

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



ISO 9001 : 2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Sinh viên : Trần Thị Minh Ngọc

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Lê Thị Thanh Thủy

HẢI PHÒNG – 2020

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THI
CÔNG CƠ GIỚI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI MIỀN BẮC**

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

Sinh viên : TRẦN THỊ MINH NGỌC

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Lã Thị Thanh Thủy

HẢI PHÒNG - 2020

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Trần Thị Minh Ngọc

Mã SV: 1512402019

Lớp: QT1901N

Ngành: Quản trị doanh nghiệp

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Chương 1: Cơ sở lý luận về Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (Nêu ra cơ sở lý luận giúp người đọc hiểu được kiến thức chung về Hiệu quả sản xuất kinh doanh).

Chương 2: Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc (Giới thiệu khái quát về Công ty và nghiên cứu thực trạng về tình hình sản xuất và kinh doanh tại Công ty).

Chương 3: Một số kiến nghị và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc (Dựa vào cơ sở lý luận và thực tiễn để đưa ra một số kiến nghị và giải pháp tại công ty)

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

Báo cáo thường niên năm 2017 – 2018 của doanh nghiệp gồm: BCDKT, BCKQKD, BCTC.

Sơ đồ cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc

MỤC LỤC

Lời mở đầu	1
PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP	3
1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh	3
1.2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.	3
1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	4
1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh	5
1.5. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	6
1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.7. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	6
1.7.1. Nhân tố khách quan.....	7
1.7.1.1. Môi trường kinh tế.....	7
1.7.1.2. Môi trường pháp lý.....	7
1.7.1.3. Môi trường công nghệ.....	7
1.7.1.4. Nhân tố môi trường tự nhiên.....	8
1.7.1.5 Đối thủ cạnh tranh	8
1.7.2. Nhân tố chủ quan.....	8
1.7.2.1. Lực lượng lao động.	8
1.7.2.2 Cơ sở vật chất-kỹ thuật.	9
1.7.2.3 Nhân tố quản trị trong doanh nghiệp.....	9
1.8. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	9
1.8.1 Phương pháp so sánh:.....	9
1.8.2. Phương pháp thay thế liên hoàn (loại trừ dần).....	10
1.8.3. Phương pháp liên hệ.....	10
1.8.4. Phương pháp chi tiết.....	10
1.8.5. Phương pháp cân đối	11
1.8.6. Phương pháp hồi quy tương quan	11
1.9. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh	12
1.9.2. Khả năng thanh toán.....	12
1.9.3. Các hệ số về cơ cấu Nguồn vốn và cơ cấu Tài sản	14
1.9.4. Các chỉ số về hoạt động.....	15
1.9.5. Tỷ số sinh lợi.....	16
1.9.6. Hiệu quả sử dụng chi phí.....	16

1.9.7. Hiệu suất sử dụng máy móc, trang thiết bị (MMTTB)	17
1.9.8. Hiệu suất sử dụng lao động.	17
PHẦN 2: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THI CÔNG CƠ GIỚI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI MIỀN BẮC	18
2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công Ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc	18
2.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc.....	19
2.2.1Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc	19
2.2.2. Chức năng của công ty.....	20
2.2.3. Nhiệm vụ của công ty	20
2.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động sản xuất kinh doanh	20
2.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp	25
2.5. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp	26
PHẦN 3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CP THI CÔNG CƠ GIỚI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI MIỀN BẮC	27
3.1 Phân tích khái quát tình hình hoạt động SXKD của DN năm 2017-2018	27
3.1.1 Phân tích bảng báo cáo kết quả hoạt động SXKD	27
3.1.2 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản:	31
3.1.3 Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn	33
3.2.Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực	35
3.2.1 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.	35
3.2.2.Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.	36
3.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.....	38
3.3 Phân tích tài chính	39
3.3.1 Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp.....	39
Các chỉ số về khả năng thanh toán của doanh nghiệp.....	40
3.3.2 Đánh giá khả năng hoạt động.....	42
3.3.3 Đánh giá khả năng sinh lời.....	44
PHẦN IV: ĐỀ XUẤT MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THI CÔNG CƠ GIỚI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI MIỀN BẮC	46
4.1.Đánh giá chung.....	46

4.2. Đề xuất một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc	47
4.2.1. Giải pháp nâng cao hoạt động marketing	47
4.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định	49
KẾT LUẬN	52

Lời mở đầu

Việt Nam là một đất nước trẻ, năng động và Nhà nước đang nỗ lực hết mình để đưa đất nước ta ngày càng lớn mạnh, sánh vai cùng các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới. Những năm gần đây, Việt Nam đã gia nhập rất nhiều tổ chức quốc tế WTO, AEC, TPP v.v...việc mở cửa hội nhập đem lại nhiều cơ hội và thách thức đối với nền kinh tế cũng như việc phát triển ngoại thương đặc biệt là lĩnh vực dịch vụ hàng hải.

Việt Nam với đường bờ biển chạy dọc khắp đất nước và hệ thống sông ngòi dày đặc có rất nhiều điều kiện thuận lợi cho việc phát triển giao thông vận tải thủy. Điều này đòi hỏi dịch vụ hàng hải và khối lượng các công trình thi công cơ giới hàng hải cũng ngày một gia tăng.

Thành phố Hải Phòng là thành phố cảng lớn với nhu cầu sử dụng các dịch vụ hàng hải ngày càng gia tăng. Trước tình hình kinh tế chung, căn cứ quyết định số 394/QĐ-BGTVT ngày 02/02/2015 của Bộ Giao Thông Và Vận Tải về việc phê duyệt phương án và chuyển Công Ty TNHH MTV Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ hàng hải Miền Bắc , thuộc Tổng công ty Bảo Đảm An Toàn Hàng Hải Miền Bắc thành công ty cổ phần. Ngày 16/09/2015 Công ty tiến hành Đại hội cổ đông và chính thức chuyển đổi thành mô hình doanh nghiệp cổ phần hoạt động theo luật doanh nghiệp (giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh công ty cổ phần số 0201571532 do sở kế hoạch đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 01/10/2015 về việc chuyển đổi từ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, loại hình Công ty TNHH một thành viên, ngày 1/10/2015).

Kế thừa năng lực phương tiện thiết bị chuyên ngành và đội ngũ cán bộ công nhân viên yêu nghề nhiều năm kinh nghiệm thi công các công trình thủy đồng thời phát huy truyền thống văn hóa doanh nghiệp ngành Bảo Đảm An Toàn Hàng Hải, Công ty luôn xác định mục tiêu phát triển doanh nghiệp vững mạnh bằng việc liên tục cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, đầu tư trang thiết bị hiện đại phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả, chất lượng để đứng vững trước những thách thức mà việc hội nhập đem lại, đồng thời có thể nắm bắt cơ hội để phát triển lớn mạnh, góp phần đưa dịch vụ hàng hải Việt Nam xứng tầm với khu vực và trên thế giới.

Sau khi kết thúc khóa học ngành quản trị doanh nghiệp, với những kiến thức đã học tại trường Đại học Dân Lập Hải Phòng và kinh nghiệm thực tế khi

thực tập tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc , em đã lựa chọn đề tài: **“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc”**.

Kết cấu khóa luận gồm 4 phần:

Phần 1: Cơ sở lí luận về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Phần 2: Một số nét khái quát về Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc.

Phần 3: Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc.

Phần 4: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc.

Vì thời gian và kiến thức hạn hẹp nên bài khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự chỉ bảo và góp ý để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng đặc biệt là sự giúp đỡ của giảng viên Ts. Lã Thị Thanh Thủy cùng tập thể các cán bộ nhân viên các Phòng, Ban của Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc đã giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này!

PHẦN 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Khái niệm hoạt động sản xuất kinh doanh

Trong thời đại ngày nay, hoạt động sản xuất tạo ra của cải vật chất và dịch vụ luôn gắn liền với cuộc sống của con người. “ Nếu loại bỏ các phần khác nhau nói về phương tiện, phương thức, kết quả cụ thể của hoạt động kinh doanh thì hoạt động sản xuất kinh doanh có thể hiểu là các hoạt động kinh tế nhằm mục tiêu sinh lời của chủ thể kinh doanh trên thị trường”.

Hoạt động kinh doanh có đặc điểm:

- Do một chủ thể thực hiện và gọi là chủ thể kinh doanh, chủ thể kinh doanh có thể là cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp
- Kinh doanh phải gắn với thị trường, các chủ thể kinh doanh có mối quan hệ mật thiết với nhau, đó là quan hệ với các bạn hàng, với chủ thể cung cấp đầu vào, với khách hàng, với đối thủ cạnh tranh, với Nhà nước. Các mối quan hệ này giúp cho các chủ thể kinh doanh duy trì hoạt động kinh doanh đưa doanh nghiệp của mình này càng phát triển.
- Kinh doanh phải có sự vận động của dòng vốn: Vốn là yếu tố quyết định cho công việc kinh doanh, không có vốn thì không thể có hoạt động kinh doanh. Chủ thể kinh doanh sử dụng vốn mua nguyên liệu, thiết bị sản xuất, thuê lao động...
- Mục đích chủ yếu của hoạt động kinh doanh là lợi nhuận.

1.2. Khái niệm hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong cơ chế thị trường hiện nay ở nước ta, mọi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh (doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn...) đều có mục tiêu bao trùm lâu dài là tối đa hoá lợi nhuận. Để đạt được mục tiêu này mọi doanh nghiệp phải xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp thích ứng với các biến động của thị trường, phải thực hiện việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh, các phương án kinh doanh, phải kế hoạch hoá các hoạt động của doanh nghiệp và đồng thời phải tổ chức thực hiện chúng một cách có hiệu quả.

Trong quá trình tổ chức xây dựng và thực hiện các hoạt động quản trị trên, các doanh nghiệp phải luôn kiểm tra, đánh giá tính hiệu quả của chúng. Muốn kiểm tra đánh giá các hoạt động sản xuất kinh doanh chung của toàn doanh nghiệp cũng như từng lĩnh vực, từng bộ phận bên trong doanh nghiệp thì doanh nghiệp không thể không thực hiện việc tính hiệu quả kinh tế của các hoạt động

sản xuất kinh doanh đó. Vậy thì hiệu quả kinh tế của các hoạt động sản xuất kinh doanh (hiệu quả sản xuất kinh doanh) là gì?

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp cũng như của nền kinh tế để thực hiện mục tiêu đề ra.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{kết quả đầu ra}}{\text{Chi phí đầu vào}}$$

Hiệu quả chính là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu. Hiệu quả kinh doanh là kết quả “đầu ra” tối đa trên chi phí tối thiểu “đầu vào”.

Vậy hiệu quả kinh doanh là toàn bộ quá trình doanh nghiệp sử dụng hợp lý các nguồn lực sẵn có của mình: vốn, lao động, kỹ thuật... trong hoạt động kinh doanh để đạt được những kết quả mong muốn, cụ thể là tối đa hóa lợi nhuận.

1.3. Bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Để hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả kinh doanh ta cần phân biệt rõ ranh giới giữa hai phạm trù hiệu quả kinh doanh và kết quả kinh doanh.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình kinh doanh, kết quả sản xuất kinh doanh là mục tiêu cần thiết của mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ kinh doanh. Kết quả được phản ánh bằng chỉ tiêu định tính như số lượng sản phẩm tiêu thụ, doanh nghiệp, lợi nhuận... và cũng có thể phản ánh bằng chỉ tiêu định lượng như uy tín, chất lượng sản phẩm.

Cần chú ý rằng chỉ tiêu định ra và chỉ tiêu định lượng của một thời kỳ kinh doanh nào đó thường là rất khó xác định bởi nhiều lý do như kết quả không chỉ là sản phẩm hoàn chỉnh mà còn là sản phẩm dở dang, bán thành phẩm... Hơn nữa hầu như quá trình sản xuất lại tách rời quá trình tiêu thụ nên ngay cả sản phẩm sản xuất xong ở một thời kỳ nào đó cũng chưa thể khẳng định được liệu sản phẩm đó có tiêu thụ được không và bao giờ thì tiêu thụ được và thu được tiền về.

Trong khi đó hiệu quả là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất. Trình độ lợi dụng các nguồn lực không thể đo bằng các đơn vị hiện vật hay giá trị mà là một phạm trù tương đối.

Cần chú ý rằng trình độ lợi dụng các nguồn lực chỉ có thể được phản ánh bằng số tương đối: tỉ số giữa kết quả và hao phí nguồn lực.

Từ đó có thể khẳng định, bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp.

1.4. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh

- Đối với doanh nghiệp:

Hiệu quả là điều kiện tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Hiệu quả giữ một vị trí hết sức quan trọng trong điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế “lấy thu bù chi và đảm bảo có lãi” thì doanh nghiệp có tồn tại và phát triển được hay không điều đó phụ thuộc vào việc doanh nghiệp có tạo ra được lợi nhuận và nhiều lợi nhuận hay không? Hiệu quả có tác động đến tất cả các hoạt động, quyết định trực tiếp đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.

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

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được thành quả to lớn.

- Đối với kinh tế xã hội:

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

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì doanh nghiệp mang lại lợi ích cho nền kinh tế xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, trình độ dân trí được đẩy mạnh, tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Khi doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả thì phần thuế đóng vào ngân sách nhà nước tăng giúp nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân tài, mở rộng quan hệ quốc tế. Điều này không những tốt cho doanh nghiệp mà còn tốt đối với sự phát triển kinh tế toàn xã hội.

1.5. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh

Đối với toàn bộ nền kinh tế xã hội: Hiệu quả sản xuất kinh doanh càng được nâng cao thì quan hệ sản xuất càng được củng cố, lực lượng sản xuất phát triển góp phần thúc đẩy nền kinh tế xã hội phát triển.

Đối với doanh nghiệp: Hiệu quả sản xuất kinh doanh không những là thước đo giá trị chất lượng, phản ánh trình độ tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà còn là cơ sở để duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Ngoài ra, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là nhân tố thúc đẩy cạnh tranh và tự hoàn thiện bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị trường hiện nay, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh để đảm bảo cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển một cách lâu dài.

Đối với người lao động: Hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cao mới đảm bảo cho người lao động có việc làm ổn định, đời sống tinh thần vật chất cao, thu nhập cao và ngược lại. Hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp tác động đến người lao động. Một doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả sẽ kích thích được người lao động làm việc hưng phấn hơn, hăng say hơn. Vì hiệu quả sản xuất kinh doanh chi phối rất nhiều tới thu nhập của người lao động, ảnh hưởng trực tiếp tới đời sống vật chất, tinh thần của người lao động.

1.6. Mục đích của phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh

Theo quá trình phân tích trên thì mục đích của quá trình phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là:

- Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp. Vì những thông tin này không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc bất kì tài liệu nào của doanh nghiệp mà phải qua quá trình phân tích mới thấy được.

- Thông qua quá trình phân tích ta thấy được hững mặt mạnh và mặt yếu của công ty đó và từ đó có những biện pháp thích hợp nhằm phát huy mặt mạnh đồng thời khắc phục những mặt yếu, đề ra những phương án kinh doanh tốt nhất giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

1.7. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đó chính là việc nâng cao hiệu quả tất cả các hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu sự tác động của rất nhiều các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm mục đích thấy được sự ảnh hưởng có tính tích cực hay tiêu cực của các nhân tố đó, xây dựng những chiến lược cho doanh

nghiệp nhằm tận dụng những thuận lợi và có biện pháp khắc phục những khó khăn để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.7.1. Nhân tố khách quan

1.7.1.1. Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế là nhân tố khách quan tác động rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trước hết phải kể đến các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách cơ cấu... của Nhà nước. Một thay đổi nhỏ trong chính sách của Nhà nước cũng có thể ảnh hưởng rất lớn đến các doanh nghiệp thuộc các ngành vùng kinh tế nhất định. Việc tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh, không để các ngành, vùng kinh tế nào phát triển theo xu hướng cung vượt cầu, việc xử lý tốt các mối quan hệ kinh tế đối ngoại, quan hệ tỷ giá hối đoái, việc đưa ra các chính sách thuế phù hợp với trình độ kinh tế và đảm bảo tính công bằng,... đều là những vấn đề hết sức quan trọng, tác động rất lớn đến kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp có liên quan.

1.7.1.2. Môi trường pháp lý.

Môi trường pháp lý gồm: Luật, văn bản dưới luật,... Mọi quy định pháp luật của quốc gia mà rõ ràng, đầy đủ, nhất quán và mở rộng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tính nghiêm minh của luật pháp thể hiện trong môi trường thực tế ở mức độ nào cũng tác động mạnh mẽ đến kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

1.7.1.3. Môi trường công nghệ

Công nghệ được định nghĩa là tập hợp của các yếu tố phần cứng (thiết bị máy móc) với tư cách là những yếu tố hữu hình và phần mềm (phương pháp, bí quyết, kỹ năng, quy trình...) với tư cách là những yếu tố vô hình. Hiện nay, cùng với nguồn nhân lực, xu hướng phát triển khoa học kỹ thuật công nghệ và tình hình ứng dụng khoa học kỹ thuật công nghệ trên thế giới cũng như trong nước có ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất, chất lượng sản phẩm, tức là ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Năng lực công nghệ ngày càng trở thành yếu tố quyết định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Sự thay đổi của công nghệ có ảnh hưởng tới chu kỳ sống của một sản phẩm hoặc dịch vụ, nó có thể kéo dài chu kỳ sống của sản phẩm, do đó hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ được nâng cao.

Nhìn chung môi trường công nghệ có ảnh hưởng tới trình độ kỹ thuật công nghệ và khả năng đổi mới kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm tức là ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.7.1.4. Nhân tố môi trường tự nhiên

Môi trường tự nhiên bao gồm các nhân tố như khí hậu, thời tiết, mùa vụ, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý... Những nhân tố này ảnh hưởng rất lớn tới quy trình công nghệ, tiến độ thực hiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp kinh doanh các mặt hàng mang tính mùa vụ hay trong lĩnh vực khai thác.

1.7.1.5 Đối thủ cạnh tranh

Đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì nếu doanh nghiệp kinh doanh trong môi trường cạnh tranh gay gắt, đối thủ cạnh tranh mạnh để tồn tại được thì doanh nghiệp phải ngày càng phát triển bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm, mẫu mã chủng loại đa dạng hay hạ giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay của vốn.

1.7.2. Nhân tố chủ quan

Là nhóm nhân tố mà doanh nghiệp có thể kiểm soát được cũng như có thể điều chỉnh ảnh hưởng của nó.

1.7.2.1. Lực lượng lao động.

Người ta thường nhắc đến luận điểm ngày nay khoa học kỹ thuật công nghệ đã trở thành lực lượng lao động trực tiếp. Áp dụng kỹ thuật tiên tiến là điều kiện tiên quyết để tăng hiệu quả sản xuất của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong thực tế, máy móc thiết bị dù tối tân đến đâu mà không có con người sử dụng thì không thể phát huy hết tác dụng.

Ngược lại nếu có máy móc thiết bị hiện đại mà con người không có trình độ sử dụng, trình độ kỹ thuật thì không những không tăng được hiệu quả sản xuất kinh doanh mà còn tốn kém chi phí bảo dưỡng, sửa chữa vì những sai lầm, hỏng hóc do không biết sử dụng gây ra.

Ngày nay, sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức, đòi hỏi lực lượng lao động phải có trình độ kỹ thuật cao. Điều này chứng tỏ vai trò rất quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.7.2.2 Cơ sở vật chất-kỹ thuật.

Cơ sở vật chất kỹ thuật là yếu tố hết sức quan trọng tạo ra tiềm năng tăng năng suất, chất lượng sản phẩm, đáp ứng cho khách hàng sản phẩm tốt, thoả mãn cả những nhóm khách hàng đòi hỏi sản phẩm có thuộc tính đặc biệt dẫn đến tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.7.2.3 Nhân tố quản trị trong doanh nghiệp.

Trong cơ chế thị trường, càng ngày nhân tố quản trị càng đóng vai trò quan trọng với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó ảnh hưởng trực tiếp đến thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Muốn tồn tại và phát triển doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh.

Các lợi thế về chất lượng và sự khác biệt hoá sản phẩm giá cả và tốc độ cung ứng đảm bảo cho doanh nghiệp chiến thắng trong cạnh tranh phụ thuộc chủ yếu vào nhân quan và khả năng quản trị của các nhà quản lý. Đến nay, người ta khẳng định ngay cả đối với việc đảm bảo và ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm của một doanh nghiệp cũng chịu ảnh hưởng nhiều của nhân tố quản trị chứ không phải của nhân tố kỹ thuật.

Ngoài ra, việc lựa chọn bộ máy quản trị phù hợp với từng doanh nghiệp sẽ giúp cho quá trình sản xuất trôi chảy, có thể kết hợp các nguồn lực đầu vào tối ưu nhất để từ đó nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

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

1.8.1 Phương pháp so sánh:

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Để tiến hành so sánh ta cần phải giải quyết các vấn đề cơ bản như: xác định số gốc so sánh, xác định điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh.

Gốc để so sánh ở đây có thể là các trị số của các chỉ tiêu kỳ trước, kỳ kế hoạch hoặc cùng kỳ năm trước (so sánh theo thời gian), có thể là so sánh mức đạt được của các đơn vị với một đơn vị được chọn làm gốc so sánh – đơn vị điển hình trong một lĩnh vực kinh doanh nào đó (so sánh theo không gian).

Khi tiến hành so sánh theo thời gian cần chú ý phải đảm bảo được tính thống nhất về mặt kinh tế, về phương pháp tính các chỉ tiêu, đơn vị tính các chỉ tiêu cả về số lượng thời gian và giá trị.

Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh là xác định mức độ biến động tuyệt đối, tương đối, cùng biến động xu hướng của chỉ tiêu phân tích.

- So sánh tuyệt đối: $\Delta = C1 - C0$

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

Trong đó:

C_0 : Số liệu kỳ gốc

C_1 : Số liệu kỳ phân tích

1.8.2. Phương pháp thay thế liên hoàn (loại trừ dần)

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh nhờ phương pháp loại trừ. Loại trừ là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác.

Tính chất của phương pháp này là thay thế dần số liệu gốc bằng số liệu thực tế của một nhân tố ảnh hưởng nào đó. Nhân tố được thay thế đó sẽ phản ánh mức độ ảnh hưởng của nó đến chỉ tiêu được phân tích với giả thiết các nhân tố khác là không đổi.

1.8.3. Phương pháp liên hệ.

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ mật thiết với nhau giữa các mặt, bộ phận... Để lượng hóa được mối liên hệ đó, ngoài các phương pháp đã nêu, trong phân tích kinh doanh còn phổ biến cách nghiên cứu mối liên hệ như: liên hệ cân đối, liên hệ trực tuyến, liên hệ phi tuyến.

- Liên hệ cân đối: Có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố trong kinh doanh. Mối liên hệ cân đối về lượng của các yếu tố dẫn đến sự cân bằng cả về mức biến động (chênh lệch) về lượng giữa các mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh.

- Liên hệ trực tuyến: Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích. Ví dụ như: lợi nhuận tỷ lệ thuận với lượng hàng bán ra, giá bán tỷ lệ thuận với giá thành, thuế.

- Liên hệ phi tuyến: Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn biến đổi. Thông thường, chỉ có phương pháp liên hệ cân đối là được dùng phổ biến, còn lại hai phương pháp liên hệ trực tuyến và liên hệ phi tuyến là ít dùng.

1.8.4. Phương pháp chi tiết.

Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể chi tiết theo những hướng khác nhau. Thông thường trong phân tích, phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng sau:

- Phương pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành: chỉ tiêu phân tích được nghiên cứu là quan hệ cấu thành của nhiều nhân tố, thường được biểu hiện bằng một phương trình kinh tế có nhiều tích số. Các nhân tố khác nhau có tên gọi khác nhau, đơn vị tính khác nhau.

- Phương pháp chi tiết theo thời gian: chia chỉ tiêu tích số trong một khoảng thời gian thành các bộ phận nhỏ hơn là tháng, quý nhằm:

- Đánh giá năng lực và việc tận dụng các năng lực theo thời gian
- Đánh giá việc hoàn thành các chỉ tiêu về tính vững chắc, ổn định
- Phát hiện những nhân tố, nguyên nhân có tính quy luật theo thời gian để có giải pháp phát triển doanh nghiệp một cách phù hợp với quy luật, tận dụng tối đa năng lực sản xuất và nâng cao hiệu quả kinh tế

- Phương pháp chi tiết theo địa điểm: chia sẽ chỉ tiêu phân tích thành các bộ phận nhỏ hơn theo không gian. Mục đích của phương pháp:

+ Đánh giá vai trò, tầm quan trọng của từng bộ phận không gian đối với kết quả và biến động của chỉ tiêu.

+ Đánh giá tính hợp lý và hiệu quả của các phương pháp tổ chức quản lý doanh nghiệp đối với từng bộ phận không gian. Qua đó có những giải pháp, biện pháp nhằm cải tiến, nâng cao không ngừng chất lượng và hiệu quả các phương pháp quản lý.

+ Xác định các tập thể và cá nhân có tính điển hình và tiên tiến, những kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh để có những giải pháp nhân rộng, phát triển.

1.8.5. Phương pháp cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, hình thành rất nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, người phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích.

1.8.6. Phương pháp hồi quy tương quan

Hồi quy và tương quan là các phương pháp của toán học được vận dụng trong phân tích kinh doanh để biểu hiện và đánh giá mối liên hệ tương quan giữa các chỉ tiêu kinh tế.

Phương pháp tương quan là quan sát mối liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một hoặc nhiều tiêu thức nguyên nhân, nhưng ở dạng liên hệ thực.

Còn hồi quy là một phương pháp xác định độ biến thiên của tiêu thức kết quả theo sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân. Nếu quan sát đánh giá mối

liên hệ giữa một tiêu thức kết quả và một tiêu thức nguyên nhân gọi là tương quan đơn và ngược lại gọi là tương quan bội.

1.9. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh

Để đánh giá chính xác có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cần phải xây dựng các chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu chi tiết.

Các chỉ tiêu chi tiết đó phải phản ánh được sức sản xuất, các hao phí cũng như sức sinh lợi của từng yếu tố, từng loại vốn.

1.9.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh

Hiệu suất sử dụng vốn (Hv) là tỷ số giữa doanh thu trong kỳ và tổng số vốn phục vụ sản xuất kinh doanh trong kỳ.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng nguồn vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn. Hv càng cao thì biểu thị hiệu quả kinh tế càng lớn

Mức hao phí vốn được tính theo công thức:

$$\text{Mức hao phí vốn} = \frac{\text{Tổng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}$$

Tỷ số này nói lên rằng muốn có được một đồng doanh thu thì cần bao nhiêu đồng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh trong kỳ

Hiệu quả sử dụng vốn được thể hiện thông qua công thức sau:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{LNst(hoặc LN tt)}}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế (LNtt) hoặc lợi nhuận sau thuế (LNst)

1.9.2. Khả năng thanh toán

Hệ số thanh toán tổng quát (H1)

Chỉ tiêu này phản ánh năng lực thanh toán tổng thể của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, cho biết một đồng cho vay thì có mấy đồng đảm bảo.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng số nợ phải trả}}$$

Nếu trị số này của doanh nghiệp luôn ≥ 1 thì doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán và ngược lại, trị số này càng nhỏ hơn 1 bao nhiêu thì doanh nghiệp càng mất dần khả năng thanh toán bấy nhiêu

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (H2)

Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn hay hệ số khả năng thanh toán hiện thời cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn mà doanh nghiệp phải thanh toán trong vòng 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh là cao hay thấp.

Nếu chỉ tiêu này ≈ 1 thì doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính của doanh nghiệp là bình thường hoặc khả quan. Ngược lại, nếu hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn càng nhỏ hơn 1 thì càng chứng tỏ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng thấp.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{tài sản ngắn hạn}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3)

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số khả năng thanh toán nhanh là chỉ tiêu được dùng để đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi Ngân hàng, tiền đang chuyển) và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Thực tế cho thấy, nếu hệ số khả năng thanh toán nhanh $> 0,5$ thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp là tương đối khả quan. Nếu $< 0,5$ thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ, có thể phải bán gấp hàng hóa, sản phẩm để trả nợ vì không đủ tiền thanh toán.

Hệ số thanh toán lãi vay

Lãi vay phải trả là một khoản chi phí cố định, nguồn để trả lãi vay là lợi nhuận

gộp sau khi đã trừ đi chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng. So sánh giữa nguồn để trả lãi vay với lãi vay phải trả sẽ cho chúng ta biết doanh nghiệp đã sẵn sàng trả lãi vay tới mức độ nào.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{LNtt và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả trong kì}}$$

1.9.3. Các hệ số về cơ cấu Nguồn vốn và cơ cấu Tài sản

- Hệ số nợ:

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn hiện doanh nghiệp đang sử dụng sản xuất kinh doanh có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số nợ càng cao tính độc lập của doanh nghiệp càng kém. Tuy nhiên doanh nghiệp có lợi vì được sử dụng một nguồn tài sản lớn mà chỉ đầu tư trong lượng vốn nhỏ, tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh. Do khả năng đảm bảo sự chi trả các khoản nợ từ nguồn vốn là thấp dẫn đến mất sự tin tưởng của khách hàng và các nhà đầu tư, rủi ro trong kinh doanh là lớn, không an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

Nếu tỷ suất này > 1, chứng tỏ khả năng tài chính của doanh nghiệp là vững vàng, lành mạnh. Ngược lại, nếu tỷ suất này < 1, nghĩa là một bộ phận của tài sản cố định (TSCĐ) được tài trợ bằng vốn vay và đặc biệt mạo hiểm là vốn vay ngắn hạn.

- Cơ cấu tài sản:

Là một dạng tỷ suất phản ánh khi doanh nghiệp sử dụng bình quân một đồng vốn kinh doanh thì dành ra bao nhiêu để hình thành tài sản ngắn hạn và bao nhiêu cho tài sản dài hạn.

Tỷ suất phản ánh cơ cấu tài sản của doanh nghiệp:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào Tài sản dài hạn} = \frac{\text{TS dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất đầu tư vào tài sản càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của TSCĐ.

Trong tổng tài sản mà doanh nghiệp đang sử dụng và kinh doanh, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng tăng lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong từng thời kỳ cụ thể.

$$\text{Cơ cấu tài sản} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{tài sản dài hạn}}$$

1.9.4. Các chỉ số về hoạt động

- *Vòng quay hàng tồn kho (HTK).*

$$\text{Số vòng quay HTK} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{HTK bình quân}}$$

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

Số vòng quay HTK càng cao thì thời gian luân chuyển một vòng càng ngắn. Điều này chứng tỏ sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ mạnh, nguyên vật liệu đầu vào cũng được sử dụng liên tục, điều này làm cho giá nguyên vật liệu xuất kho thấp, dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

- *Số ngày một vòng quay HTK*

$$\text{Số ngày một vòng quay HTK} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay HTK trong kì}}$$

- *Vòng quay khoản phải thu*

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} =$$

$$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân các khoản phải thu}}$$

Số vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu của doanh nghiệp càng nhanh, giúp cho doanh nghiệp quay vòng vốn nhanh hơn, tạo ra hiệu quả khi sử dụng vốn, không bị các doanh nghiệp khác chiếm dụng vốn. Đây luôn là vấn đề mà các doanh nghiệp quan tâm.

- *Kỳ thu tiền bình quân.*

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Vòng quay kỳ thu tiền bình quân nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp luôn đảm bảo thu hồi vốn kinh doanh một cách nhanh nhất, các khoản tiền được luân chuyển nhanh, không bị chiếm dụng vốn.

1.9.5. Tỷ số sinh lợi

Tỷ số sinh lợi đo lường thu nhập của Công ty với các nhân tố khác tạo ra lợi nhuận như doanh thu, tổng tài sản, vốn cổ phần.

Loại tỷ số này bao gồm các chỉ tiêu sau:

- **Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu (DT).**

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên DT} = \frac{\text{LN ròng}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng doanh thu tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận

- **Tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản (Σ TS)**

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên } \Sigma\text{TS} = \frac{\text{LN ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

Chỉ tiêu này đo lường khả năng sinh lợi trên một đồng vốn đầu tư vào Công Ty

- **Tỷ suất sinh lợi trên vốn cổ phần (VCP).**

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên VCP} = \frac{\text{LN ròng}}{\text{Vốn cổ phần}} \times 100$$

Đây là chỉ tiêu mà nhà đầu tư rất quan tâm vì nó cho thấy khả năng tạo lãi của một đồng vốn họ bỏ ra để đầu tư vào Công ty.

Sự khác nhau giữa tỷ suất sinh lợi trên tổng tài sản và tỷ suất sinh lợi trên vốn cổ phần là do Công ty có sử dụng vốn vay. Nếu Công ty không có vốn vay thì hai tỷ số này sẽ bằng nhau.

1.9.6. Hiệu quả sử dụng chi phí

- **Hiệu quả sử dụng nhiên liệu (NL).**

$$\text{Hiệu quả sử dụng NL} = \frac{\text{LN thuần}}{\text{Tổng chi phí NL}}$$

Ý nghĩa của tỷ số này là: Cứ một đồng chi phí nhiên liệu sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

- **Hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu (NVL).**

$$\text{Hiệu quả sử dụng NVL} = \frac{\text{LN thuần}}{\text{chi phí NVL}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện cứ một đồng chi phí nguyên vật liệu bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần.

- **Hiệu quả sử dụng chi phí.**

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{LN thuần}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

- *Hiệu quả sử dụng chi phí tiền lương.*

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí tiền lương} = \frac{\text{LN}}{\text{Tổng quỹ lương}}$$

Tỷ số này cho biết với một đồng tiền lương bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng.

1.9.7. Hiệu suất sử dụng máy móc, trang thiết bị (MMTTB)

$$\text{Hiệu suất sử dụng MMTTB} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Số giờ sử dụng MMTTB}}$$

Tỷ số này phản ánh cứ một giờ sử dụng máy móc trang thiết bị thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

1.9.8. Hiệu suất sử dụng lao động.

$$\text{Hiệu suất sử dụng lao động} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Hiệu suất sử dụng lao động phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Đây thực chất là chỉ tiêu năng suất lao động của doanh nghiệp. Tỷ số này cao chứng tỏ Doanh nghiệp sử dụng lao động một cách hợp lý, khai thác được sức lao động trong sản xuất kinh doanh.

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{\text{LN trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

PHẦN 2: GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THI CÔNG CƠ GIỚI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI MIỀN BẮC

2.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công Ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc

- Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN THI CÔNG CƠ GIỚI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI MIỀN BẮC
- Tên tiếng anh: Northern Machine Construction And Maritime Services Joint Stock Company
- Tên giao dịch: MSC-N, JSC
- Loại hình hoạt động: Công ty Cổ Phần
- Địa chỉ: Số 151 Lê Lai, Phường Máy Chai, Quận Ngô Quyền, Hải Phòng
- Điện thoại: 022503978219
- Đại diện pháp luật: Phạm Minh Hoàng
- Địa chỉ người ĐDPL: Số 1/9/267 Lê Thánh Tông Phường Máy Chai - Quận Ngô Quyền - Hải Phòng
- Mã số thuế: 0201571532
- Vốn điều lệ: 16.660.000.000

Công Ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc tiền thân là chi nhánh công ty TNHH một thành viên Bảo Đảm An Toàn Hàng Hải Miền Bắc – Xí nghiệp Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc được thành lập theo quyết định số 266/QĐ – CTBĐATHHMB ngày 13 tháng 10 năm 2010 của Hội đồng thành viên Công ty TNHH MTV Bảo Đảm An Toàn Hàng Hải Miền Bắc trước khi chuyển đổi mô hình doanh nghiệp thành Công ty TNHH MTV 100% vốn nhà nước theo quyết định số 381/QĐ-TCTBĐATHHMB ngày 09 tháng 07 năm 2014 của Hội đồng thành viên Tổng công ty BĐATHH miền Bắc, là đơn vị thành viên trực thuộc được đổi tên thành Công ty TNHH MTV Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc

Căn cứ quyết định số 394/QĐ-BGTVT ngày 02/02/2015 của Bộ Giao Thông Và Vận Tải về việc phê duyệt phương án và chuyển Công Ty TNHH MTV Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ hàng hải Miền Bắc , thuộc Tổng công ty Bảo Đảm An Toàn Hàng Hải Miền Bắc thành công ty cổ phần. Ngày 16/09/2015 Công ty tiến hành Đại hội cổ đông và chính thức chuyển đổi thành mô hình doanh nghiệp cổ phần hoạt động theo luật doanh nghiệp (giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh công ty cổ phần số 0201571532 do sở kế hoạch đầu tư

thành phố Hải Phòng cấp ngày 01/10/2015 về việc chuyển đổi từ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, loại hình Công ty TNHH một thành viên, ngày 1/10/2015)

Kế thừa năng lực phương tiện thiết bị chuyên ngành và đội ngũ cán bộ công nhân viên yêu nghề nhiều năm kinh nghiệm thi công các công trình thủy đồng thời phát huy truyền thống văn hóa doanh nghiệp ngành Bảo Đảm An Toàn Hàng Hải, Công ty luôn xác định mục tiêu phát triển doanh nghiệp vững mạnh bằng việc liên tục cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, đầu tư trang thiết bị hiện đại phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả, chất lượng, tiến độ nâng cao uy tín doanh nghiệp với đối tác bạn hàng. Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc cam kết luôn trung thành với nguyên tắc hoạt động: Uy tín – Tiến độ - Chất lượng.

2.2. Chức năng, nhiệm vụ của Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc

2.2.1 Ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác	F42900
2	Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác	F43900 (chính)
3	Vận tải hành khách ven biển và viễn dương	H5011
4	Vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương	H5012
5	Kho bãi và lưu giữ hàng hóa	H5210
6	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường thủy	H5222
7	Bốc xếp hàng hóa	H5224
8	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày	I5510
9	Đại lý du lịch	N79110
10	Điều hành tour du lịch	N79120
11	Dịch vụ hỗ trợ liên quan đến quảng bá và tổ chức tour du lịch	N79200

2.2.2. Chức năng của công ty

- Nạo vét, duy tu luồng hàng hải, vùng nước cảng biển và các công trình khác
- Khảo sát và thực hiện xử lý chướng ngại vật trên các luồng hàng hải, vùng nước cảng biển và các công trình khác
- Điều tiết bảo đảm an toàn hàng hải đối với các công trình thi công và các hoạt động khác diễn ra trên vùng nước cảng biển và luồng hàng hải
- Quản lý khai thác cảng biển
- Dịch vụ cảng và bến cảng

2.2.3. Nhiệm vụ của công ty

- Vận tải hành khách ven biển và viễn dương
- Vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương
- Bốc xếp hàng hóa
- Xây dựng và các công trình hàng hải; Xây dựng công trình dân dụng và công nghiệp phục vụ hàng hải
- Kho bãi và lưu trữ hàng hóa
- Kinh doanh khách sạn
- Đại lý du lịch
- Điều hành tour du lịch
- Dịch vụ hỗ trợ liên quan đến quảng bá và tổ chức tour du lịch

2.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy hoạt động sản xuất kinh doanh

2.3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy

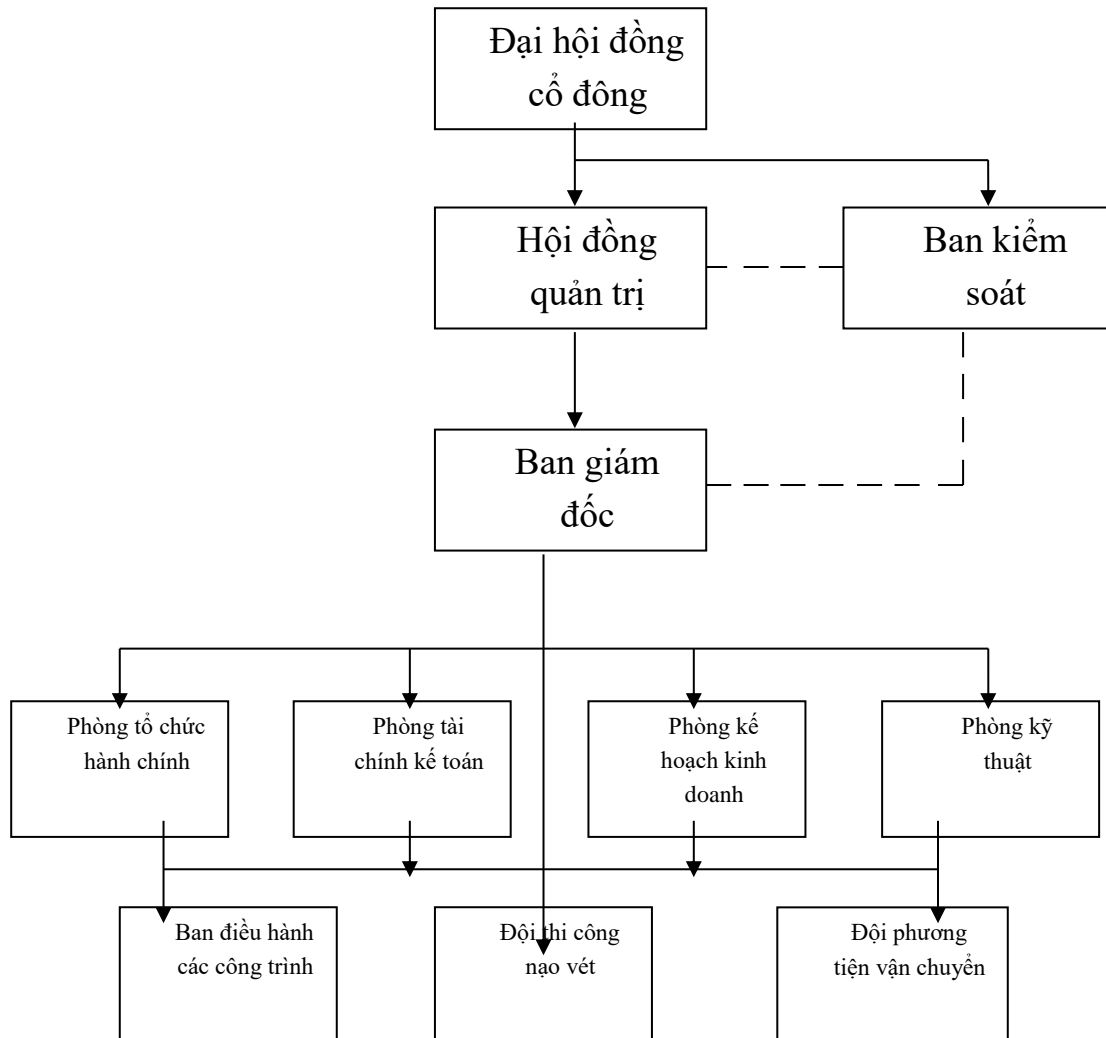
Tổ chức bộ máy quản lý doanh nghiệp là một vấn đề hết sức quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc luôn quan tâm đến việc thực hiện bộ máy quản lý sao cho phù hợp với năng lực sản xuất kinh doanh.

Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức theo cơ cấu của công ty cổ phần:

- Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của công ty cổ phần.
- Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.
- Giám đốc hoặc Tổng giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hằng ngày của công ty; chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị; chịu

trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao. Giám đốc hoặc Tổng giám đốc có thể là thành viên Hội đồng quản trị.

Sơ đồ tổ chức công ty



2.3.2 Chức năng - nhiệm vụ các bộ phận

Chủ tịch hội đồng quản trị

Chủ tịch hội đồng quản trị là người có quyền và nghĩa vụ sau:

- Lập chương trình, kế hoạch hoạt động của Hội đồng quản trị
- Chuẩn bị hoặc tổ chức việc chuẩn bị chương trình, nội dung, tài liệu phục vụ cuộc họp, triệu tập và chủ tọa cuộc họp Hội đồng quản trị
- Tổ chức việc thông qua quyết định của Hội đồng quản trị
- Giám sát quá trình tổ chức thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị
- Chủ tọa họp Đại hội đồng cổ đông

- Các quyền và nhiệm vụ khác theo quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ công ty

Giám đốc

Là đại diện pháp nhân của công ty và là người có thẩm quyền điều hành cao nhất của công ty, giám đốc chịu trách nhiệm trước pháp luật về công tác điều hành, mục tiêu, chiến lược sản xuất của công ty.

Giám đốc công ty chịu trách nhiệm chung mọi mặt hoạt động của công ty:

- Trực tiếp phụ trách các lĩnh vực:
 - + Tổ chức nhân sự, hành chính, tiền lương.
 - + Tài chính kế toán.
 - + Kế hoạch kinh doanh, đầu tư, công trình.
 - + An ninh chính trị nội bộ.
- Kiêm nhiệm các chức danh:
 - + Chủ tịch hội đồng thi đua khen thưởng công ty.
 - + Chủ tịch hội đồng nâng lương công ty.
 - + Chủ tịch hội đồng thẩm định các hồ sơ dự án của công ty.
 - + Trưởng ban giá cước công ty.
 - + Trưởng ban đổi mới và phát triển doanh nghiệp của công ty.

Phó giám đốc

Là người giúp việc cho Giám đốc trong quản lý điều hành các hoạt động của công ty theo sự phân công của Giám đốc đồng thời chủ động và tích cực triển khai, thực hiện nhiệm vụ được phân công và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về hiệu quả các hoạt động.

Phòng tài chính – kế toán

Chịu trách nhiệm theo dõi các hoạt động thu chi của công ty, và giải quyết những vấn đề liên quan đến lợi ích của công ty về vốn và tài sản của công ty. Tham mưu, trợ giúp cho giám đốc chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật về mặt tài chính. Phân tích các hoạt động sản xuất kinh doanh, thường xuyên cung cấp tình hình tài chính, nguồn vốn, hiệu quả sử dụng vốn. Lập các kế hoạch về vốn và tạo vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Kế toán trưởng: là người được bổ nhiệm đứng đầu bộ phận kế toán nói chung của công ty và là người phụ trách, chỉ đạo chung và tham mưu chính cho lãnh đạo về tài chính và các chiến lược tài chính, kế toán cho công ty. Kế toán

trưởng là người hướng dẫn, chỉ đạo, kiểm tra, điều chỉnh những công việc mà nhân viên đã làm sao cho hợp lý nhất.

- Nhân viên văn phòng: thực hiện các công việc do Giám đốc công ty giao cho một cách trực tiếp hoặc các công việc đã được Giám đốc trừu liệu từ trước là thuộc nhóm công việc trợ giúp. Phần lớn các việc thuộc nhóm này thường là lặp đi lặp lại và Giám đốc công ty có thừa khả năng tự giải quyết công việc này nếu họ có đủ quỹ thời gian.

Phòng kĩ thuật

Là đơn vị thuộc bộ máy quản lý của công ty, có chức năng tham mưu cho Giám đốc về công tác kĩ thuật, công nghệ, định mức, chất lượng đồng thời thực hiện công tác soát, xét, lập trình duyệt thiết kế kĩ thuật và thực hiện các nhiệm vụ khác do Giám đốc giao.

Nhân viên kĩ thuật:

- Lập kế hoạch chi tiết cho việc triển khai các công việc sản xuất kinh doanh của công ty.

- Lập báo cáo định mức thời gian chuẩn, lập báo cáo phát sinh cho trưởng phòng sau khi các mã hàng được thực hiện.

- Điều chỉnh các công đoạn nếu thấy không hợp lý.

Phòng tổ chức hành chính

Tham mưu, giúp việc cho giám đốc công ty và tổ chức thực hiện các việc trong lĩnh vực tổ chức lao động, quản lý và bố trí nhân lực, bảo hộ lao động, chế độ chính sách, chăm sóc sức khỏe cho người lao động, bảo vệ quân sự theo luật và quy chế công ty.

- Kiểm tra, đôn đốc các bộ phận trong công ty thực hiện nghiêm túc nội quy, quy chế công ty

- Làm đầu mối liên lạc cho mọi thông tin của giám đốc công ty

Phòng kế hoạch kinh doanh

- Lập kế hoạch hàng năm, trung hạn và dài hạn về:

- Kế hoạch sản xuất các sản phẩm đo đạc bản đồ; kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản; kế hoạch liên doanh, kinh doanh trong và ngoài nước.

- Tổ chức bảo vệ quyết toán các dự án, kế hoạch.

- Tổ chức chỉ đạo việc xây dựng và thực hiện hệ thống tiêu chuẩn, định mức kinh tế kĩ thuật sản phẩm đo đạc bản đồ thuộc hệ thống sản xuất của Công ty để Giám đốc ban hành áp dụng thống nhất trong toàn Công ty.

- Tham gia lập các phương án kinh tế kỹ thuật đo đạc bản đồ, các dự án đầu tư xây dựng cơ bản, các dự án đầu tư thiết bị, đổi mới công nghệ, các dự án liên doanh, liên kết; tham gia xây dựng đơn giá tiền lương, quyết toán tiền lương hàng năm.

- Tổ chức và thực hiện hoạt động tiếp thị, quảng cáo; tìm kiếm thị trường, việc làm; giúp Giám đốc Công ty đàm phán và tổ chức ký kết hợp đồng kinh tế với khách hàng; phối hợp với Phòng Tài chính - Kế toán quản lý, thanh lý hợp đồng, xác định và thanh toán công nợ với khách hàng

- Lập và trình Giám đốc ký quyết định giao, điều chỉnh các chỉ tiêu kế hoạch hàng năm cho các đơn vị sản xuất trực thuộc Công ty thực hiện.

- Chỉ đạo nghiệp vụ, hướng dẫn, đôn đốc, nhắc nhở và kiểm tra các đơn vị sản xuất trong công tác kế hoạch sản xuất theo đúng Pháp luật, chính sách và các quy định của Công ty; đảm bảo sản xuất liên tục, nhịp nhàng, đúng tiến độ.

- Soạn thảo và tổ chức phổ biến, hướng dẫn các đơn vị thực hiện các văn bản quản lý thuộc phạm vi nghiệp vụ quản lý của Phòng.

- Tổ chức khoa học việc quản lý lưu trữ các tài liệu, số liệu phục vụ công tác nghiệp vụ của Phòng và đáp ứng kịp thời, cụ thể, chính xác yêu cầu thông tin kế hoạch cho Giám đốc Công ty.

- Đề xuất, xây dựng kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng kiến thức cho cán bộ làm công tác kế hoạch của Công ty và các đơn vị trực thuộc nhằm không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, có khả năng hoàn thành nhiệm vụ được giao.

Ban điều hành các công trình

Ban điều hành được giao trực tiếp quản lý các dự án do Tập đoàn là chủ đầu tư, từ khâu thực hiện các thủ tục đầu tư, đất đai đầu tư dự án mới, đến thực hiện toàn bộ quy trình quản lý dự án, đồng thời quản lý thi công các công trình. Tập đoàn là nhà đầu tư các dự án khai thác nguồn lực từ quỹ đất phục vụ phát triển kinh tế xã hội địa phương

Đội thi công nạo vét

- Thi công, lập quyết toán các công trình, hạng mục công trình theo hợp đồng do Công ty giao; tham gia nghiệm thu công tác thực hiện

- Quản lý, bảo dưỡng, sử dụng các loại xe chuyên dụng, công cụ lao động, nguyên nhiên vật liệu phục vụ cho công tác được an toàn và hiệu quả

- Đề xuất các định mức kinh tế kỹ thuật, nguyên vật liệu, công cụ có liên quan đến nhiệm vụ của đội

- Nhận và phát bảo hộ lao động, dụng cụ lao động cho công nhân trong phạm vi định mức
- Chủ động tìm đối tác để tạo thêm các đơn hàng cho hoạt động của Đội
- Đề xuất bổ sung hoặc giảm bớt lao động thuộc Đội
- Các công tác liên quan và công tác khác khi được giao

Đội phương tiện vận chuyển

Điều khiển phương tiện và vận chuyển hàng hóa. Thực hiện đúng các quy định về an toàn giao thông, đảm bảo an toàn cho người và xe trên quãng đường vận chuyển đồng thời báo cáo mức nhiên liệu sử dụng hàng tháng và mọi sự cố xảy ra trong quá trình lưu thông cho công ty

2.4. Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới Và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc là công ty chuyên về các lĩnh vực trong ngành hàng hải và vận tải, luôn đầu tư xây dựng mới cơ sở hạ tầng bảo đảm hàng hải và nạo vét duy tu luồng hàng hải:

- Tổ chức thực hiện việc khảo sát, đo sâu các luồng hàng hải phục vụ công tác thông báo hàng hải và công tác bảo đảm hàng hải.

- Tham gia thiết lập hải đồ ven biển Việt Nam.

- Tổ chức việc thực hiện khảo sát, thăm dò, phát hiện và tham gia thanh thải các chướng ngại vật trên các luồng hàng hải.

- Tham gia việc tìm kiếm cứu nạn trên biển, bảo vệ môi trường biển theo phân cấp

- Kinh doanh khai thác: Các loại dịch vụ về khảo sát, đo sâu, xác định vị trí chướng ngại vật; khảo sát và tham gia thiết kế thi công các cảng, luồng cảng chuyên ngành của các ngành và địa phương.

- Cung cấp dịch vụ dẫn tàu biển ra vào các cảng, khu neo đậu tàu, khu chuyển tải; Hỗ trợ, lai dắt tàu biển và các phương tiện nổi.

- Hoạt động môi giới thuê tàu biển; dịch vụ đại lý tàu biển.

- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác. (Cho thuê thiết bị vận tải đường bộ, cho thuê thiết bị vận tải đường thủy không kèm người điều khiển)

- Trực tiếp quản lý vận hành các đèn biển, hệ thống báo hiệu luồng tàu biển, luồng hàng hải vào các cảng biển, quản lý các công trình chính trị luồng tàu, phát hiện các chướng ngại vật mới phát sinh trên luồng tàu thuộc phạm vi trách nhiệm hàng hải được phân công từ vùng biển tỉnh Quảng Ninh đến hết vùng biển tỉnh Quảng Ngãi.

- Công ty đã tập trung mọi nguồn lực của mình như: con người, phương tiện máy móc thiết bị, nguồn vốn để luôn cung cấp tín hiệu hỗ trợ hàng hải tốt nhất, thông tin an toàn hàng hải nhanh và chính xác nhất, độ sâu hàng hải trên các tuyến luồng đảm bảo yêu cầu. Nhiều đèn biển, tuyến luồng đã được cải tạo, nâng cấp và thiết lập mới trong điều kiện khó khăn, gian khổ nơi đầu sóng ngọn gió, luôn chịu ảnh hưởng của thời tiết, điều kiện khí tượng thủy văn biển. Các công trình do công ty đầu tư, xây dựng đều đạt chất lượng kỹ thuật, mỹ thuật, tiến độ và an toàn lao động.

2.5. Những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp

- Thuận lợi:
 - Phong cách làm việc chuyên nghiệp
 - Chất lượng sản phẩm dịch vụ tốt
 - Đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm, luôn giữ tinh thần nhiệt huyết, sáng tạo trong công việc
- Công ty không ngừng nâng cao trình độ quản lý cũng như trình độ chuyên môn của bộ phận trong công ty
- Máy móc thiết bị hiện đại, ứng dụng công nghệ mới
- Khó khăn:
 - Do những năm gần đây tình hình kinh tế trong nước không khả quan, công trình xây dựng mới ít nên việc tìm kiếm khách hàng trở nên khó khăn
 - Máy móc, thiết bị sử dụng nhiều năm một số đã hư hỏng nhiều
 - Chi phí sản xuất đầu vào như giá điện, giá nhiên liệu, giá nguyên vật liệu những năm gần đây không ngừng tăng
 - Công trình thi công hoàn thành không được thanh toán kịp thời, dẫn đến thiếu vốn làm ảnh hưởng tới hoạt động công ty
-

**PHẦN 3. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA
CÔNG TY CP THI CÔNG CƠ GIỚI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI MIỀN
BẮC**

3.1 Phân tích khái quát tình hình hoạt động SXKD của DN năm 2017-2018

3.1.1 Phân tích bảng báo cáo kết quả hoạt động SXKD

Bảng : báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2017-2018

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2017		Chênh lệch		Chênh lệch cơ cấu
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	16.031.220.308	100%	15.626.220.317	100%	404.999.991	2,53%	0.00%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu							
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	16.031.220.308	100.00%	15.626.220.317	100.00%	404.999.991	2,53%	0.00%
4. Giá vốn hàng bán	13.179.029.558	82,21%	13.077.029.366	83,69%	102.000.192	0,77%	-1,48%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.852.190.750	17,79%	2.549.191.000	16,31%	302.999.750	10,62%	1,48%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	54.375.680	0%	52.325.618	0,33%	2.050.062	3,77%	0,0%
7. Chi phí tài chính							
- Trong đó: Chi phí lãi vay							
8. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.415.647.013	15,07%	2.225.564.053	14,24%	190.082.960	7,87%	0,83%
9. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	490.919.417	3,06%	375.952.565	2,41%	114.966.852	23,42%	0,66%
10. Thu nhập khác							

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2017		Chênh lệch		Chênh lệch cơ cấu
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	
11. Chi phí khác							
12. Lợi nhuận khác							
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	490.919.417	3,06%	375.952.565	2,41%	114.966.852	23,42%	0,66%
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	84.190.503	0,5%	83.860.259	0,5%	330.244	0,39%	0,0%
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN	406.728.914	2,54%	292.092.306	1,87%	114.636.608	28,19%	0,67%

Nhận xét:

Nhìn vào bảng trên ta thấy:

Doanh thu năm 2018 so với năm 2017 tăng 404.999.991 đồng (2.53), chỉ số giá vốn hàng bán năm nay so với năm trước giảm 102.000.192 đồng (0.77%) dẫn đến lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 302.999.750 đồng (10.62 %).

Tuy nhiên chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2018 tăng 190.082.960 đồng so với năm 2017, tương ứng với 7.87%. Mặc dù vậy nhưng do lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng cao bù đắp được chi phí của doanh nghiệp nên đơn vị vẫn đem lại một nguồn lợi nhuận đáng kể.

Lợi nhuận sau thuế của Công ty tăng từ 292.092.306 đồng lên đến 406.728.914 đồng (tương đương với tỷ lệ 15,08%).

Qua phân tích trên, ta thấy việc kinh doanh của Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc đang khá là thuận lợi, cần phát huy để đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty hơn nữa.

3.1.2 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản:

ĐVT: đồng

TÀI SẢN	Năm 2018		Năm 2017		Chênh lệch		Chênh lệch cơ cấu
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	
A. Tài sản LĐ và đầu tư TC ngắn hạn	12.484.980.538	35%	8.373.469.327	43%	4.111.511.211	25%	-8%
I. Vốn bằng tiền	246.355.141	1%	932.678.208	5%	-686.323.067	-4%	-4%
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn							
III. Các khoản phải thu	11.735.026.374	33%	6.678.159.940	34%	5.056.866.434	31%	-1%
IV. Hàng tồn kho	503.599.023	1%	605.051.230	4%	-101.452.207	-1%	-3%
V. Tài sản ngắn hạn khác							
B. TS CD và đầu tư dài hạn	23.315.159.993	65%	11.201.440.265	57.22%	12.113.719.728	75%	8%
I. Tài sản cố định	23.033.609.390	64%	11.063.749.738	56.52%	11.969.859.652	73%	8%
- Nguyên giá	39.396.658.167	110%	25.008.544.801	127.76%	14.388.113.366	89%	-18%
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	-16.363.048.777	-46%	-13.944.795.063	-71.24%	-2.418.253.714	-15%	26%
II. Tài sản dài hạn khác	281.550.603	1%	137.690.527	0.70%	143.860.076	1%	0%
Tổng cộng tài sản	35.800.140.531	100%	19.574.909.592	100%	16.225.230.939	97%	0%

Nhận xét:

Nhìn vào bảng phân tích ta thấy, tổng tài sản năm 2018 so với năm 2017 tăng 16.225.230.939 đồng.

Về TSLĐ và đầu tư ngắn hạn tăng 4.111.511.211 đồng . Nguyên nhân chủ yếu là do năm 2018 các khoản phải thu tăng 5.056.866.434 đồng.

TSCĐ và đầu tư dài hạn tăng 12.113.719.728 đồng , tương đương tăng 8%.

Nguyên nhân chính là do tài sản cố định hữu hình tăng 11.832.169.125 đồng (73%). Tài sản dài hạn khác giảm 143.860.076 đồng (tương ứng với 1%).

Phần tài sản cố định vô hình đã được khấu hao hết qua các năm

=> Đơn vị có xu hướng tăng TSCĐ, đầu tư thêm máy móc thiết bị kỹ thuật, tài sản dài hạn khác tăng không đáng kể 143.860.076

3.1.3 Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2017		Chênh lệch		Chênh lệch cơ cấu
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	
A. Nợ phải trả	2.650.020.858	14%	1.959.866.503	10%	690.154.355	117,7%	3,2%
1. Phải trả người bán	1.929.592.457	10%	331.055.000	2%	1.598.537.457	272,7%	8,1%
2. Phải trả công nhân viên	47.465.061	0%	411.465.696	2%	(364.000.635)	-62,1%	-1,9%
3. Chi phí phải trả	0	0%	0	0%	0	0,0%	0,0%
4. Phải trả khác	0	0%	0	0%	0	0,0%	0,0%
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	16.924.888.734	86%	17.028.762.013	90%	(103.873.279)	-17,7%	-3,2%
1. Vốn chủ sở hữu	16.924.888.734	86%	17.028.762.013	90%	(103.873.279)	-17,7%	-3,2%
2. Vốn góp của chủ sở hữu	16.660.000.000	85,11%	16.660.000.000	88%	0	0,0%	-2,6%
Tổng cộng nguồn vốn	19.574.909.592	100%	18.988.628.516	100%	586.281.076	100,0%	0,0%

Nhận xét

Tổng nguồn vốn năm 2018 tăng 586.281.076 đồng, tương đương tăng 3 % so với năm 2017.

Nợ phải trả năm 2018 tăng 690.154.355 đồng (3.2%) , nhưng phải trả công nhân viên giảm 364.000.635 đồng (tương đương 1.9%), các khoản phải trả phải nộp khác không phát sinh.

Tuy nhiên do các khoản phải trả người bán tăng 1.598.537. đồng (8.1%)

=> Nợ phải trả của doanh nghiệp tăng nhiều.

Tỷ trọng nợ phải trả tăng 3.2%. Hầu hết các khoản mục nợ phải trả ngắn hạn đều tăng trừ khoản mục phải trả công nhân viên.

Nguồn vốn chủ sở hữu giảm 103.873.279 đồng (-17.7%), vốn tự bổ sung không giảm.

Việc giảm vốn ngân sách chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị chưa thực sự hiệu quả, nguồn vốn ngân sách từ công ty cũng chưa được chú trọng đầu tư.

3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng các nguồn lực

3.2.1 Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.

Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí

đv: vnd

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Chênh Lệch	
				Tuyệt đối	Tương đối
1	Giá vốn hàng bán	13.179.029.558	13.077.029.366	102.000.192	0,77%
2	Chi phí quản lí doanh nghiệp	2.415.647.013	2.225.564.053	190.082.960	7,87%
3	Tổng chi phí	2.499.837.516	2.309.424.312	190.413.204	7,62%
4	Doanh thu thuần về BH và CCDV	16.031.220.308	15.626.220.317	404.999.991	2,5%
5	Lợi nhuận sau thuế	406.728.914	292.092.306	114.636.608	28,19%
6	Hiệu suất sử dụng chi phí	6,41	6,77	-0,35	-5,5%
7	Hiệu quả sử dụng chi phí	0,16	0,13	0,04	22,26%

Nhận xét: qua bảng phân tích trên có thể thấy

-Giá vốn hàng bán năm 2018 ở mức 13.179.029.558đ , tăng 102.000.192đ so với cùng kì năm 2017 tương ứng 0.77%

-Chi phí quản lí doanh nghiệp là 2.415.647.013đ so với năm 2017 là 2.225.564.053đ, tăng 190.082.960đ tương ứng 7.87%

-Sự biến động của chi phí quản lí doanh nghiệp và giá vốn hàng bán là nguyên nhân khiến chi phí năm 2018 tăng 7.62% so với cùng kì năm trước. Cụ thể, tổng chi phí tăng 190.413.204đ từ mức 2.309424.312đ ở năm 2017 lên mức 2.499.837.516đ trong năm 2018

-Doanh thu năm 2018 đạt 16.031.220.308đ, tăng 2.5% tương ứng 404.999.991đ.

-Tuy doanh thu của chi nhánh có tăng 2.5% so với năm 2018, mức tổng chi phí cũng tăng 7.62%, hiệu suất sử dụng chi phí đạt 6.41 nhưng lại giảm 5.5%

so với năm 2016 là 6.77. Điều này có ý nghĩa cứ 1 đồng chi phí doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu về 6.41 đồng doanh thu.

-Lợi nhuận sau thuế của chi nhánh năm 2018 đạt 406.728.914đ so với năm 2017 là 292.092.306đ, tăng 114.636.608đ tương ứng mức tăng 28.19%. Hiệu quả sử dụng chi phí của chi nhánh giảm từ 0.13 trong năm 2017 lên 0.16 trong năm 2018. Cụ thể, cứ 1 đồng chi phí công ty bỏ ra thu về 0.16 đồng lợi nhuận.

-Có thể thấy rõ hiệu quả và hiệu suất sử dụng chi phí của Công ty năm 2018 đều tăng so với cùng kỳ năm ngoái. Doanh thu bán hàng có tăng nhưng chi phí cũng tăng theo. Điều này chứng tỏ Công ty cần có sự điều chỉnh thích hợp, tiết kiệm chi phí, sử dụng chi phí có hiệu quả, tiếp tục phát huy các điểm tốt trong kỳ tới để tăng doanh thu và lợi nhuận.

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

Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản cố định.

đv: vnd

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Chênh Lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Tài Sản Cố định	23.033.609.390	11.063.749.738	11.969.859.652	51,97%
Tổng doanh thu trong kì	16.085.595.988	15.678.545.935	407.050.053	2,53%
Lợi nhuận sau thuế	406.728.914	292.092.306	114.636.608	28,19%
Hiệu suất sử dụng TSCĐ	0,70	1,42	-0,72	-102,92%
Hiệu quả sử dụng TSCĐ	0,02	0,03	-0,01	-49,51%

Nhận xét: Qua bảng trên ta thấy

-Tài sản cố định năm 2018 tăng lên 11.969.859.652đ từ mức 11.063.749.738đ trong năm 2017 lên mức 23.033.609.390 ở năm 2018, tương ứng tỉ lệ tăng 151.97%. Doanh thu trong kì tăng 2.53% và lợi nhuận sau thuế tăng 28.19% so với năm 2017.

-Sự thay đổi của các yếu tố trên khiến cho:

Hiệu suất sử dụng TSCĐ năm 2018 là 0.70, so với ở năm 2017 đạt 1.42 đã giảm 0.72 tương ứng mức giảm 102.92%. Có nghĩa cứ 100 đồng đầu tư vào TSCĐ công ty chỉ thu về được 70đ doanh thu. Thế nhưng trong năm 2017 bỏ ra 100đ TSCĐ thu về 142 đồng doanh thu. Có thể thấy trong năm 2018 chi nhánh đầu tư cho TSCĐ nhiều hơn so với năm 2017 nhưng hiệu suất sử dụng TSCĐ lại ít hơn. Đây không phải là dấu hiệu tốt trong việc tận dụng hiệu suất của TSCĐ, công ty cần có biện pháp khắc phục kịp thời.

Hiệu quả sử dụng TSCĐ của công ty cũng giảm 49.51%, từ mức 0.03 ở năm 2017 xuống mức 0.02 ở năm 2018. Điều này có nghĩa là cứ 100 đồng TSCĐ thì chi nhánh thu về 2 đồng lợi nhuận. Thực tế công ty có sự đầu tư thêm cho TSCĐ, mức độ đầu tư lớn, nhưng do sự khấu hao TSCĐ và sử dụng chưa hiệu quả nên xét về cả mặt tương đối và tuyệt đối TSCĐ của công ty đều giảm so với năm 2017.

3.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.

Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tổng tài sản

đv: vnd

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Chênh Lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Tổng tài sản	35.800.140.531	19.574.909.592	16.225.230.939	45%
Tổng doanh thu trong kì	16.085.595.988	15.678.545.935	407.050.053	3%
Lợi nhuận sau thuế	406.728.914	292.092.306	114.636.608	28%
Hiệu suất sử dụng tổng TS	0.60	0.52	0,08	13%
Hiệu quả sử dụng tổng TS	0.13	0.09	0,04	31%

Nhận xét: qua bảng chỉ tiêu trên ta thấy hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2017 và 2018 lần lượt là 0.52 và 0.60, như vậy chỉ tiêu này đã tăng 0.08 tương ứng tỷ lệ tăng 13% so với năm 2017.

Điều này có nghĩa là cứ 100 đồng tổng tài sản thu về 60 đồng doanh thu trong năm 2018, tương tự ở năm 2017 cứ 100 đồng tổng tài sản thu về 52 đồng doanh thu.

Thực tế doanh thu trong năm 2018 tăng so với trong năm 2017, cụ thể doanh thu năm 2018 đạt 16.085.595.988đ, tăng 407.050.053đ so với năm 2017.

Tuy nhiên tổng tài sản trong năm 2018 lên tới 35.800.140.531đ, nhiều hơn 45% giá trị tổng tài sản năm 2017 đạt 19.574.909.592đ.

Tỷ lệ tăng của doanh thu ít hơn nhiều so với tỉ lệ tăng của tổng tài sản, dẫn đến chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tổng tài sản năm 2018 vẫn cao hơn trong năm 2017 nhưng đây không là kết quả đáng mừng cho công ty trong việc tận dụng hiệu suất sử dụng tổng tài sản.

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản năm 2017 đạt 0.13, tăng 0.04 so với năm 2016. Điều này có nghĩa cứ 100 đồng tổng tài sản thì thu về 13 đồng lợi nhuận sau thuế, tăng 4 đồng so với năm 2016.

Nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của công ty năm 2018 tăng 114.636.608đ tương ứng 15.08 % so với năm 2017 đồng thời tổng tài sản lại giảm 87,357,347,526đ tương ứng với 28%.

Hai yếu tố này làm cho chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tổng tài sản năm 2018 tăng cao hơn cùng kì năm ngoái. Đây là biểu hiện tốt, chứng tỏ chi nhánh đã sử dụng rất hiệu quả tổng tài sản, cần tiếp tục phát huy trong kì sau và khắc phục các điểm yếu.

3.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.

Bảng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động.

đv: vnd

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Chênh Lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
Số lao động bình quân	110	102	8	7%
Tổng doanh thu trong kì	16.085.595.988	15.678.545.935	407.050.053	3%
Lợi nhuận sau thuế	406.728.914	292.092.306	114.636.608	28%
Hiệu suất sử dụng lao động	146232690,8	153711234,7	-7478543,857	-5%
Mức sinh lời của 1 lao động	3697535,582	286365005,9	-282667470,3	-7645%

Nhận xét:

Qua bảng chỉ tiêu trên ta thấy số lao động bình quân có sự biến động, cụ thể số lượng lao động năm 2018 là 110 lao động so với năm 2017 là 102, đã tăng 8 lao động.

Tổng doanh thu trong năm 2018 giảm tăng 407.050.053đ so với năm 2017 dẫn tới hiệu suất sử dụng lao động năm 2018 thấp hơn năm 2017.

Cụ thể năm 2018 hiệu suất sử dụng lao động là 146232690,8 giảm 7478543,857 so với năm 2017 tương ứng tỷ lệ giảm 5%. Nguyên nhân chủ yếu là do chi nhánh đã tuyển dụng thêm lao động .

Mức sinh lời của 1 lao động trong năm 2018 giảm 282667470,3 tương ứng 7645% so với năm 2017. Mặc dù số lao động bình quân đã tăng 8, lợi nhuận sau thuế trong năm 2018 lại tăng 114.636.608đ. Chứng tỏ việc tuyển dụng thêm lao động có hiệu quả nhưng chưa khai thác hết hiệu suất lao động, công ty cần tiếp tục phát huy trong kì tới.

3.3 Phân tích tài chính

3.3.1 Đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Các chỉ số về khả năng thanh toán của doanh nghiệp

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Tổng tài sản	35.800.140.531	19.574.909.592	16.225.230.939	45,32%
2. Tổng nợ phải trả (=tổng nợ ngắn hạn)	2.650.020.858	1.959.866.503	690.154.355	26.04%
3. Tài sản ngắn hạn	12.484.980.538	8.373.469.327	4.111.511.211	32.93%
4. Tổng nợ ngắn hạn	2.650.020.858	1.959.866.503	690.154.355	26.04%
5. Tiền và các khoản tương đương tiền	246.355.141	932.678.208	-686.323.067	-278.59%
6. Các khoản đầu tư TC ngắn hạn	-	-	-	-
7. LN trước thuế	490.919.417	375.952.565	114.966.852	23.42%
8. Lãi vay phải trả trong kỳ	257.583.685	159.453.755	98.129.930	- 38.10%
9. Hệ số thanh toán tổng quát(1/2)	13.51	9.99	23.51	174.02%
10. Hệ số thanh toán tạm thời(3/4)	4.71	4.27	5.96	126.45%
11. Hệ số thanh toán nhanh [(5+6)/4]	0.09	0.48	-0.99	-1069.7%
12. Hệ số thanh toán lãi vay[(7+8)/8]	2.91	3.36	2.17	74.73%

Nhận xét:

Qua bảng hệ số thanh toán ta thấy các chỉ số về khả năng thanh toán của Công ty trong 2 năm 2018 và 2017 có biến động, chứng tỏ khả năng thanh toán của ông ty còn chưa tốt. Cụ thể:

+ Năm 2017 cứ 1 đồng đi vay thì có 9.99 đồng tài sản đảm bảo và đến năm 2018 tỷ lệ này tăng lên, cứ 1 đồng đi vay thì chỉ còn 13.51 đồng tài sản đảm bảo. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng tốt cơ hội chiếm dụng vốn và hệ số đảm bảo nợ như vậy là chưa hợp lý.

+ Khả năng thanh toán tạm thời của Công ty năm 2017 cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 4.27 đồng vốn lưu động đảm bảo, sang năm 2018 thì hệ số này đã tăng lên là cứ 1 đồng nợ ngắn hạn thì có 4.71 đồng vốn lưu động đảm bảo, tức là tăng 5.96 đồng.

+ Hệ số khả năng thanh toán nhanh cho thấy khả năng đáp ứng thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn của Công ty năm 2018 giảm so với năm 2017, cụ thể giảm 0.99 đồng. Tuy nhiên DN sẽ gặp khó khăn nếu cần phải thanh toán ngay các khoản nợ ngắn hạn vì hệ số này đều nhỏ hơn 1.

+ Hệ số thanh toán lãi vay năm sau giảm so với năm trước. Nói cách khác, năm 2017 thu nhập của doanh nghiệp cao gấp 3.36 lần so với chi phí trả lãi và đến năm 2018 con số này giảm còn 2.91 lần, giảm 74.73%..

3.3.2 Đánh giá khả năng hoạt động

Chỉ số hoạt động của doanh nghiệp

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá vốn hàng bán	13.179.029.558	13.077.029.366	102.000.192	20,32%
2. Doanh thu thuần	16.031.220.308	15.626.220.317	404.999.991	24,47%
3. Các khoản phải thu	11.735.026.374	6.678.159.940	5.056.866.434	-17,58%
4. Vốn cố định	23.033.609.390	11.063.749.738	11.969.859.652	-9,4%
5. Tổng vốn	19.574.909.592	18.988.628.516	586.281.076	10,53%
6. Số ngày kỳ kinh doanh	360	360		
7. Vòng quay các khoản phải thu (vòng)(2/3)	1,37	2,34	-1	-71,28%
8. Kỳ thu tiền bình quân (ngày)(6/7)	263,52	153,9	110	41,62%
9. Vòng quay toàn bộ vốn (vòng)(2/5)	0,82	0,82	0	-0,48%
10. Hiệu quả sử dụng vốn (2/4)	0,70	1,41	-0.72	-102,93%

Nhận xét:

* Vòng quay các khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân:

Năm 2018 vòng quay các khoản phải thu là 1,37 vòng/năm trong khi đó năm 2017 là 2,34 vòng/năm như vậy số vòng quay đã giảm đi 1 vòng tương ứng với tỷ lệ giảm 71,28% vì thế làm cho kỳ thu tiền bình quân tăng từ 153,9 ngày/vòng lên 263,52 ngày/vòng tức là tăng lên 110 ngày. Các khoản phải thu của năm 2018 tăng 5.056.866.434 VND tương ứng với 43,09% so với năm 2017. Số vòng quay giảm đi chứng tỏ tốc độ thu hồi nợ của doanh nghiệp chậm hơn, khả năng chuyển đổi các khoản nợ phải thu sang tiền mặt thấp hơn, điều này khiến cho doanh nghiệp chưa nâng cao luồng tiền mặt, chưa tạo ra sự chủ động trong việc tài trợ nguồn vốn lưu động trong sản xuất.

* Vòng quay toàn bộ vốn :

Ta thấy, số vòng quay toàn bộ vốn không tăng lên, năm 2017 vòng quay toàn bộ vốn của doanh nghiệp là 0,82 vòng, sang năm 2018 vẫn giữ nguyên do tốc độ tăng của doanh thu thuần không lớn hơn tốc độ tăng của tổng vốn, cụ thể : năm 2018 tốc độ tăng doanh thu thuần là 2,53% so với năm 2017 trong khi đó tốc độ tăng của tổng vốn là 3,00%. Đây là biểu hiện chưa tốt chứng tỏ trong năm 2018 DN chưa sử dụng nguồn vốn của mình có hiệu quả do đó công ty cần phải có biện pháp khắc phục.

* Chỉ số hiệu quả sử dụng vốn :

Năm 2017 nếu doanh nghiệp bỏ ra 100 đồng vốn cố định vào sản xuất kinh doanh thì thu về được 141 đồng doanh thu thuần sang năm 2018 thì cũng với 100 đồng vốn cố định bỏ ra thì doanh thu thuần mà doanh nghiệp thu chỉ là 70 đồng tức là đã giảm đi 72 đồng, tương ứng với tỷ lệ giảm là -102,93%, nguyên nhân là do tỷ lệ của doanh thu thuần tăng lên, tỷ lệ của vốn cố định lại cũng tăng lên, cụ thể: năm 2018 doanh thu thuần tăng 404.999.991 VNĐ (từ 15.626.220.317 VNĐ lên 16.031.220.308 VNĐ) tương ứng với tỷ lệ tăng 2,53% trong khi đó vốn cố định lại tăng từ 11.063.749.738 VNĐ lên 23.033.609.390 VNĐ tương ứng với tỷ lệ tăng 51,97%. Như vậy chỉ số hiệu quả sử dụng vốn năm 2018 của Cảng chưa cao cho nên doanh nghiệp cần phải khắc phục để cải thiện hiệu quả.

3.3.3 Đánh giá khả năng sinh lời

Bảng chỉ số sinh lời của doanh nghiệp

(Đơn vị: VND)

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. DT thuần	16.031.220.308	15.626.220.317	404.999.991	2,53%
2. Tổng tài sản	35.800.140.531	19.574.909.592	16.225.230.939	45,32%
3. Vốn chủ sở hữu	16.924.888.734	17.028.762.013	-103.873.279	-0,61%
4. LN sau thuế	406.728.914	292.092.306	114.636.608	28,19%
5. LNst/DT	0,03	0,02	0,01	26,32%
6. LNst/tổng TS	0,01	0,01	0,00	- 31,34%
7. LNst/VCSH	0.02	0.02	0.01	28,62%

Nhận xét:

Qua bảng chỉ số sinh lời trên ta thấy các chỉ số sinh lời đều lớn hơn 0 và chỉ số sinh lời năm 2018 đều lớn hơn năm 2017. Cụ thể:

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu của năm 2018 tăng 0,01 tương đương với 26,32% so với năm 2017. Nếu năm 2017 cứ bỏ 100 đồng doanh thu từ hoạt động kinh doanh thì có 2 đồng lợi nhuận sau thuế và sang đến năm 2018 thì lợi nhuận tăng thêm 1 đồng, tức là cứ bỏ 100 đồng doanh thu thì thu về 3 đồng lợi nhuận.

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản của năm 2014 tăng lên 0,04 tương đương với 13,33% so với năm 2013. Tỷ lệ tăng ít hơn một chút so với tỷ lệ tổng tài sản.

- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu năm 2018 tăng không nhiều lên 0,01 tương đương với 28,62%. Cụ thể năm 2018 doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì lại thu về 2 đồng lợi nhuận. Trong khi đó năm

2017 doanh nghiệp cứ bỏ ra 100 đồng vốn chủ sở hữu thì cũng thu về được 2 đồng lợi nhuận. Những con số này cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp chưa tốt, các tỷ số của năm 2018 đều tăng nhẹ so với năm 2017 cho thấy DN trong năm 2018 làm ăn đạt hiệu quả hơn so với năm 2017 nhưng vẫn chưa hiệu quả nhiều. Do vậy, Công ty cần có biện pháp để giải quyết và phát huy hơn nữa.

PHẦN IV: ĐỀ XUẤT MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THI CÔNG CƠ GIỚI VÀ DỊCH VỤ HÀNG HẢI MIỀN BẮC

4.1.Đánh giá chung

Cùng với xu thế phát triển hội nhập của nền kinh tế đất nước, đặc biệt trong điều kiện Việt Nam đã gia nhập nhiều tổ chức quốc tế. Hội nhập kinh tế, mở cửa đồng nghĩa với có nhiều cơ hội và cũng rất nhiều thách thức. Điều này đòi hỏi các công ty cung cấp dịch vụ hàng hải phải không ngừng đổi mới, nâng cấp trang thiết bị để sẵn sàng đương đầu với thử thách và nắm bắt cơ hội, sánh tầm với các công ty, tập đoàn lớn khác trong khu vực và trên thế giới.

Qua quá trình phân tích ở phần trước, ta có thể rút ra những ưu, nhược điểm về hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc như sau:

❖ Ưu điểm

- Tỷ trọng tài sản dài hạn của Chi nhánh chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản, vì vậy tất cả các khoản huy động bên ngoài đều có tài sản đảm bảo.
- Tiềm lực tài chính lớn, nguồn vốn tự tài trợ cao
- Hiệu suất sử dụng tổng tài sản tăng
- Mức sinh lời của một lao động của Chi nhánh tăng mặc dù hiệu suất sử dụng lao động có xu hướng giảm
- Chi nhánh đã thực hiện đúng chế độ kế toán do Bộ Tài chính qui định, kịp thời sửa đổi, bổ sung theo những thông tư, chuẩn mực và luật kế toán mới.
- Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách và các qui định tài chính, thuế của Nhà nước.

❖ Nhược điểm:

Tuy nhiên bên cạnh những ưu điểm trên, tình hình hiệu quả sản xuất kinh doanh của Chi nhánh vẫn tồn tại một số hạn chế sau:

- Hiệu suất sử dụng TSCĐ có xu hướng giảm
- Hiệu quả sử dụng lao động giảm do số lượng lao động tăng, doanh thu của công ty tăng nhưng không nhiều
- Chi phí quản lý doanh nghiệp có xu hướng tăng làm giảm lợi nhuận, công ty cần tìm hiểu nguyên nhân và có phương hướng giải quyết.
- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản, tỷ suất sinh lời trên vốn chủ có xu hướng giảm.

4.2. Đề xuất một số biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc

4.2.1. Giải pháp nâng cao hoạt động marketing.

Cơ sở đề ra giải pháp

Hải Phòng là thành phố cảng lớn vì vậy hoạt động về cảng biển rất phong phú và rất nhiều đối thủ cạnh tranh đối với công ty Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc.

Hơn nữa trong 2 năm vừa qua, doanh thu của công ty có sự sụt giảm.

Ngoài ra Việc đầu tư cho hoạt động marketing của Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc cũng chưa thật sự được chú trọng.

Đó là những lí do khiến cho Chi nhánh cảng Chùa Vẽ đang mất dần các Hãng tàu và khiến doanh thu cũng như sản lượng sụt giảm các năm gần đây.

Mục đích của giải pháp

- Giữ khách hàng
- Nâng cao sản lượng , tăng doanh thu

Nội dung của giải pháp

a.- Nhóm khách hàng truyền thống: xác định khách hàng lâu năm, khách hàng thường xuyên, đối tác uy tín

-Mở các cuộc hội nghị khách hàng theo nhóm chủ hàng hoặc gặp trực tiếp chủ hàng, tìm hiểu nhu cầu của họ và tiếp thu ý kiến phản hồi, ý kiến tham gia của khách hàng để từ đó đề ra các biện pháp khắc phục kịp thời.

-Lên kế hoạch tặng quà biếu các dịp đầu năm và cuối năm cho khách hàng truyền thống

b.Với nhóm khách hàng tiềm năng

- Gặp gỡ khách hàng, giới thiệu năng lực của công ty
- Tặng quà và tìm hiểu nhu cầu khách hàng.

Cụ thể:

Lên kế hoạch dành 3% lợi nhuận cho các khoản chi tương ứng trong năm 2017 là

$$406.728.914 \times 20\% = 81.345.782,8 \text{ VNĐ}$$

Tổ chức hội nghị khách hàng vào khoảng tháng 5 hàng năm, mời tất cả các đối tác của công ty tới tham dự, lắng nghe ý kiến của khách hàng, trên quan

điểm đó tiếp thu và tìm ra tiếng nói chung, tìm kiếm cơ hội .qua hội nghị cũng giới thiệu thêm về những đối mới về dịch vụ, các chính sách của doanh nghiệp

Đối với 3 công ty là đối tác lớn, tặng quà theo quý, mỗi quý sẽ có kế hoạch tặng quà hoặc mời lãnh đạo đối tác các bữa tiệc thân mật.

Các đối tác thường xuyên còn lại tặng quà vào đầu năm và cuối năm.

Kết hợp việc tặng quà hàng năm, cử nhân viên gọi điện hỏi thăm về tình hình kinh doanh tại các công ty đối tác, trực tiếp tới gặp tìm hiểu nhu cầu của họ và tiếp thu ý kiến phản hồi, ý kiến tham gia của khách hàng để từ đó đề ra các biện pháp khắc phục kịp thời. Chi phí đi lai, in ấn tài liệu, phụ cấp nhân viên ăn ở khoảng 10tr/lần.

Đây là một số biện pháp chăm sóc và níu giữ khách hàng ở lại với doanh nghiệp, việc gặp gỡ thường xuyên, tặng quà, quan tâm tới khách hàng giúp cho doanh nghiệp và các đối tác có sự gắn kết, thân thiết, kết hợp với thái độ phục vụ góp phần gia tăng uy tín và chất lượng dịch vụ của công ty.

Bảng chi phí dự kiến

Đv: triệu đồng

Stt	Khoản mục	Diễn giải	Chi phí kiến dự
1	Chi mua quà biếu		22
	cho đối tác lớn(3 công ty)	Tặng quà 2tr x2lần x3cty	12
	cho đối tác thường xuyên	1tr x2lần x5cty	10
2	Chi phí đi gặp trực tiếp chủ hàng	2tr x1lần x3cty	6
3	Chi phí tổ chức hội nghị khách hàng	tổ chức 1 lần vào tháng 5	10
4	Chi phí tiệc tất niên mời khách	tổ chức cuối năm	20
Tổng chi phí			58

4.2.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Cơ sở đưa ra giải pháp

Đối với ngành vận tải biển nói chung và các xí nghiệp xếp dỡ nói riêng cơ sở vật chất là yếu tố quan trọng bậc nhất, là điều kiện để đơn vị hoàn thành công việc theo yêu cầu của sản xuất kinh doanh. Phương tiện sản xuất kinh doanh và phục vụ của xí nghiệp bao gồm: Kho bãi, thiết bị xếp dỡ, phương tiện vận tải, máy móc thiết bị khác, công cụ lao động, nhà làm việc, thiết bị văn phòng ...

Trong những năm qua được sự đầu tư đúng hướng, công ty đã có một cơ sở vật chất tương đối hiện đại, đầy đủ đáp ứng được nhu cầu sản xuất của công ty.

Mục đích của giải pháp

- Thay mới và hiện đại hóa công cụ, dụng cụ, máy móc, tài sản cố định đã cũ, nâng cao sản lượng, tăng doanh thu
- TSCĐ chưa sử dụng tới đem cho thuê sinh lời

Nội dung của giải pháp

Stt	Tên tài sản	Nguyên giá TS	Giá trị KH/ tháng	Giá trị đã khấu hao	Giá trị còn lại
A	I-TSCĐ	17,278,995,050	118,216,027	2,454,352,428	14,824,643,422
	1.Nhà cửa, vật, kiến trúc	10,075,580,000	43,199,592	194,432,497	9,881,147,503
	2.Máy móc, thiết bị	108,371,000	4,129,750	37,718,417	
	3. Phương tiện vận tải, thiết bị truyền dẫn	7,102,044,047	70,886,685	2,222,201,514	4,879,842,533
B	II-Công cụ, dụng cụ, thiết bị				
	Máy móc thiết bị	167,840,000	8,982,218	84,334,110	83,505,890
	Tổng cộng	17,453,835,050	127,198,245	2,538,686,538	14,915,148,512

Kết cấu tài sản cố định:

$$\text{Nhà cửa, vật, kiến trúc} = \frac{10,075,580,000}{17,446,835,050} = 57,75\% \text{ (TSCĐ)}$$

$$\begin{aligned} \text{Phương tiện vận tải} & \quad 7,102,044,047 \\ & = \frac{\quad}{17,446,835,050} = 40,71\% \\ \text{thiết bị truyền dẫn} & \quad 17,446,835,050 \end{aligned}$$

$$\text{Máy móc thiết bị} = 100\% - 57,75\% - 40,71\% = 1,54\%$$

$$\begin{aligned} & \quad \text{Tổng GT TSCĐ (đầu năm + cuối năm)} \\ \text{Tổng giá trị TSCĐ bq} & = \frac{\quad}{2} \\ & = 16,184,491,781 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Hệ số trang bị} & = \frac{\text{Tổng giá trị TSCĐ bq}}{\text{Số công nhân trực tiếp}} = 202,306,147 \text{ (đồng)} \\ & \quad \text{Tổng thu nhập} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{So sánh doanh thu và TSCĐ} & = \frac{\quad}{\text{Tổng giá trị TSCĐ bq}} = 9,36 \text{ (lần)} \\ & \quad \text{Giá trị đã khấu hao} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Hệ số hao mòn TSCĐ} & = \frac{\quad}{\text{Nguyên giá TSCĐ}} = 0,145 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Hệ số giảm TSCĐ/ tháng} & = \frac{\text{Giá trị KH/tháng}}{\text{Nguyên giá TSCĐ}} = \frac{127,198,245}{17,453,835,050} \\ & = 0,0073 \end{aligned}$$

$$\text{Hệ số giảm TSCĐ/năm} = 0,0073 \times 12 = 0,087$$

Nhận xét:

- Trong kết cấu TSCĐ : 2 thành phần chính của TSCĐ là nhà cửa , vật , kiến trúc và phương tiện vận tải..

- Nhà cửa, vật, kiến trúc chiếm 57,75% tương ứng với 10,075,580,000 đồng.

- Phương tiện vận tải chiếm 40,71% tương ứng với 7,102,044,047 đồng.

- Công cụ, dụng cụ chỉ chiếm phần nhỏ còn lại là 1,54% tương ứng 276,211,000 đồng

- Hệ số trang bị : với mỗi một thành viên trong công ty, phần TSCĐ trung bình trên một người là 202,306,147 đồng. Các nhân công đều có đủ thiết bị để thực hiện công việc.

Với hệ số trang bị lớn, Công ty còn một số TSCĐ là nhà cửa, kiến trúc, máy móc chưa sử dụng tới đem cho thuê vừa đảm bảo khả năng sinh lời, vừa không lãng phí khoản chi phí khấu hao cho các tài sản này.

- Khấu hao TSCĐ đối với từng loại máy móc, phương tiện vận tải khá lớn..Phương tiện vận tải có tuổi thọ 5 năm, bởi vậy sau khi khấu hao xong 5 năm công ty cần thay xe mới, thanh lí xe cũ.

- Máy móc, công cụ dụng cụ có tuổi thọ cao cũng cần tùy vào nhu cầu công việc mà nâng cấp.

KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc đã có nhiều nỗ lực trong hoạt động sản xuất kinh doanh và tạo dựng được niềm tin, sự hài lòng của khách hàng. Do đó công ty luôn giữ được các khách hàng truyền thống và luôn cố gắng mở rộng phạm vi với nhiều khách hàng tiềm năng từ trong khu vực và nước ngoài.

Trong quá trình thực tập, nghiên cứu, tìm hiểu, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc, bằng kiến thức đã học trên ghế nhà trường, em đã đưa ra một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mong rằng những biện pháp em đề xuất có thể áp dụng vào thực tiễn sản xuất kinh doanh và đem lại những hiệu quả nhất định cho công ty trong thời gian tới.

Do hạn chế về thời gian cũng như khả năng còn hạn hẹp nên khóa luận của em không tránh khỏi sai sót. Em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy, cô, tập thể ban lãnh đạo công ty và các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn..

Một lần nữa xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình của giảng viên, th.sĩ Lã thị Thanh Thủy, các thầy cô trong khoa Quản Trị Kinh Doanh và tập thể cán bộ, công nhân viên các phòng ban tại Công ty Cổ Phần Thi Công Cơ Giới và Dịch Vụ Hàng Hải Miền Bắc đã giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện