Bảng tổng kết tài sản của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam 2000 - 2003*

Bảng 2.3

Cơ cấu nợ-Lãi vay phải trả (cuối kỳ)

Đvt: triệu VNĐ

Cơ cấu nợ	Năm 2000		Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Nợ phải trả	202.953	100%	241.534	100%	228.222	100%	257.432	100%
Nợ ngắn hạn	197.148	97,1%	233.239	96,6%	217.137	95,1%	238.059	92,5%
Nợ dài hạn	2.779	1,4%	3.980	1,6%	2.524	1,1%	11.295	4,4%
Nợ khác	3.026	1,5%	4.315	1,8%	8.561	3,8%	8.078	3,1%
Lãi vay phải trả	0		0		0		1.325*	

Nguồn:- *Bảng tổng kết tài sản của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2000 - 2003*

- *Bảng báo cáo kết quả KD của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2000 - 2003*

(* *Lãi vay cho hoạt động đầu tư tài chính.*

Qua hai bảng trên chúng ta nhận thấy: Vốn đều tăng qua các năm nhưng tốc độ tăng không đều, cơ cấu nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu cũng bình thường, nợ ngắn hạn khá cao trong khi lãi vay trả cho hoạt động sản xuất kinh doanh, mua sắm trang thiết bị không có. Như vậy nợ chủ yếu của Tổng công ty là nợ tiền hàng.

Vốn của Tổng công ty dẫu ít, chỉ bằng 1/3 số vốn các đơn vị liên doanh trực thuộc (theo báo cáo tổng kết Tổng công ty năm 1999) nhưng cũng không phải vay mượn từ bên ngoài thậm chí còn đầu tư tài chính vào các hoạt động khác do:

- + Những khó khăn trong phát triển của ngành dẫn đến việc đầu tư vào dây chuyền công nghệ mới ít được đề cập.
- + Một số đơn vị có vốn nhưng chưa tìm được hướng đi có hiệu quả.

Hiện nay công ty đang nắm giữ một diện tích đất khá lớn, chúng hiện đang giữ vai trò quan trọng trong việc qui đổi thành tỷ lệ góp vốn trong các liên doanh. Tuy nhiên giá trị này rất khó sử dụng vì đất vẫn thuộc quyền sở hữu của nhà nước.

- Cơ cấu tài sản của doanh nghiệp:

Bảng 2.4 Thực trạng cơ cấu tài sản của doanh nghiệp (cuối kỳ)

Đvt: triệu VNĐ

Cơ cấu vốn	Năm 2000		Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Vốn	518.540	100,0%	584.508	100,0%	636.911	100%	681.376.	100,0%
Các khoản phải thu	95.446	18,4%	159.119	27,2%	163.858	25,7%	215.957	31,7%
Hàng tồn kho	180.625	34,8%	130.433	22,3%	147.617	23,2%	149.527	21,9%
Tài sản cố định	75.793	14,6%	82.305	14,1%	100.556	15,8%	95.562	14,0%
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	61.819	11,9%	61.468	10,5%	90.772	14,3%	57.971	8,5%
Khác	104.857	20,2%	151.183	25,9%	134.108	21,1%	162.359	23,8%
Tốc độ tăng của vốn		1,0%		112,7%		109,0%		107,0%

Nguồn: *Bảng tổng kết tài sản của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2001- 2003*

Chúng ta nhận thấy rằng:

- + Lượng vốn mỗi năm mỗi tăng, tuy nhiên tốc độ tăng không đều.
- + Khoản phải thu mỗi năm mỗi tăng, tuy nhiên cũng chưa thể kết luận gì vì đó là điều tất yếu để tăng khối lượng bán và đó là kết quả của các gói thầu chưa được kết toán.
- + Tỷ lệ hàng tồn kho đã thể hiện sự nỗ lực đáng kể từ 34,8 % xuống còn 21,97%.
- + Đã có sự gia tăng đầu tư vào tài sản cố định nhưng cũng không đáng kể.

Ngoài ra chúng ta nhận thấy cuối năm 2002 có sự gia tăng các khoản đầu tư tài chính dài hạn. Vậy khoản đầu tư tài chính dài hạn ở đây là gì? Thực ra trong những năm gần đây, trước tình hình cạnh tranh khốc liệt của thị trường điện tử dân dụng Việt Nam, mức lời của các đơn vị sản xuất ngày càng bị thu hẹp nên đã có sự chuyển hướng sang đầu tư các lĩnh vực khác như giáo dục, đất đai....

Nhìn chung qua bảng cơ cấu vốn trên chúng ta nhận thấy Tổng công ty đã có nhiều nỗ lực trên mọi lĩnh vực để cải thiện tình hình sản xuất kinh doanh của mình, tuy nhiên có lẽ còn do thiếu định hướng chiến lược nên các nguồn lực không được huy động hết vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

2.3 ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA TỔNG CÔNG TY

2.3.1 Kết quả sản xuất kinh doanh

- Giá trị sản xuất công nghiệp:

Theo giá cố định 1994 thì giá trị SXCN của toàn Tổng công ty trong năm vừa qua đạt 2.163.972 triệu, riêng của Tổng công ty là 1.260.460 triệu còn lại là của công ty Liên doanh và Cổ phần. Nhìn chung, giá trị SXCN toàn Tổng công ty vẫn tăng nhưng tốc độ lại giảm hơn so với năm 2002 là 58,14%. Trong đó nếu như giá trị sản xuất công nghiệp của Tổng công ty chỉ tăng 10,29% thì liên doanh đạt 13,56% và đã góp phần nâng giá trị SXCN toàn Tổng công ty lên 111.84%.

- Doanh thu:

Doanh thu năm 2003 của Tổng công ty là 1.047.043 triệu đồng, liên doanh là 883.361 triệu đồng.

Khác với giá trị SXCN, doanh thu sản xuất của Tổng công ty lại giảm đáng kể (giảm 11,98% so với năm 2002) trong khi doanh thu liên doanh tăng 50,19% và so với tốc độ tăng 2002 thì tăng 35,1%.

Sở dĩ có hiện tượng trên là Liên doanh dần đi vào cung cấp những sản phẩm giá trị cao với chất lượng và tính năng vượt trội, mức độ cạnh tranh thấp trong khi Tổng công ty vẫn tiếp tục sản xuất những sản phẩm mà đã xuất hiện trên thị trường những năm trước và với sự cạnh tranh gay gắt của những sản phẩm cùng loại trong nước cũng như nước ngoài thì giá bán của các sản phẩm này mỗi ngày mỗi giảm .

Đi sâu vào tình hình thực hiện doanh thu qua bảng 2.5 ta nhận thấy rằng:

- Doanh thu của hầu hết các đơn vị thành viên đều bị giảm chỉ có Công ty Máy Tính I, Công ty Điện tử Viễn thông Nghệ An, và Điện tử Hải Phòng là có doanh số tăng.
- Ngoại trừ Bình Hoà, Biên Hoà, Tân Bình, Thủ Đức, Vesco 2 có tỷ trọng doanh thu từ sản xuất công nghiệp lớn hơn 50% còn hầu hết các đơn vị khác thì doanh thu chủ yếu lại từ nguồn khác. Thực tế doanh thu chủ yếu có được của hầu hết các đơn vị còn lại thường nằm trong công tác kinh doanh, đấu thầu, cho thuê tài chính hoặc tài sản cố định.

- Lợi nhuận:

Trong năm qua, lợi nhuận của Tổng công ty đạt 41.316 triệu đồng. Tuy đây chưa phải là con số lớn so với qui mô và lượng vốn nắm giữ của Tổng công ty nhưng đã thể sự nỗ lực rất lớn (tăng hơn 39% so với năm 2002).

Bảng 2.6

Chi tiết lợi nhuận của một số đơn vị thành viên năm 2003

Đvt: Triệu VNĐ

Biên Hoà	Bình Hoà	Thủ Đức	Tân Bình	XNK ĐT	Gen	Ves co 2	Máy tính 1	Đống Đa	Nghệ An	Hải Phòng
12.500	3.000	9.500	10.000	150	80	180	80	46	5	700

Nguồn:- Báo cáo chi tiết thực hiện KHSXKD năm 2002-2003 của TCTY Điện tử Tin học.

Qua bảng lợi nhuận chi tiết chúng ta thấy một thực tế là tại một số đơn vị hiệu quả sản xuất kinh doanh quá thấp.

- Giá trị xuất khẩu và nhập khẩu:

Giá trị xuất khẩu là 18.853 triệu đồng, đạt 76,29% so với năm 2002; nhập khẩu là 33.312 triệu đồng, đạt 73,76% so với năm 2002. Nhìn chung giá trị xuất khẩu và nhập khẩu giảm do tỷ lệ nhận gia công các linh kiện điện tử và hộp quẹt gas với các đối tác nước ngoài giảm.

2.3.3 Phân tích hiệu quả kinh tế - xã hội và hiệu quả tài chính:

2.3.2.1 Phân tích hiệu quả kinh tế xã hội

- Thuế và các khoản nộp ngân sách

Bảng 2.7

Thuế và các khoản nộp ngân sách

Đvt: 1.000 VNĐ

Thuế và các khoản phải nộp	Năm 2000	%	Năm 2001	%	Năm 2002	%	Năm 2003	%
Thuế	47.657.273	100	48.659.659	100	62.017.243	100	49.783.439	100
+Thuế GTGT	3.456.444	7	7.848.986	16	2.917.032	5	2.921.759	6
+ Thuế TN DN	8.310.453	17	9.899.613	20	9.744.737	16	7.245.092	15
+ Thuế XNK	33.558.804	70	25.663.164	53	46.483.718	75	36.907.227	74

+ Thuế trên vốn	283.572	1	2.594.437	5	219.996	0	295.866	1
+ Thuế tiêu thụ ĐB	512.235	1	841.538	2	1.246.757	2	411.464	1
+ Thuế đất, thuê đất	542.130	1	559.893	1	704.215	1	491.924	1
+ Thuế khác	993.635	2	1.252.028	3	700.788	1	1.510.107	3
% tăng qua các năm	100.00%		102,10%		127,45%		80,27%	

Nguồn:- Báo cáo thực hiện NV NSNN của TCTY Điện tử tin học Việt Nam 2000-2003.

- Báo cáo tổng kết của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam năm 1999.

Nhìn chung, thuế và các khoản nộp ngân sách có xu hướng tăng. Phần nộp chủ yếu của doanh nghiệp vào ngân sách nhà nước là thuế xuất nhập khẩu (từ 53-> 75%) và thuế thu nhập doanh nghiệp (15%-> 20%). Tuy nhiên thuế thu nhập đang có xu hướng giảm trong những năm gần đây.

Như vậy trong tương lai, khi hàng rào thuế quan bị gỡ bỏ để hoàn thành các bước hội nhập với kinh tế khu vực và thế giới, nếu Tổng công ty không cải thiện được tình hình doanh số và thu nhập thì phần đóng góp của doanh nghiệp vào ngân sách có thể bị giảm sút nghiêm trọng.

- Giá trị gia tăng trên một lao động

Bảng 2.8

Giá trị gia tăng trên một lao động

Đvt: 1.000 VND

Chỉ tiêu	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Tiền lương	3.907.500	4.372.500	5.099.710	5.037.060
Lãi vay (I)	0	0		1.325.563
Thuế (T)	47.657.273	48.659.659	62.017.243	49.783.439
Lợi nhuận (NI)	28.456.120	29.577.103	29.654.602	41.315.635
Giá trị gia tăng	80.020.893	82.609.262	96.771.555	97.461.697
Số lao động (L)	2.605	2.650	2.849	2.506
Tổng tài sản (A)	473.647.273	518.540.724	584.507.185	636.911.439
ES	30.718	31.173	33.967	38.891
VA/A	0,169	0,159	0,166	0,153
A/L	181.822	195.657	205.162	254.154

Nguồn: - Báo cáo thực hiện NV NSNN của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2000-2003.

- Báo cáo tổng kết của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam từ năm 2000-2003

Theo tạp chí nghiên cứu kinh tế số 312 (5/2004), giá trị gia tăng trên lao động của nhóm ngành điện tử viễn thông và chế tạo máy tính trong năm 2000 lần lượt là 18,4; 27,5.

Như vậy, giá trị gia tăng trên một lao động của Tổng công ty vẫn cao hơn trung bình ngành và đó là kết quả của những nỗ lực của Tổng công ty trong đầu tư tài sản cho một lao động và mở rộng qui mô sản xuất. Với qui mô lớn, lực lượng lao động đông, hiệu quả kinh tế xã hội mà Tổng công ty đạt được đã đóng góp đáng kể vào quá trình phát triển của nền kinh tế quốc dân cũng như của Tổng công ty.

- Tỷ suất thuế trên tổng vốn

Bảng 2.9

Tỷ suất thuế trên tổng vốn

Đvt: 1.000 VND

Chỉ tiêu	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Thuế	47.657.273	48.659.659	62.017.243	49.783.439
Tổng vốn	473.646.513	518.540.724	584.507.185	636.911.591
TOA	10.06%	9.38%	10.61%	7.82%

Nguồn: - Báo cáo thực hiện NV NSNN của TCTY Điện tử tin học Việt Nam 2000-2003.

- Báo cáo tổng kết của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam từ năm 2000-2003

Tỷ suất thuế trên tổng vốn của Tổng công ty đã thể hiện mức đóng góp của Tổng công ty vào nền kinh tế quốc dân khá lớn. Tuy nhiên sự biến động của tỷ suất này qua các năm thể hiện tính thiếu ổn định trong mức đóng góp.

- Thu nhập người lao động:

Bảng 2.10

Thu nhập bình quân đầu người năm 2000-2003

Đvt: Triệu VND

Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	2001/2000	2002/2000	2003/2000
1,5	1,65	1,79	2,01	110%	108,48%	112,29%

Nguồn: - Báo cáo tổng kết của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam năm 2003.

Bảng 2.11 **Thu nhập bình quân đầu người của các đơn vị thành viên năm 2003**

Đvt: Triệu đồng

Biên Hoà	Bình Hoà	Thủ Đức	Tân Bình	XNKĐ T	Gen	Vesco 2	Máy tính 1	Đống Đa	Nghệ An	Hải Phòng
3,04	1,76	2,40	3,04	0,92	1,2	2,09	0,86	1,04	0,7	0,95

Nguồn: - Báo cáo tổng kết của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam năm 2003.

Bảng 2.11 cho thấy thu nhập bình quân đầu người có tốc độ gia tăng cao, tăng từ 8% đến 12% mỗi năm. Tuy nhiên đi sâu vào bảng chi tiết thu nhập bình quân tính cho từng đơn vị ta lại nhận thấy thu nhập bình quân đầu người giữa các đơn vị có sự chênh lệch khá lớn. Và sự chênh lệch thu nhập bình quân đầu người giữa các đơn vị ngày càng làm sâu sắc hơn sự chênh lệch trình độ nhân lực, năng suất lao động dẫn đến sự khác biệt ngày càng xa của hiệu quả sản xuất kinh doanh giữa các đơn vị thành viên.

2.3.2.2 Phân tích hiệu quả tài chính

Vì số lượng đơn vị thành viên trong Tổng công ty khá nhiều nên trong quá trình phân tích, đề tài chỉ đề cập đến một số đơn vị có lợi nhuận cao, doanh số lớn và là tiêu biểu cho các lĩnh vực hoạt động của Tổng công ty

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản

Bảng 2.12

Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản

Đvt: 1.000VNĐ

CHỈ TIÊU	2000	2001	2002	2003
Thực lãi thuần (NI)	28.456.120	29.577.103	29.654.602	41.315.635
Vốn sản xuất (A)	473.646.513	518.540.724	584.507.185	636.911.591
NI/A	6,01%	5,70%	5,07 %	6,49 %

Nguồn:- Báo cáo lời lỗ của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam năm 2001- 2003

- Bảng tổng kết tài sản của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam năm 2001- 2003

Với kết quả trên, chúng ta thấy năm 2003 tỷ suất này đã được nâng lên hơn 1,42% so với năm 2002. Nhìn chung, tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của Tổng công ty thấp hơn cả lãi suất cho vay tại các ngân hàng. Như vậy tính hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh không đạt. Kết quả sẽ càng tệ thắm hơn nếu như nhà nước cho phép khấu hao nhanh máy móc thiết bị mới dựa trên thời gian phát

triển trình độ công nghệ (Hiện thời tỷ lệ cho phép của trường hợp khấu hao nhanh là 8% / năm như vậy thời gian để hoàn tất khấu hao là 12 năm).

Bảng 2.13 Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản của một số đơn vị thành viên

Đvt: triệu VNĐ

Chỉ tiêu chủ yếu	Biên Hoà	Bình Hoà	Thủ Đức	Tân Bình	Gen	Vesco 2
Thực lãi thuần	12.500	3.000	9.500	10.000	80	80
Tổng vốn 2003	96.000	25.771	101.719	138.694	33.900	9.767
NI/A	13,02%	11,64%	9,34%	7,21%	0,24%	0,82%

Nguồn: -*Báo cáo chi tiết chỉ tiêu tài chính năm 2003 của Tổng công ty Điện tử Tin học*

So sánh tổng vốn và so sánh ROA của Biên Hoà, Bình Hoà, Thủ Đức và Tân Bình với các đơn khác trong Tổng công ty chúng ta nhận thấy đây là những đơn vị chủ lực nâng mức doanh lợi theo vốn sản xuất của toàn Tổng công ty là 6,49% trong năm qua.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu:

Biểu 2.14 Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu toàn Tổng công ty

Đvt: 1.000VNĐ

CHỈ TIÊU	2000	2001	2002	2003
Thực lãi thuần	28.456.120	29.577.103	29.654.602	41.315.635
Vốn chủ sở hữu	292.455.133	315.587.590	342.973.291	408.688.826
ROE	9,73%	9,37 %	8,65 %	10,1%

Nguồn - *Báo cáo lời lỗ của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam năm 2000 - 2003*

- *Bảng tổng kết tài sản của Tổng công ty Điện tử Tin học Việt Nam năm 2000 - 2003*

Mặc dù tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu vào năm 2003 có tăng chút ít nhưng nhìn chung vẫn thuộc loại thấp.

Biểu 2.15 Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu một số đơn vị thành viên

Đvt: triệu VNĐ

Chỉ tiêu	Biên Hoà	VBH	VTD	VTB	XNKĐ T	Gen	Vesco 2	VIF	Đống Đa	Nghệ An	Hải Phòng
NI	12.500	3.000	9.500	10.000	150	80	180	80	46	5	700
E	77.000	21.208	96.724	80.598	23.018	26.500	6.773	4.616	18.816	198	6.624
ROE	16,2%	14,1%	9,8%	12,4%	0,7%	0,3%	2,7%	1,7%	0,2%	2,5%	10,6%

Nguồn: - Báo cáo chi tiết chỉ tiêu tài chính năm 2003 của Tổng công ty Điện tử Tin học

Đi sâu vào chi tiết, ta nhận thấy ROE của các đơn vị thành viên chia làm 3 nhóm:

+ Nhóm có ROE cao: VTR Biên Hoà, VTR Bình Hoà, VTR Thủ Đức, VTR Tân Bình, và VTR Hải Phòng.

+ Nhóm có ROE thấp (thấp hơn lãi suất cho vay hàng năm tại các ngân hàng): Vesco 2, Máy tính 1, VTR Nghệ An

+ Nhóm có ROE rất thấp: (thấp hơn cả lãi suất cho vay hàng tháng tại các ngân hàng): VTR Đống Đa, Genpacific, Xuất nhập khẩu Điện tử.

Như vậy trừ các đơn vị liên doanh và cổ phần, toàn Tổng công ty chỉ có 4 đơn vị đạt được hiệu quả tài chính.

2.3.3 Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của Tổng công ty.

Sau năm 1986, Tổng công ty đã đạt được những bước tiến đáng kể:

- Đã trở thành đơn vị tiêu biểu và trụ cột cho ngành công nghiệp điện tử Việt Nam.

- Sản phẩm của Tổng công ty cùng các đối tác liên doanh đang giữ vai trò thống lĩnh trên thị trường điện tử dân dụng nội địa.
- Đã đào tạo được một đội ngũ những nhà quản lý, kỹ sư, những kỹ thuật viên có trình độ chuyên nghiệp cao.
- Đã đóng góp một phần không nhỏ vào sự phát triển của nền kinh tế quốc dân.

Tuy nhiên do những bất lợi của một nước đi từ nông nghiệp, trải qua bao nhiêu năm chiến tranh nên những điều kiện căn bản và tiền đề cho sự phát triển của nền công nghiệp tiên tiến kỹ thuật cao còn bị hạn chế. Thêm vào đó, do nguyên nhân nội tại của Tổng công ty như thiếu chiến lược tổng thể, bộ máy quản lý của Tổng công ty và một số đơn vị thành viên chưa thực sự được cải tổ phù hợp với sự phát triển chung và bắt kịp nhịp phát triển của kinh tế thị trường nên hiệu quả sản xuất kinh doanh còn thấp đặc biệt khi xét về hiệu quả tài chính. Có sự phân hoá cao về hiệu quả kinh tế và tài chính giữa các đơn vị thành viên. Toàn công ty chỉ có 4 đơn vị là đạt hiệu quả xét về khía cạnh tài chính.

- Hoạt động của các đơn vị thành viên quá thiên về gia công lắp ráp những sản phẩm điện tử dân dụng với nguồn linh kiện nhập.
- Sức cạnh tranh kém dẫn đến sự ra đi của hàng loạt nhà xưởng.

Nhìn chung những thành tựu mà Tổng công ty đạt được vẫn bị thiên lệch, thiếu yếu tố bền vững, khó là nền tảng tốt cho sự phát triển của ngành Công nghiệp Điện tử Việt Nam trong tương lai.

CHƯƠNG 3:

CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ TIN HỌC VIỆT NAM

3.1 CÁC QUAN ĐIỂM XÂY DỰNG GIẢI PHÁP

3.1.1 Một số mục tiêu cơ bản của Tổng công ty Điện tử Tin học đến năm 2015

Để xây dựng ngành công nghiệp Điện tử Tin học thành một ngành mũi nhọn quan trọng trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, với vai trò trụ cột của ngành, Tổng công ty phải phấn đấu đạt các mục tiêu như:

- Đưa ngành công nghiệp Điện tử- Tin học Việt Nam trở thành một ngành phát triển bền vững hướng xuất khẩu cụ thể là:
 - + Có cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh.
 - + Cơ cấu ngành hợp lý.
 - + Có đội ngũ lao động có tri thức, có tay nghề, có khả năng nghiên cứu và phát triển sản phẩm kỹ thuật cao.
 - + Đáp ứng phần lớn nhu cầu trong nước và xuất khẩu được ra nước ngoài.
- Có một vị trí nhất định trong thị trường sản xuất cung cấp linh kiện và sản phẩm điện tử tin học khu vực và thế giới. Nắm bắt và ứng dụng được những công nghệ hiện đại từ đó thiết kế và chế tạo được các thiết bị mới.
- Tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong trường hợp không dúc vốn vào đầu tư lớn thì khả năng sinh lợi trên vốn đầu tư của mọi đơn vị thành viên phải lớn hơn lãi suất đi vay tại các ngân hàng thương mại.

3.1.2 Một số quan điểm cơ bản định hướng cho các giải pháp:

- Kiện toàn công tác tổ chức quản lý của Tổng công ty góp phần tiết kiệm và huy động mọi nguồn lực, tiềm năng lao động, chủ động khai thác nguồn vốn trong và ngoài nước.
- Tiến hành quản lý theo giá trị để nắm rõ những ưu nhược điểm từ đó có kế hoạch hoạch định, tổ chức, điều khiển và kiểm tra hiệu quả góp phần nâng sức cạnh tranh của đơn vị.
- Biến thị trường trong nước thành hậu phương lớn, là bàn đạp vững chắc cho sự phát triển của ngành.
- Phát triển ngành với ưu tiên dành cho phát triển linh kiện điện tử bán dẫn kỹ thuật cao.
- Tranh thủ đi thẳng vào công nghệ hiện đại và tận dụng lợi thế của người đi sau.
- Phát triển ngành công nghiệp Điện tử và Công nghệ thông tin đồng bộ giữa “thay thế nhập khẩu” và “định hướng xuất khẩu”

CÁC GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA TỔNG CÔNG TY ĐIỆN TỬ TIN HỌC VIỆT NAM

3.2.1. Thiết lập một số mô hình phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh:

3.2.1.1. Thiết lập một số mô hình

Hiện nay các chỉ tiêu ES, ROE, ROA được coi là chỉ tiêu tổng quát nhất để đánh giá chính xác và tổng hợp hiệu quả kinh doanh trên hai khía cạnh kinh tế- xã hội và tài chính. Vì thế, đề tài xin giới thiệu mô hình phân tích hiệu quả kinh tế xã hội và tài chính của TS. Ngô Quang Huân. Qua mô hình và qua ứng dụng phần mềm Crystal Ball, chúng ta có thể xác định mức độ tác động của từng nhân tố đến hiệu quả sản xuất kinh doanh và đề ra các giải pháp sát thực cho doanh nghiệp.

3.2.1.1 I Mô hình phân tích hiệu quả kinh tế xã hội:

$$\begin{aligned} ES &= \frac{VA}{L} = \frac{VA}{A} \times \frac{A}{L} = \left[\frac{V}{A} + \frac{I}{A} + \frac{T}{A} + \frac{NI}{A} \right] \times \frac{A}{L} \\ ES &= \frac{V}{L} + \left[\frac{I}{A} + \frac{T}{A} + \frac{NI}{A} \right] \times \frac{A}{L} \\ ES &= \frac{V}{L} + \frac{P}{L} \end{aligned}$$

Trong đó: **ES** là giá trị gia tăng trên một lao động, **VA** là tổng giá trị gia tăng, **L** là tổng lao động, **A** là tổng tài sản, **V** là tổng thu nhập của người lao động, **I** là lãi vay, **T** là tổng thuế nộp vào ngân sách, và **NI** là lợi nhuận ròng của chủ sở hữu doanh nghiệp. **P** là toàn bộ lợi nhuận ban đầu.

Như vậy giá trị gia tăng trên một lao động phụ thuộc vào thu nhập bình quân người lao động, tỷ suất lãi vay trên tổng tài sản, tỷ suất thuế trên tổng tài sản, thu nhập ròng trên tổng tài sản và mức độ trang bị tài sản cho một lao động. Các nhân tố trên có mối quan hệ chặt chẽ, ràng buộc và mâu thuẫn nhau thể hiện quan hệ lợi ích giữa người lao động, nhà nước, doanh nghiệp và người cho vay.

3.2.1.1.2 Mô hình phân tích hiệu quả tài chính

Hiện thời ROE vẫn được coi là chỉ tiêu quan trọng nhất trong việc đánh giá hiệu quả tài chính, tuy nhiên trong tương lai, khi thị trường chứng khoán phát triển thì tỷ số P/E sẽ là chỉ tiêu quan trọng nhất.

$$\begin{aligned}
 P/E &= \frac{P}{EPS} = \frac{ME}{NI} = \frac{ME}{E} \times \frac{1}{ROE} = \frac{ME}{E} \times \frac{E/A}{ROA} \\
 ROE &= \frac{NI}{E} = \frac{NI}{A} \times \frac{A}{E} = ROA \times \left(\frac{1}{1 - D/A} \right) \\
 ROA &= \frac{NI}{A} = \frac{NI}{NS} \times \frac{NS}{A} \\
 ROA &= \left[1 - \frac{C_{sx}}{NS} - \frac{C_{ql}}{NS} - \frac{C_{bh}}{NS} - \frac{C_{tc}}{NS} - \frac{C_{bt}}{NS} - \frac{Tm}{NS} \right] \times \frac{NS}{A}
 \end{aligned}$$

Trong đó: **C_{sx}** là chi phí sản xuất (gồm Nguyên vật liệu, trực tiếp, nhân công, quản lý sản xuất), **C_{ql}** là chi phí quản lý, **C_{bh}** là chi phí bán hàng, **C_{tc}** là chi phí hoạt động tài chính, **C_{bt}** là chi phí bất thường, **T_{tn}** là thuế thu nhập, **P/E** là tỷ số thị giá - thu nhập, **P** là thị giá cổ phiếu, **EPS** là thu nhập trên một cổ phiếu, **ME** là tổng giá trị thị trường của vốn chủ sở hữu, **E** là giá trị sổ sách kế toán của vốn chủ sở hữu, **ROE** là tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, **ROA** là tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản, **NS** là doanh thu ròng của doanh nghiệp, **NI** là tổng lợi nhuận ròng của doanh nghiệp, **A** là tổng tài sản của doanh nghiệp. **D/A** là tỷ lệ nợ hay cơ cấu nợ trong tổng tài sản. **E/A** là cơ cấu vốn sở hữu của doanh nghiệp, (**E/A=1-D/A**).

Như vậy chỉ số P/E phụ thuộc vào các nhóm yếu tố:

- + Tỷ lệ giữa giá trị thị trường và giá trị sổ sách của vốn sở hữu (ME/E).
- + Sử dụng tiết kiệm và hiệu quả tài sản (NS/A)
- + Kỹ năng sản xuất và kinh doanh (thể hiện qua việc tiết kiệm chi phí).
- + Cơ cấu vốn của doanh nghiệp (E/A)
- + Ngoài các nhóm yếu tố trên, thực ra P/E còn phụ thuộc rất nhiều vào các nhân tố thuộc môi trường kinh doanh

3.2.1.2 Vận dụng các mô hình để phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của Tổng công ty Điện tử- Tin học Việt nam

Với mô hình được nêu ở phần trên, với số liệu chi tiết được nêu trong phụ lục 4, phụ lục 5 và qua sử lý của phần mềm Crystall Ball thể hiện ở phụ lục 6, 7, 8, 9, 10 chúng ta có thể phân tích mức độ tác động của từng nhân tố đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp như sau:

- Phân tích hiệu quả kinh tế xã hội (phụ lục 6, phụ lục 7)

ES trung bình sẽ là 38.027.580 VNĐ. Độ lệch chuẩn là 4.334.790 VNĐ và hệ số biến thiên là 0,11. ES phụ thuộc vào VA/A là 81,4% và A/L là 18,6% đã thể hiện tỷ suất giá trị gia tăng trên tổng tài sản đóng góp 4/5 vào giá trị gia tăng trên một lao động, mức độ trang bị tài sản trên một lao động chỉ đóng góp 1/5 vào chỉ tiêu này.

VA/A trung bình là 16% (hệ số biến thiên là 9% và độ lệch chuẩn là 1%) đã thể hiện phần nào yếu điểm và tính bất ổn của Tổng công ty trong việc sử dụng tài sản để tạo giá trị gia tăng. Tỷ suất giá trị gia tăng trên tổng tài sản phụ thuộc vào 4 nhóm yếu tố: V/A, I/A, T/A, NI/A với tỷ lệ lần lượt như sau :4%; 0.2%; 73.7%; 22.1% đã thể hiện mức độ lệ thuộc rất lớn vào thuế- yếu tố có nhiều rủi ro khi gia nhập AFTA.

Do đó để nâng cao giá trị gia tăng trên tổng tài sản, doanh nghiệp cần chú ý tới các nhóm giải pháp như:

- Gia tăng mức độ trang bị tài sản cho lao động thông qua việc đầu tư nâng cấp trang thiết bị, dây chuyền công nghệ.
- Gia tăng việc sử dụng hiệu quả tài sản cố định.
- Thực hiện các giải pháp Marketing để góp phần nâng doanh số nhằm nâng lợi nhuận trên tổng tài sản .

- Hoàn thiện lại cơ cấu tổ chức, hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực để phát huy tối đa năng lực và nâng cao thu nhập của người lao động.

- Phân tích hiệu quả tài chính (phụ lục 8, phụ lục 9, phụ lục 10)

Xem phụ lục 8, chúng ta nhận thấy tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu trung bình là 10% với độ lệch chuẩn là 2% và hệ số biến thiên là 22%. Như vậy tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu khá thấp nhưng lại có rủi ro cao. Có lẽ đây cũng là nguyên do thiếu vắng các đối tác đầu tư trong những năm gần đây và sự chuyển vốn đầu tư sang lĩnh vực khác của Tổng công ty cũng như của một số đơn vị thành viên.

Với phụ lục 9, tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản là 6%, độ lệch chuẩn là 2% và hệ số biến thiên là 31%. Như vậy hiệu quả sử dụng tài sản của Tổng công ty là quá thấp, thấp hơn cả lãi suất tiền gửi tại các ngân hàng.

Phân tích sâu hơn vào các nhân tố ảnh hưởng đến ROA, ROE qua phụ lục 10 ta nhận thấy: doanh lợi ròng (NI/NS) của doanh nghiệp không cao, chỉ đạt 3%/ năm với độ lệch chuẩn là 2% và hệ số biến thiên lên đến 52%. Kết quả trên thể hiện sự bất ổn trong hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian vừa qua và cũng thể hiện nhiều yếu tố rủi ro trong kinh doanh ở thời gian sắp tới. Doanh lợi ròng của Tổng công ty phụ thuộc vào sáu nhân tố nhưng chủ yếu là hai nhân tố chi phí sản xuất trên doanh thu và chi phí bán hàng trên doanh thu. Tỷ lệ trên đã thể hiện những nỗ lực của toàn Tổng công ty trong các công tác tiếp thị, phân phối và hậu mãi. Tuy nhiên có lẽ do áp lực cạnh tranh và sự thiếu đầu tư để tạo lợi thế về sự khác biệt về sản phẩm (xét về khía cạnh vật chất) nên hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh đã không được như ý. Chi phí tổ chức và quản lý của Tổng công ty nhìn chung so với các đơn vị khác tương đối thấp (1,6%; 1,7%).

Nhìn chung, những mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả tài chính đã thể hiện những nỗ lực của Tổng công ty trong thời gian qua. Tuy nhiên để cải thiện hiệu quả tài chính, Tổng công ty cũng nên quan tâm đặc biệt các nhóm giải pháp sau:

- Giải pháp sử dụng hiệu quả tài sản
- Giải pháp hoàn thiện cơ cấu nguồn vốn.
- Giải pháp tạo sự khác biệt về sản phẩm.

3.2.2 Các giải pháp thuộc phạm vi doanh nghiệp:

3.2.2.1 *Chiến lược sản xuất kinh doanh.*

Để đạt được những mục tiêu đã đặt ra, việc xây dựng chiến lược cần chú ý những điểm sau:

- Phải xây dựng được chiến lược chung, chiến lược tổng hợp cho toàn Tổng công ty.
- Chiến lược đưa ra phải mang tính dài hạn nhưng cũng phải đảm bảo tính linh hoạt, dễ thích nghi với những diễn biến của tình hình thực tế và phù hợp cho sự phát triển của toàn ngành công nghiệp điện tử Việt Nam.
- Để chiến lược mang tính khả thi cao, cần phải có sự phối hợp giữa Tổng công ty và các đơn vị thành viên trong việc xác lập mục tiêu sứ mạng cho từng đơn vị để cả tổ chức có thể đạt được mục tiêu tổng thể đã đặt ra.
- Quan tâm và hỗ trợ đặc biệt cho các chiến lược phát triển ngành công nghiệp phụ trợ.
- Cần có cách nhìn thông thoáng hơn trong cách nhìn nhận các giải pháp cổ phần, khoán, cho thuê, liên kết, chuyển giao để giảm thất thoát tiền của của nhà nước cũng như tận dụng hết được các nguồn lực.

Tổng công ty và các đơn vị thành viên cũng nên chú ý đặc biệt tới các chiến lược: chi phí thấp, nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao giá trị thương hiệu.

3.2.2.2. *Đổi mới quản lý và tổ chức bộ máy*

Dựa trên những nhược điểm trong công tác tổ chức và quản lý của Tổng công ty trong những năm qua, trong giai đoạn mới, hệ thống điều hành và tổ chức quản lý nên có những thay đổi sau:

- Sửa đổi Nội dung Điều lệ Tổng công ty hiện nay trên cơ sở những nguyên tắc mới phù hợp cơ chế quản lý vốn Nhà nước tại các loại hình doanh nghiệp.
- củng cố ban lãnh đạo Tổng công ty, tăng cường đội ngũ cán bộ, chuyên viên của Tổng công ty bao gồm những người đủ tài đủ đức để hình thành nên một bộ phận mới, bộ phận những cán bộ Tổng công ty tham gia Hội đồng quản trị các công ty TNHH một thành viên và công ty cổ phần với tư cách đại diện phần vốn của nhà nước tại doanh nghiệp.

Việc cử đại diện Tổng công ty tham gia hội đồng quản trị các đơn vị trực thuộc sẽ góp phần đảm bảo các mục tiêu sau:

- + Bảo toàn và phát triển vốn nhà nước tại doanh nghiệp.
- + Thực thi quyền chi phối của Tổng công ty đối với các đơn vị thành viên, định hướng hoạt động của các đơn vị thành viên theo đúng chiến lược phát triển đã vạch ra nhằm đạt mục tiêu phát triển chung của Tổng công ty cũng như của ngành.
- + Đi sâu, đi sát vào tình hình thực tế các doanh nghiệp nên để có những biện pháp hỗ trợ thiết thực cũng như tạo được mối liên kết chặt chẽ giữa Tổng công ty và các đơn vị trực thuộc.
- Hình thành hệ thống thông tin quản lý thống nhất và xuyên suốt từ trụ sở Tổng công ty đến tất cả các đơn vị nhằm giúp ban lãnh đạo Tổng công ty cũng như lãnh đạo các đơn vị thành viên nắm bắt thông tin đầy đủ, chính xác, đúng lúc để xử lý kịp thời .

- Tổ chức lại và đổi mới hoạt động của Tổng công ty cho phù hợp với yêu cầu mới.
- Thuê các chuyên gia chuyên ngành phân tích tình hình nhân sự, cơ cấu tổ chức phòng ban, cơ cấu tổ chức sản xuất tại các đơn vị thành viên hoạt động kém hiệu quả để đề ra các giải pháp về cơ cấu tổ chức, quản lý hiệu quả và tiết kiệm nhất.
- Mạnh dạn thực hiện các hình thức cổ phần hoá (nhà nước nắm cổ phần không chi phối, có cổ đông lớn), bán , khoán cho thuê đối với những đơn vị qui mô nhỏ, làm ăn không hiệu quả mà Tổng công ty cũng như Ban lãnh đạo đơn vị cũng chưa tìm được hướng phát triển. Những đơn vị này có thể là các công ty như như VTR Đống Đa, Genpacific, Xuất nhập khẩu Điện tử.
- Củng cố, hỗ trợ nhân tài vật lực để vực dậy các công ty có hướng phát triển nhưng khả năng cạnh tranh trong sản xuất sản phẩm còn yếu như Vesco 2, Máy tính 1, VTR Nghệ An. Tạo môi trường thông thoáng để các đơn vị như VTR Biên Hoà, VTR Bình Hoà, VTR Thủ Đức, VTR Tân Bình, và VTR Hải Phòng phát huy khả năng sáng tạo, chủ động trong kinh doanh.
- Xây dựng phương án hợp tác liên kết sản xuất kinh doanh cho các đơn vị trong Tổng công ty theo hướng sản xuất vệ tinh và mạng lưới kinh doanh, thương mại và dịch vụ sửa chữa bảo hành trong một qui hoạch sắp xếp tổng thể.
- Mở rộng các hình thức liên doanh, liên kết và đầu tư sang lĩnh vực khác để tận dụng và phát huy lợi thế về đất đai nhà xưởng.

3.2.2.3. Hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực

Để hoàn thiện công tác quản trị nguồn nhân lực nhằm tăng hiệu quả hoạt động, các đơn vị dưới sự hỗ trợ và giám sát của Tổng công ty cần chú ý những nội dung sau:

Một là: Cải tổ cơ cấu, sắp xếp lại bộ máy của mình sao cho gọn nhẹ và khoa học, sử dụng hết khả năng của nhân viên.

- Dưới sự hỗ trợ của các chuyên gia chuyên ngành, các đơn vị cần phân tích hiện trạng nguồn nhân lực và đề ra các tiêu chuẩn về nhân lực cũng như giải pháp bố trí nguồn nhân lực cho phù hợp với cơ cấu mới.
- Hướng nghiệp và tạo điều kiện nâng cao trình độ cho nguồn nhân lực chưa đạt tiêu chuẩn cũng như lao động dôi dư để họ có nhiều điều kiện tham gia trở lại vào hoạt động của đơn vị cũng như những đơn vị khác trong Tổng công ty.
- Liên thông về tuyển dụng lao động giữa các đơn vị thành viên để giảm áp lực lao động dôi dư và cũng để giảm chi phí đào tạo cũng như chi phí bồi thường mất việc.

Hai là: Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nội tại:

- *Tăng cường công tác đào tạo, huấn luyện:*
 - Đối với đội ngũ quản lý, cần trang bị kỹ năng quản lý hiện đại, kiến thức chuyên môn, kỹ thuật tiếp thị, trình độ ngoại ngữ, tin học, đặc biệt là các chương trình phương tiện quản lý hiện đại.
 - Đối với đội ngũ các bộ chuyên môn kỹ thuật, cần được thường xuyên cập nhật kiến thức chuyên môn, kỹ thuật, thông tin mới, và ứng dụng khoa học vào thực tế sản xuất.
 - Trong kế hoạch đào tạo cần hình thành các cơ chế, môi trường kích thích tự đào tạo, rèn luyện nâng cao trình độ, năng lực cá nhân, năng lực tập thể.
 - Nhìn chung phải có sự phân nhóm chuyên ngành, phân loại cấp độ của toàn thể nhân viên để có kế hoạch đào tạo nâng cao trình độ nguồn nhân lực cho phù hợp với yêu cầu mới và nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp. Các hoạt động đào tạo cần đa dạng, phong phú, thích hợp với các đối tượng cần đào tạo.
 - Phối hợp với các viện, trường để nội dung đào tạo được cập nhật và đón đầu.
 - *Tổ chức các cuộc thi tay nghề, thi các kỹ năng*

- Tổ chức các cuộc thi tay nghề, thi các kỹ năng để phát huy khả năng sáng tạo, nâng cao năng suất lao động, tăng cơ hội học hỏi, rèn luyện nâng cao tay nghề và để phát hiện ra thế mạnh của từng đơn vị nhằm bố trí sản xuất kinh doanh và bố trí nhân lực hợp lý.

- *Chú trọng hệ thống kích thích động viên nhân viên nâng cao năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng các qui chế cụ thể.*

- Đẩy mạnh đánh giá nhân viên hướng vào hiệu quả công việc, gắn kết kết quả của mọi thành viên với mục tiêu chung của doanh nghiệp để làm cơ sở cho việc điều chỉnh hệ thống lương, thưởng, phúc lợi, thuyên chuyển, đề bạt cũng như làm căn cứ cho việc thực hiện đào tạo, phát triển nguồn nhân lực cho doanh nghiệp.

- Thực hiện các hình thức khen thưởng công khai, đúng lúc, và chính xác để người lao động có động lực thực sự trong việc phát huy sáng kiến....

Ba là: Nâng cao chất lượng tuyển chọn đầu vào:

Để công tác tuyển chọn có chất lượng thì bộ phận tuyển dụng phải biết được khái quát đặc thù của công việc, phải có các kỹ năng phân tích và xử lý thông tin, phải hiểu về tâm sinh lý của đối tượng phỏng vấn... Do đó, để có thể thu nhận được nguồn nhân lực có trình độ cao thì trình độ của bộ phận tuyển dụng cũng là một vấn đề hết sức quan trọng.

Bốn là: Tăng cường liên kết trong hoạt động quản lý, mạnh dạn thuê mướn, hỗ trợ, tư vấn của các chuyên gia, các tổ chức chuyên môn hoá bên ngoài doanh nghiệp các lĩnh vực mà doanh nghiệp không đủ khả năng thực hiện hiệu quả như: thiết kế, hoàn thiện bộ máy quản lý, tư vấn thiết kế các chương trình quản trị rủi ro, tư vấn đào tạo, chuyển giao công nghệ quản lý, ISO 9000, SA 8000..

3.2.2.4 Đẩy mạnh hoạt động Marketing

- Hình thành bộ phận Marketing trong các đơn vị để các hoạt động marketing được tiến hành bài bản và hiệu quả và liên tục.
- Quan tâm thực hiện công tác tuyên truyền, đào tạo những kiến thức về marketing cho các đơn vị. Chú ý đào tạo theo nhiều cấp độ phù hợp với vị trí và trách nhiệm của từng người để tránh lãng phí cũng như để mọi thành viên trong doanh nghiệp đều ý thức đến trách nhiệm của mình trong việc thoả mãn nhu cầu của khách cũng như sáng tạo ra những nhu cầu mới.
- Liên kết các đơn vị trong Tổng công ty thành lập các trung tâm xúc tiến thương mại ở các thị trường trọng điểm tại nước ngoài để tăng khả năng tiếp cận của các đơn vị và cũng tạo được sự chọn lựa phong phú cho các đối tác.
- Nghiên cứu triển khai ứng dụng mạnh mẽ hệ thống Internet trong thăm dò thị trường, giới thiệu sản phẩm, thương mại điện tử.
- Trong giai đoạn trước mắt để nâng doanh số bán, các đơn vị thành viên mà đặc biệt là các đơn vị sản xuất sản phẩm công nghệ thông tin cần quan tâm đến các vấn đề sau:
 - + Sản phẩm đưa ra phải đảm bảo chất lượng và hoàn hảo so với tiêu chí đã quảng cáo với khách hàng. (Trong thời gian qua do chịu áp lực cạnh tranh về giá một số đơn vị đã lơ là yếu tố chất lượng của một vài sản phẩm gây nên sự ngộ nhận và đánh đồng giữa sản phẩm thương hiệu Việt với các sản phẩm chất lượng kém do ráp tay hoặc nhập từ Trung Quốc)
 - + Giá đưa ra phải phù hợp với lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp, với mục tiêu phát triển của doanh nghiệp và phải cân nhắc đến yếu tố cạnh tranh và tình hình thị trường.
 - + Mở rộng và nâng cao chất lượng phục vụ của hệ thống bán hàng, bảo hành trên toàn quốc.

- + Mở rộng, nâng cao hình ảnh về sản phẩm và thương hiệu của công ty thông qua các hoạt động quảng cáo, tuyên truyền và các hình thức khuyến mãi tại những vùng có tiềm năng nhu cầu lớn.

Hoạt động marketing là công việc lâu dài, liên tục tồn tại song hành với hoạt động khác của doanh nghiệp vì thế doanh nghiệp nên chọn hình thức tư vấn kết hợp với đào tạo và chuyển giao để tạo bước khởi đầu bài bản và tạo hưng phấn cho toàn bộ guồng máy hoạt động.

3.2.2.5 Nghiên cứu phát triển

- Thành lập trung tâm nghiên cứu, ứng dụng khoa học kỹ thuật của Tổng công ty. Trung tâm hoạt động dựa trên kinh phí của Tổng công ty và sự đóng góp hàng năm của các đơn vị thành viên cũng như các đơn hàng nghiên cứu.
- Thu hút nhân tài bằng sự đãi ngộ xứng đáng về vật chất, tinh thần và bằng các trang thiết bị kỹ thuật nghiên cứu tiên tiến cùng điều kiện làm việc thuận lợi.
- Liên kết với các viện, trường và các đơn vị thành viên và cả những các doanh nghiệp khác trong vấn đề liên quan đến công nghệ mới và ứng dụng công nghệ trong lĩnh vực điện tử tin học.

3.2.2.6 Đầu tư trang thiết bị, dây chuyền Công nghệ.

Việc đầu tư dây chuyền công nghệ nên được cân nhắc kỹ theo các nội dung sau:

- Phù hợp với chiến lược phát triển đã được vạch ra.
- Dây chuyền công nghệ phải mang tính đón đầu, đáp ứng được nhu cầu đa dạng hoá sản phẩm. Tránh việc phải thay đổi dây chuyền liên tục do không đáp ứng được nhu cầu đổi mới của sản phẩm, hoặc không đáp ứng được các yếu tố cạnh tranh.
- Công suất của dây chuyền cũng nên được cân nhắc kỹ để giảm thiểu tình trạng lãng phí. Trong thời gian qua chúng ta đã đầu tư vào những dây chuyền có công suất lớn nhưng thực tế chỉ sử dụng khoảng 30- 40% công suất; với tốc độ phát triển

như vũ bão của khoa học kỹ thuật, các dây chuyền nhanh chóng trở nên lạc hậu và trở thành gánh nặng về vốn, về chi phí khấu hao, duy tu bảo dưỡng của doanh nghiệp).

- Phải nhìn nhận nhìn nhận và đánh giá được dây chuyền nào là phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp và của Việt Nam, và phải lượng hoá được các khoản lợi do đầu tư dây chuyền công nghệ mang lại (Qua thực tế việc xếp kho dây chuyền lắp ráp vi tính dạng SKD với công suất 50 ngàn chiếc /năm, mới được đầu tư khoảng 7 năm tại Genpacific chúng ta nhận thấy rằng, chưa hẳn có một dây chuyền hiện đại đã tạo nên sức cạnh tranh cho doanh nghiệp).

3.2.2.7 *Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản*

- Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định bằng cách:

- Thường xuyên phân tích đánh giá quá trình sử dụng tài sản, thiết lập cơ cấu tài sản cho phù hợp với điều kiện kinh doanh trên cơ sở đó bố trí sắp xếp lại nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng, thông qua quá trình thanh lý, cho thuê, gia công chế biến..... trong điều kiện năng lực có hạn thì phải nâng cao chất lượng đầu tư, đặc biệt là cơ cấu tài sản đầu tư. Việc đánh giá cơ cấu tài sản hợp lý hay không thường được phân tích qua hiệu suất sử dụng, tốc độ vòng quay, cấp độ đòn cân định phí, mức độ rủi ro trong kinh doanh.....

- Nâng cao chất lượng công tác duy tu, bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị cũng như tài sản cố định khác.

- Mở rộng đầu tư liên kết theo chiều ngang cũng như chiều dọc, liên kết với các doanh nghiệp khác để tận dụng thế mạnh của nhau và cùng thu lợi.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động bằng cách:

- Xác định mức đầu tư tối ưu cho tài sản lưu động

- Áp dụng mô hình quản trị khoản phải thu hiện đại (chuẩn tín dụng, chiết khấu, thời hạn tín dụng, chính sách thu tiền)

- Áp dụng mô hình quản trị hàng tồn kho hiện đại (tồn trong dự trữ, tồn trong sản xuất, tồn trong lưu thông) (có thể vận dụng mô hình EOQ, POQ, QDM)
- Tăng cường công tác quản trị tiền mặt
- Nâng cao chất lượng công tác lập và phân tích báo cáo luân chuyển tiền tệ.
- Hoạch định ngân sách tiền mặt, thiết lập mức tồn quỹ tiền mặt tối ưu và sử dụng các kỹ thuật hiện đại làm tăng tốc độ luân chuyển của tiền cũng như đầu tư hiệu quả tiền mặt trong lúc nhàn rỗi.
- Ứng dụng những phần mềm chuyên dụng vào công tác quản trị vốn lưu động (các mô hình quản trị vốn lưu động từ khoản phải thu, tồn kho, tiền mặt và chứng khoán ngắn hạn đều có những phần mềm chuyên dụng kèm theo)

3.2.2.8 Hoàn thiện cơ cấu nguồn vốn:

Cơ cấu lại nguồn vốn của doanh nghiệp theo cơ cấu vốn tối ưu bằng cách.

- + Thanh lý những tài sản doanh nghiệp không còn sử dụng
- + Xiết chặt chính sách tín dụng theo hướng tăng chiết khấu tài chính và tăng áp lực thu tiền để khách hàng thanh toán sớm, đúng hạn
- + Ký hợp đồng cho thuê tài chính.
- + Tăng cường kiểm soát tồn kho và áp dụng các hình thức khuyến mãi để giải quyết dứt điểm lượng tồn kho.

3.2.2.9 Sử dụng tiết kiệm và hiệu quả các nguồn lực:

* Sử dụng tiết kiệm hiệu quả các nguồn lực đầu vào

- Hình thành hệ thống định mức kinh tế kỹ thuật tiên tiến, kết hợp với hệ thống khuyến khích thưởng phạt nghiêm minh để giảm lượng phế phẩm, tăng phát huy sáng kiến, tăng năng suất lao động, tiết kiệm vật tư, khai thác tốt nguyên liệu tồn kho...
- Kiểm soát chặt chẽ các nguồn lực đầu vào cả về chất lượng cũng như chi phí bằng các hệ thống chuẩn mực.

* Chi tiêu hợp lý cho đầu ra:

- Thực hiện các chính sách tiết kiệm, chi tiêu hợp lý ở các bộ phận quản lý, bán hàng, hậu mãi.

3.3.3 Một số kiến nghị

Để gia tăng năng lực cạnh tranh của Tổng công ty cũng như của ngành công nghiệp điện tử Việt Nam. Nhà nước cần có thực hiện một số giải pháp để cải tạo môi trường quốc gia như sau:

3.3.3.1 Điều kiện về các nhân tố thâm dụng:

- Chính sách về nguồn nhân lực

- Khuyến khích và có chính sách hỗ trợ đối với các công ty tham gia vào đào tạo lao động trình độ cao, chuyển giao công nghệ và hoạt động nghiên cứu tại Việt Nam.
- Có chính sách hỗ trợ các trường trang bị phương tiện học tập và nghiên cứu hiện đại tiên tiến.
- Đưa đội ngũ giáo viên, giảng viên sang các nước phát triển để học tập kinh nghiệm và nâng cao tri thức nhằm nâng cao chất lượng giảng dạy và cập nhật hoá sự tiến bộ trong khoa học, giáo dục và kỹ thuật của thế giới.
- Đầu tư nghiên cứu các chương trình đào tạo để chương trình có sự gắn kết giữa lý thuyết và thực hành, nội dung mang tính đón đầu và phải tạo được tinh thần đoàn kết cho các học viên.
- Xây dựng chương trình học bổng xứng đáng cho các học sinh, sinh viên đạt kết quả cao trong học tập.

- Chính sách về nâng cao chủng loại, chất lượng và chi phí sử dụng cơ sở hạ tầng

- Xoá bỏ các hình thức độc quyền trong các ngành điện, nước, giao thông vận tải, thông tin liên lạc để tạo sức ép buộc các nhà cung cấp phải tự cải tổ để giảm giá thành, nâng cao chất lượng phục vụ, đa dạng hoá sản phẩm góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành và những ngành liên quan.

- Phát động phong trào chống tham nhũng.

- Xây dựng và hoàn thiện những định chế pháp lý liên quan đến tham nhũng để ngăn chặn tình trạng xà xẻo đã trở thành luật ngầm trong việc đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng.

- Nghiên cứu phát triển

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp lý cho quyền sở hữu trí tuệ.

- Thành lập quỹ dành cho nghiên cứu phát triển trên cơ sở tăng tỷ lệ chi ngân sách cho nghiên cứu khoa học công nghệ, thực hiện miễn thuế, cung cấp tín dụng và bảo lãnh tín dụng để giúp cho việc ứng dụng công nghệ mới vào thực tiễn, phát triển công cụ tài chính mới cho đầu tư nghiên cứu và phát triển.

- Nâng cấp các trung tâm nghiên cứu khoa học kỹ thuật, phối hợp các chương trình nghiên cứu giữa các trung tâm nghiên cứu, viện, trường và doanh nghiệp.

- Củng cố các lĩnh vực dịch vụ trong nước, đưa ra các biện pháp khuyến khích sự phát triển của các văn phòng tư vấn thiết kế kỹ thuật tư nhân.

- Chính sách công nghệ

- Tạo cơ chế và môi trường thuận lợi cho chuyển giao công nghệ.

- Xây dựng tiêu chuẩn kỹ thuật quốc gia cho các thiết bị nhập khẩu.

- Cấm các công ty nước ngoài áp dụng công nghệ lạc hậu, chỉ cho đầu tư trên cơ sở áp dụng công nghệ tiên tiến nhất.

- Khuyến khích việc nâng cấp công nghệ thông qua các ưu đãi như: miễn giảm thuế cho các hoạt động đầu tư phát triển công nghệ.

- Chính sách tài chính

- Ban hành chính sách thúc đẩy tích tụ và tập chung vốn thông qua các kênh khác nhau, nhất là kênh thị trường chứng khoán.

3.3.3.2 Điều kiện về nhu cầu:

- Giải pháp về phát triển thị trường nước ngoài:

- Mở văn phòng đầu tư ở một số nước trọng điểm. Tạo cơ chế thông thoáng giữa doanh nghiệp và văn phòng để văn phòng có thể hỗ trợ doanh nghiệp trong các bước thu thập thông tin, tạo dựng thị trường, hỗ trợ các thủ tục pháp lý, v.v.v... nhằm giúp các doanh nghiệp tiếp cận thị trường nước ngoài hiệu quả.
- Tạo điều kiện và có chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp đi nghiên cứu và tiếp thị sản phẩm ở các nước.
- Cần có cơ chế hỗ trợ tài chính, ngân hàng và thanh toán quốc tế tin cậy để doanh nghiệp Việt Nam an tâm khi xuất khẩu.

- Giải pháp về thị trường tiêu thụ trong nước:

- Triệt để chống buôn lậu và gian lận thương mại để bảo vệ hàng sản xuất trong nước.
- Phát động phong trào người Việt Nam dùng hàng Việt Nam.
- Kích thích mạng lưới tiêu thụ sản phẩm tại các vùng sâu vùng xa thông qua việc nâng cao mức sống, nâng cao trình độ văn hoá, cải thiện mạng lưới thông tin liên lạc, phủ điện quốc gia, giảm cước sinh hoạt.

3.3.3.3 Những ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan

- Thu hút đầu tư vào những ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan.
- Quy hoạch định hướng rõ ràng để việc đầu tư hiệu quả, tạo được sức bật cho nền Công nghiệp Điện tử Việt Nam, không để Việt Nam trở thành thị trường tiêu thụ sản phẩm một cách đơn thuần.

- Hoàn thiện hệ thống pháp luật liên quan đến FDI nhằm tạo dự hấp dẫn, thông thoáng, rõ ràng, ổn định, tiến tới xây dựng mặt bằng pháp lý chung cho cả đầu tư trong nước và nước ngoài phù hợp với tình hình trong nước, với luật FDI sửa đổi và các cam kết Hội nhập Quốc tế.

- Hiện nay nhà nước đã có các chính sách ưu đãi trong đầu tư đối với các đơn vị trong nước thuộc ngành công nghiệp điện tử như:

“Các dự án nếu được nhà nước giao đất thì không phải trả tiền sử dụng đất, nếu được thuê đất thì được miễn trả tiền thuê đất trong 5 năm đầu và giảm 50% tiền thuế đất trong 5 năm tiếp theo kể từ khi ký hợp đồng thuê”

“ Đối với các dự án đầu tư sản xuất hàng xuất khẩu, thay thế hàng nhập khẩu hoặc sản xuất nguyên liệu, phụ liệu trực tiếp làm hàng xuất khẩu, thay thế hàng nhập khẩu hiện nay được ưu tiên đầu tư từ Quỹ Hỗ trợ Đầu tư Quốc gia, được các Ngân hàng Thương mại Quốc doanh cho vay tín dụng xuất khẩu với lãi suất ưu đãi, được rút ngắn thời gian khấu hao tài sản cố định dùng vào sản xuất, chế biến hoặc lắp ráp hàng xuất khẩu”.

Tuy nhiên để thu hút được những đối tác có tiềm lực công nghệ cao và vốn lớn thì các chính sách ưu đãi cần phải mở rộng hơn nữa về nội dung cũng như đối tượng áp dụng.

- Song song với cách chính sách thu hút đầu tư từ bên ngoài, Nhà nước nên cân đối vốn và dành vốn đầu tư mạnh những ngành hàng bị mất cân đối, ngành công nghiệp phụ trợ để hỗ trợ để tạo điều kiện phát triển nhanh, vững chắc ngành Công nghiệp Điện tử.

- Đổi mới cơ chế tạo vốn, cơ chế xuất nhập khẩu, chính sách tín dụng, phát triển thị trường vốn.

3.3.3.4 Chiến lược và sự cạnh tranh

Để chiến lược của các doanh nghiệp đưa ra mang tính dài hạn, khả thi; để nâng cao sức cạnh tranh của các đơn vị trong nước, nhà nước cần quan tâm đến các vấn đề sau:

- Xây dựng những bộ phận chuyên trách chuyên thu thập và cung cấp thông tin về tình hình thị trường, xu thế phát triển của từng ngành công nghiệp thế giới, những thành tựu và xu thế phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ thế giới, những định hướng phát triển của từng quốc gia. Những thông tin trên hỗ trợ rất nhiều cho các doanh nghiệp trong việc tìm ra một lối đi riêng, lâu dài và bổ khuyết được những khoảng trống của thị trường.
- Phát triển những trung tâm hỗ trợ, và đào tạo cho doanh nghiệp trong xây dựng chiến lược.
- Tạo môi trường pháp lý đồng bộ, phù hợp với thông lệ quốc tế nhằm giúp các doanh nghiệp phát triển thuận lợi. Chú trọng xây dựng và hoàn thiện các văn bản pháp luật, trước hết là các luật cạnh tranh, kiểm soát độc quyền, luật chống phá giá.

3.3.3.5 Vận may rủi:

Nhà nước hoàn toàn có thể giúp các doanh nghiệp né tránh được những vận rủi và nắm bắt được những cơ may thông qua những nội dung sau:

- Thành lập những bộ phận chuyên trách thu thập và cung cấp những thông tin như đã đề cập ở mục 1 phần 3.3.3.4
- Các chính sách và văn bản mà nhà nước cùng các ban ngành đưa ra phải hoàn thiện, nhất quán và ổn định.

3.3.3.6 Nhà nước:

- Hoàn thiện thể chế và phương thức điều hành ở tầm vĩ mô.
- Xây dựng và hoàn thiện các văn bản pháp luật phù hợp với xu thế mới, thể hiện tính đón đầu. Các văn bản này cũng cần phải thoả các yêu cầu như: ổn định, bình đẳng và tạo môi trường thuận lợi cho các doanh nghiệp đầu tư chiều sâu, phát triển năng lực kinh doanh.
- Hoàn thiện các chính sách thuế để thuế trở thành công cụ hữu hiệu điều tiết nền kinh tế và là động lực thực sự cho các doanh nghiệp đầu tư sản xuất chiều sâu.
- Thúc đẩy cải cách hành chính.

KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề quan tâm của mọi doanh nghiệp. Nó sẽ giúp các doanh nghiệp nâng cao khả năng cạnh tranh của bản thân và của cả nền kinh tế. Tuy nhiên, Tổng công ty với vai trò là nòng cốt của ngành Công nghiệp Điện tử Việt Nam, ngành có vị trí quan trọng trong việc “đưa nước ta cơ bản thành một nước công nghiệp” thì hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ phải đặt nặng về yếu tố bền vững. Với lý do đó, các giải pháp đưa ra sẽ đi sâu vào phần củng cố các nguồn lực nội tại nên khó đảm bảo được hiệu quả kinh tế xã hội trong thời gian trước mắt. Tuy nhiên xét về lâu dài, cùng với sự hỗ trợ của nhà nước, của xã hội và nỗ lực của bản thân, Tổng công ty hoàn toàn có thể thực hiện được các mục tiêu đã đặt ra.

Hiện nay, chúng ta còn tồn tại khá nhiều mô hình về đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh, một số trong đó xuất phát từ cơ chế kế hoạch hoá nên không còn phù hợp, vì thế trong phạm vi bài viết của mình đề tài xin đề cập tới một mô hình mới trong phân tích hiệu quả kinh tế xã hội các doanh nghiệp nhà nước.

Luận án đã thực hiện và giải quyết các nội dung sau:

1. Khái quát lại các khái niệm liên quan đến hiệu quả.
2. Từ các chỉ tiêu đầu vào đầu ra cơ bản hình thành hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhà nước
3. Đưa ra được những nhân tố tác động và gây ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

4. Vận dụng cơ sở lý luận vừa nghiên cứu vào phân tích thực trạng môi trường sản xuất kinh doanh cùng hiện trạng và hiệu quả đạt được của Tổng công ty Điện tử Tin học.
5. Hình thành các quan điểm định hướng cho mục tiêu cùng giải pháp của Tổng công ty.
6. Giới thiệu cách đánh giá hiệu quả dựa trên mô hình mới và phần mềm Crystal Ball.
7. Đề xuất những giải pháp cụ thể về phía Tổng công ty và các đơn vị thành viên.
8. Kiến nghị góp phần hoàn thiện môi trường kinh doanh của doanh nghiệp cũng như góp phần giúp công nghiệp điện tử phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công Văn Dị (2004), “Phát triển công nghiệp trong quá trình công nghiệp hoá: vấn đề và giải pháp”, Nghiên cứu Kinh tế, số 309/2004 .
2. Harold Koontz, Cyril Odonnell, Heinz Weihrich (1999), *Những vấn đề cốt yếu của quản lý*, Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật.
3. Nguyễn Thị Thanh Hà, Nguyễn Văn Tiền, “Khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp điện tử Việt Nam”, Nghiên cứu Kinh tế, số 312/2004.
4. Ngô Quang Huân (2001), “Một số mô hình cơ bản phân tích hiệu quả kinh doanh”, Phát triển Kinh tế , số 130/2001.
5. Ngô Quang Huân (2001), “Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp dệt Trung Ương tại thành phố Hồ Chí Minh”, Luận văn Tiến sĩ.
6. Nguyễn Hải Sản (1996), *Quản trị doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Thống kê.
7. Nguyễn Quang Thu (1999), *Quản trị tài chính căn bản*, Nhà xuất bản Giáo dục .
8. Tổ chức phát triển Công nghiệp Liên Hiệp Quốc và Viện Chiến lược phát triển Bộ Kế hoạch Đầu tư (1999), *Tổng quan về cạnh tranh công nghiệp Việt Nam*, nhà xuất bản Chính trị Quốc gia.
10. Thông tấn xã Việt Nam (2004), “Thông tin tư liệu”, 6-1-2004.
11. Tổng công ty Điện tử Việt nam, *Tổng kết công tác năm 2003 và 3 năm 2001-2003*, Hà nội.
12. Tổng công ty Điện tử Việt nam, *Tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước thời kỳ 2001-2003*, Hà nội.
13. Tổng công ty Điện tử Việt nam, *Bảng cân đối kế toán thời kỳ 2000-2003*, Hà nội.
14. Tổng công ty Điện tử Việt nam, *Kết quả hoạt động kinh doanh thời kỳ 2001-2003*, Hà nội.
15. *Quản trị Kinh doanh Quốc tế*, Nhà xuất bản Thống kê.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Năng lực công nghệ quốc gia

Nước	Số chuyên gia kỹ thuật/ 100.000 dân 1987-1997	Số bằng sáng chế/ triệu dân 1998	Kỹ thuật cao và TB/ Tổng XK (%) 1999
Việt Nam	61	0.09	8,2
TQ	454	1	39,0
Sin	2318	8	74,9
Indo	182	-	17,9
Malai	93	-	67,4
Philippin	157	-	32,8
Thái Lan	103	1	48,9

Nguồn: UNDP, 2001 (theo tạp chí kinh tế số 312 tháng 5/2004)

Phụ lục 2 Tình hình sử dụng các thiết bị điện tử dân dụng ở một số nước

ĐVT: triệu chiếc

Tên quốc gia	Dân số	Radio	Television	% Dân số có Radio	% Dân số có TV
Đức	83.029.536	77.8	51.4	94 %	62 %
Pháp	59.551.227	55.3	34.8	93 %	58 %
Nhật	126.771.662	120.5	86.5	95 %	68 %
Mỹ	278.058.881	575	219	207 %	79 %
Trung quốc	1.273.111.290	417	400	33 %	31 %
Malaysia	22.229.040	10.9	10.8	49 %	49 %
Indonesia	228.437.870	31.5	13.75	14 %	6 %
Singapore	4.300.419	2.6	1.33	60 %	31 %
Việt Nam	77.658.595	8.2	4.02	11 %	5 %
Thái lan	61.797.751	13.96	15.19	23 %	25 %

Nguồn: *Statistical Report of WTO 2000, Dân số tính đến 31/12/2000*

Phụ lục 3 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2001-2003

ST T	Chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	TH 2001	TH 2002	TH200 3	2002/20 01	2003/0 2
			1	2	3	=2/1	=3/2
I	Giá trị SXCN (Giá CĐ 1994)	Tr. Đồng	1.138.2 30	1.934.80 1	2.163.9 72	169,98 %	111,84 %
	Trong đó: -Tổng công ty	"	645,640	1.260.46 0	1.390.1 46	195,23 %	110,29 %
	- Liên Doanh	"	492,590	674,341	765,754	136,90 %	113,56 %
	- Cổ Phần	"			8,072		
II	Tổng doanh thu	"	1.419.2 44	1.777.67 4	1.930.4 04	125,25 %	108,59 %
	Trong đó: -Tổng công ty	"	908,055	1.189.50 0	1.047.0 43	130,99 %	88,02 %
	- Liên Doanh	"	511.189	588.174	883.361	115,06 %	150,19 %
	- Cổ Phần	"			22,510		
1	Tivi các loại	Chiế c	246.464	269.200	324.341	109,22 %	120,48 %
	Trong đó: -Tổng công ty	"	146.771	126.784	139.121	86,38%	109,73 %
	- Liên Doanh	"	99.693	142.416	185.220	142,85 %	130,06 %
2	Audio các loại	"	28.838	17.079	17.287	59,22%	101,22 %
	Trong đó: -Tổng công ty	"	8.777	71	127	0,81%	178,87 %
	- Liên Doanh	"	20,061	17,008	17,160	84,78%	100,89 %

3	Video các loại	"	62.053	109.488	138.304	176,44 %	126,32 %
	Trong đó: -Tổng công ty	"	51.173	105.185	131.135	205,55 %	124,67 %
	- Liên Doanh	"	10.880	4.303	7.169	39,55%	166,6 %
4	Máy vi tính các loại	"	2.210	5.451	5.054	246,65 %	92,72 %
5	Máy in các loại	"	1.274	1.971	1.162	154,71 %	58,95 %
6	Thiết bị y tế	"	232	2.124	349	915,52 %	16,43 %
7	Mạch điện tử và linh kiện ĐT	10 ³ chiếc	2.989	4.306	1.346	144,06 %	31,26 %
8	Cuộn choke-Coil	10 ³ chiếc	5.367	5.418	8.356	100,95 %	154,23 %
9	Biến thế và ổn áp các loại	10 ³ chiếc	2.601	2.262	2.431	86,97%	107,47 %
IV	Giá trị xuất khẩu	Tr. đồng	25.797	24.712	18.853	95,79%	76,29 %
V	Giá trị nhập khẩu	"	44.344	45.160	33.312	101,84 %	73,76 %
VI	Vốn đầu tư XDCB	"	21.639	9.643	18.607	44,56%	192,96 %
	Trong đó xây lắp	"	5.466	2.963	14.319	54,21%	483,26 %
VI I	Lợi nhuận (Tổng công ty)	"	29.577	29.655	41.316	100,26 %	139,32 %
VI II	Nguồn vốn chủ sở hữu	"	342.973	408.688	423.944	119,16 %	103,73 %

Nguồn:- Báo cáo thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu năm 2001-2003 của TCTY Điện tử Tin học.

- Báo cáo lời lỗ của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2001- 2003

- Bảng tổng kết tài sản của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2001- 2003

Phụ lục 4 : Thực trạng các nhân tố tạo nên hiệu quả kinh tế xã hội của Tổng công ty

ĐVT: 1.000 VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
VA/A	0,168	0,159	0,166	0,153
A/L	181.822	195.675	205.163	254.154
V/A	0,0083	0,0084	0,0085	0,0079
I/A	-	-	-	0,002
T/A	0,1006	0,093	0,106	0,078
NI/A	0,060	0,057	0,051	0,064
P/L	29.218,193	29.523,306	32.176,850	36.881,340
V/L	1.500,000	1.650,000	1.790,000	2.010,000

Nguồn:- Báo cáo lời lỗ của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2001- 2003

- Bảng tổng kết tài sản của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2001- 2003

Phụ lục 5: Thực trạng các nhân tố tạo nên hiệu quả tài chính của Tổng công ty

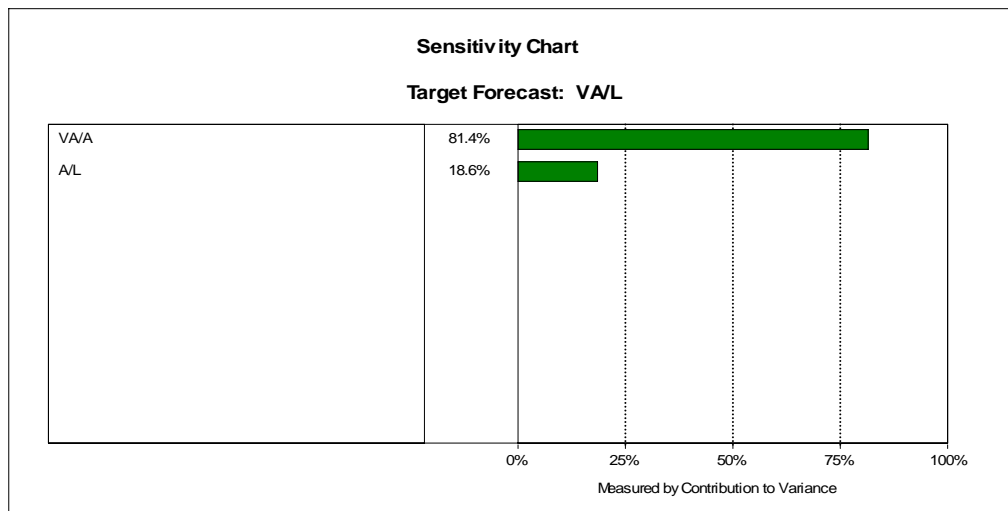
ĐVT: 1.000 VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
E	315.587.590	342.973.291	408.688.826
A	518.540.724	584.507.185	636.911.591
NI	29.577.103	29.654.602	41.315.635
NS	956.214.302	1.225.551.564	1.109.717.732
Csx/NS	0,087	0,876	0,859
Cql/NS	0,039	0,035	0,034
Cbl/NS	0,033	0,046	0,050
Ctc/NS	0,010	0,008	0,007
Cbt/NS	0,007	0,002	0,007
Ttn/NS	0,010	0,008	0,007
NI/A	0,057	0,051	0,065
A/E	1,643	1,704	1,558
NI/NS	0,031	0,024	0,037
NS/A	1,844	2,097	1,742

Nguồn:- Báo cáo lời lỗ của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2001- 2003

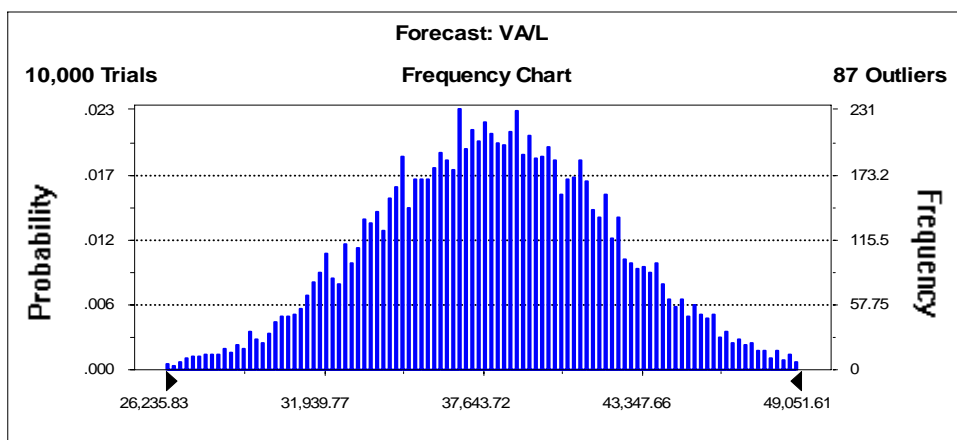
- Bảng tổng kết tài sản của TCTY Điện tử tin học Việt Nam năm 2001- 2003

PHỤ LỤC 6 MỨC ĐỘ ẢNH HƯỞNG CỦA TỪNG NHÂN TỐ TRONG VA/L

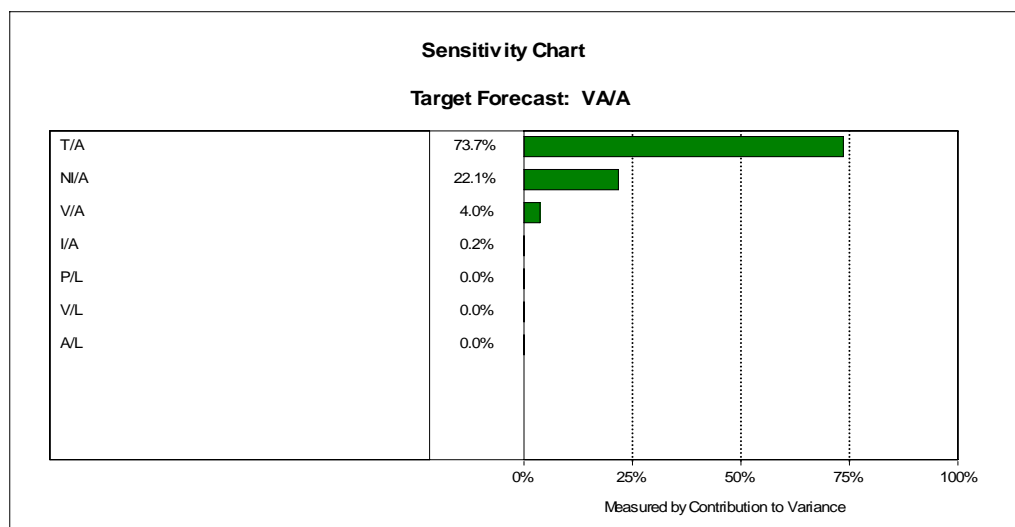


Statistics

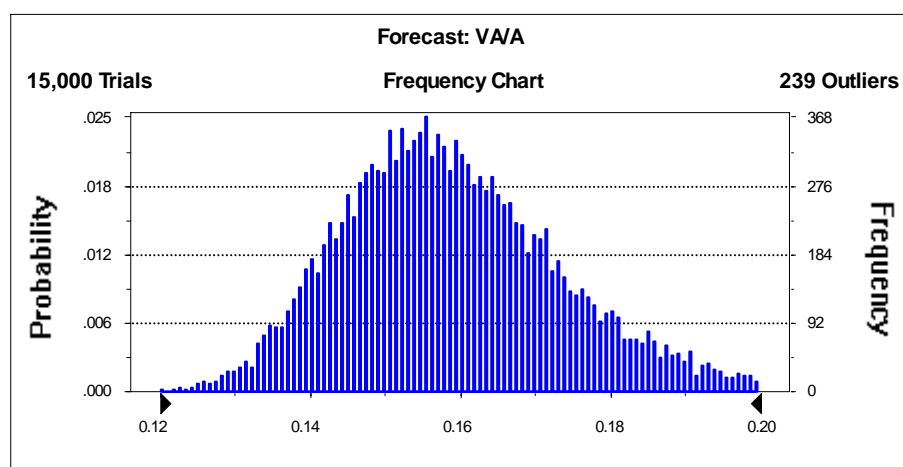
Số lần thử	10000
Giá trị trung bình	38.027,58
Trung vị	38.031,23
Số yếu vị	---
Độ lệch chuẩn	4.334,79
Phương sai	18.790.443,48
Độ xiên	0,01
Độ nhọn	3,02
Hệ số biến thiên	0,11
Khoảng nhỏ nhất	20.258,17
Khoảng lớn nhất	54.073,20
Bề rộng khoảng	33.815,03
Sai số trung bình	43,35



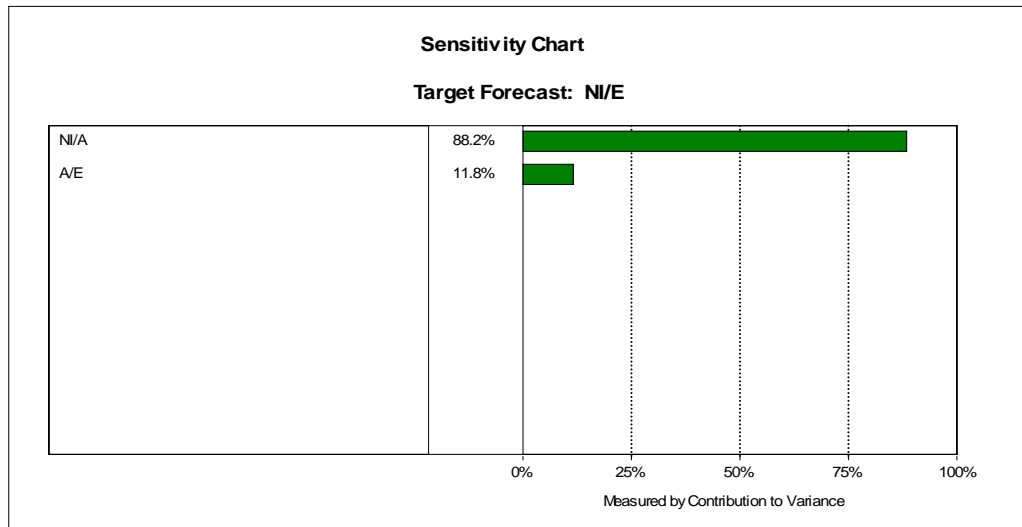
Phụ lục 7 Mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố trong VA/A



Số lần thử	15000
Giá trị trung bình	0,16
Trung vị	0,16
Số yếu vị	---
Độ lệch chuẩn	0,01
Phương sai	0,00
Độ xiên	0,74
Độ nhọn	4,26
Hệ số biến thiên	0,09
Khoảng nhỏ nhất	0,12
Khoảng lớn nhất	0,26
Bề rộng khoảng	0,14
Sai số trung bình	0,00

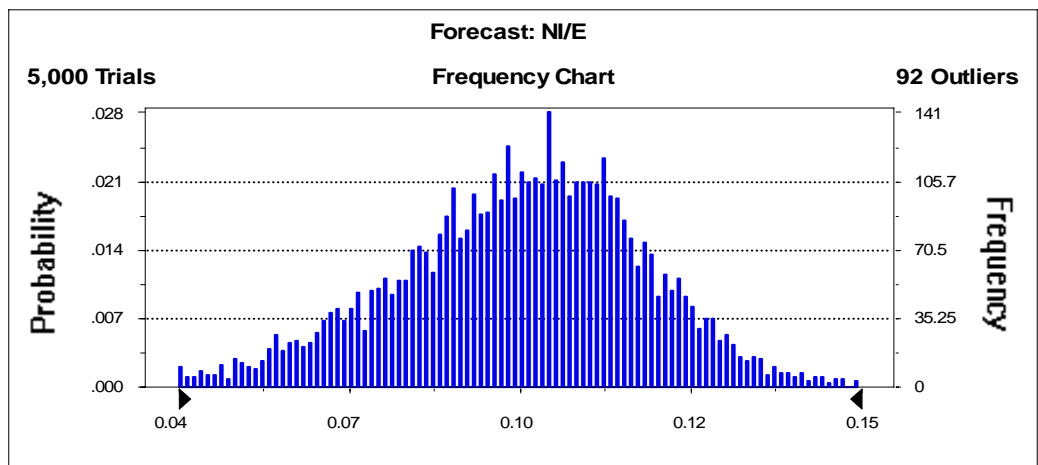


Phụ lục 8 Mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố trong NI/E

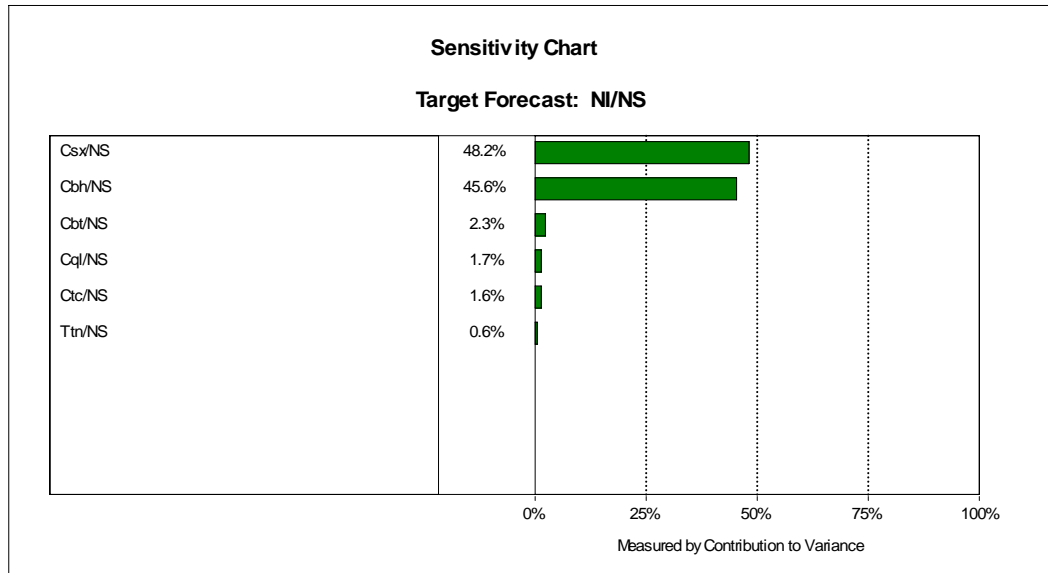


NI/E

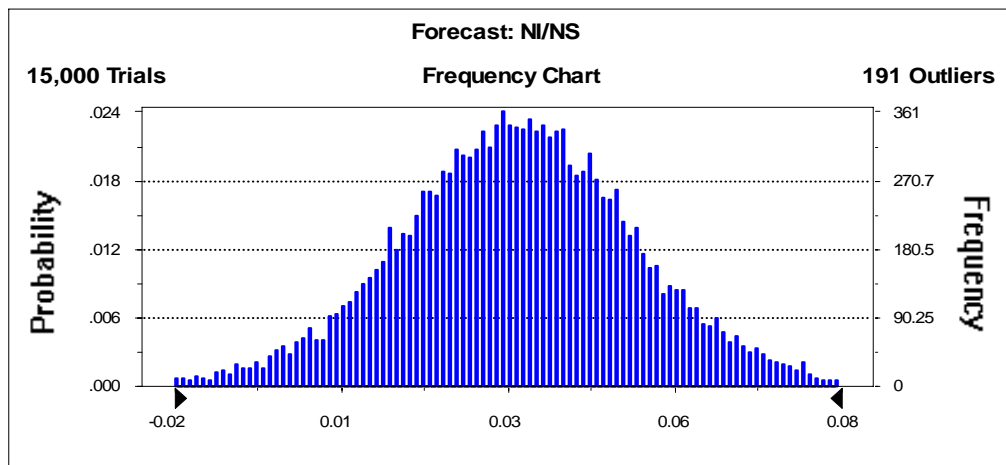
Số lần thử	5000
Giá trị trung bình	0,10
Trung vị	0,10
Số yếu vị	---
Độ lệch chuẩn	0,02
Phương sai	0,00
Độ xiên	-0,49
Độ nhọn	3,72
Hệ số biến thiên	0,22
Khoảng nhỏ nhất	0,00
Khoảng lớn nhất	0,17
Bề rộng khoảng	0,17
Sai số trung bình	0,00

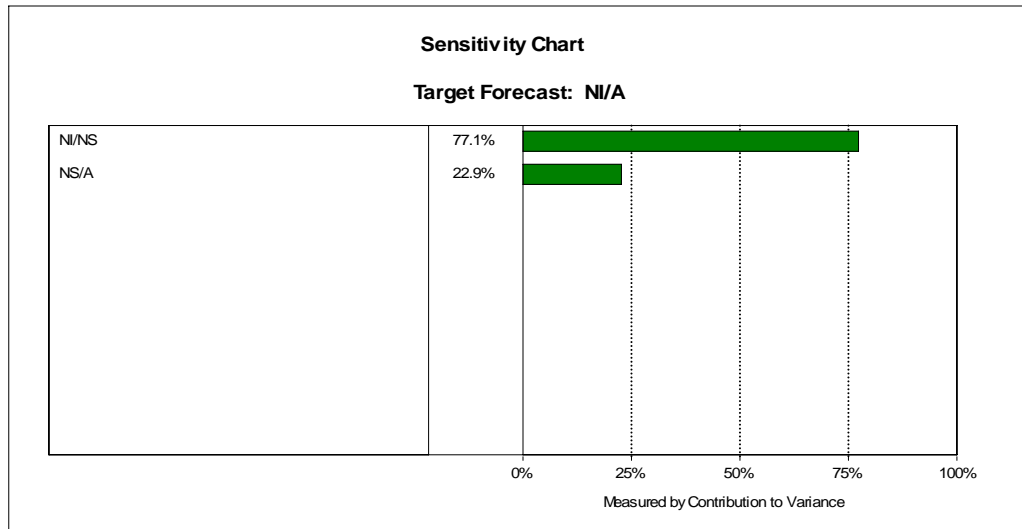


Phụ lục 9 Mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố trong NI/NS



Số lần thử	15000
Giá trị trung bình	0,03
Trung vị	0,03
Số yếu vị	---
Độ lệch chuẩn	0,02
Phương sai	0,00
Độ xiên	-0,16
Độ nhọn	3,74
Hệ số biến thiên	0,52
Khoảng nhỏ nhất	-0,07
Khoảng lớn nhất	0,10
Bề rộng khoảng	0,17
Sai số trung bình	0,00





NI/A

Số lần thử	5000
Giá trị trung bình	0,06
Trung vị	0,06
Số yếu vị	---
Độ lệch chuẩn	0,02
Phương sai	0,00
Độ xiên	0,21
Độ nhọn	3,16
Hệ số biến thiên	0,31
Khoảng nhỏ nhất	0,00
Khoảng lớn nhất	0,14
Bề rộng khoảng	0,14
Sai số trung bình	0,00

