

Lời mở đầu

Trong xu thế đất nước ta đang trong giai đoạn hoà nhập cùng sự phát triển của nền kinh tế thế giới. Đặc biệt từ khi Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của Tổ Chức Thương Mại Thế Giới (WTO) thì vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh luôn là một câu hỏi khiến các nhà lãnh đạo doanh nghiệp luôn quan tâm, suy nghĩ. Việc kinh doanh đem lại hiệu quả cao chính là khẳng định sự tồn tại bền vững và phát triển lâu dài của chính doanh nghiệp trên thương trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các nhà sản xuất trong và ngoài nước. Để làm được điều này các nhà quản lý doanh nghiệp cần có những hướng phát triển đúng đắn mang tầm chiến lược lâu dài bằng các giải pháp kinh doanh hợp lý. Đây thực sự là một bài toán khó khăn và nan giải đối với các nhà cầm quân trong doanh nghiệp. Bởi nền kinh tế Việt Nam nói chung và kinh tế thế giới nói riêng đang phải đối diện với hàng loạt khó khăn, thách thức như khủng hoảng về nguyên nhiên vật liệu, lương thực thực phẩm, biến đổi khí hậu...

Chính vì vậy, sau thời gian thực tập tại công ty Hồng Hà với tư cách là một nhà quản trị tương lai, em rất quan tâm tới vấn đề này và quyết định chọn đề tài “***Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty Hồng Hà***” với mục đích cố gắng tìm ra các giải pháp thích hợp nhất với Công ty đóng tàu Hồng Hà nhằm hoàn thiện và nâng cao hơn được hiệu quả kinh doanh của công ty.

Nội dung đề tài của em ngoài phần mở đầu và kết luận gồm có 4 chương:

Phần I: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Phần II: Tổng quan về công ty Hồng Hà

Phần III: Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh của công ty Hồng Hà

Phần IV: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại công ty Hồng Hà

PHẦN I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH.

1.1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh.

1.1.1. Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động nói chung và hiệu quả kinh doanh nói riêng không chỉ là mối quan tâm hàng đầu của bất kỳ xã hội nào mà còn là mối quan tâm của bất kỳ ai, bất kỳ doanh nghiệp nào khi làm bất cứ việc gì. Nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng là vấn đề bao trùm và xuyên suốt mọi hoạt động kinh doanh, thể hiện chất lượng của toàn bộ công tác quản lý kinh tế, bởi vì, suy cho cùng, quản lý kinh tế là để đảm bảo tạo ra kết quả và hiệu quả cao nhất cho mọi quá trình, mọi giai đoạn và mọi hoạt động kinh doanh.

Để nâng cao hiệu quả kinh doanh thì trước hết cần hiểu rõ khái niệm, bản chất phạm trù hiệu quả và tính toán các chỉ tiêu hiệu quả một cách chính xác, sau đó mới đi vào phân tích hoạt động kinh doanh và đưa ra các giải pháp phù hợp.

Hiện nay có nhiều quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh:

Quan điểm thứ nhất cho rằng: “Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong kinh doanh với chi phí thấp nhất.”

Quan điểm thứ hai cho hiệu quả kinh doanh là: “Hiệu quả kinh tế của nền sản xuất xã hội là mức độ hữu ích của sản phẩm được sản xuất ra, tức là giá trị sử dụng của nó chứ không phải là giá trị.”

Ngoài ra hiệu quả kinh tế còn được đánh giá trên góc độ những lợi ích mà nó đem lại cho xã hội: “Hiệu quả kinh tế là một chỉ tiêu so sánh biểu hiện mức

độ tiết kiệm chi phí cho một đơn vị kết quả hữu ích và mức tăng khối lượng hữu ích của hoạt động sản xuất vật chất trong một thời kỳ, góp phần làm tăng thêm lợi ích xã hội của nền kinh tế quốc dân.”

Trong thực tế hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp đạt được trong các trường hợp sau:

-Trường hợp 1: Kết quả tăng, chi phí giảm

-Trường hợp 2: Kết quả tăng, chi phí tăng

Trong trường hợp 2, thời gian đầu tốc độ của chi phí lớn hơn tốc độ tăng của kết quả sản xuất kinh doanh nếu không thì doanh nghiệp không thể tồn tại và phát triển. Trường hợp này diễn ra vào các thời điểm khi chúng ta đổi mới công nghệ, đổi mới cân nhắc giữa việc kết hợp lợi ích trước mắt và lợi ích lâu dài.

Từ những quan điểm khác nhau về hiệu quả kinh doanh của các nhà kinh tế trên đây ta có thể đưa ra một khái niệm thống nhất chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh:

“Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế, biểu hiện sự tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực đó có trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở lên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ”.

Như vậy hiệu quả kinh doanh khác với kết quả kinh doanh và có mối liên hệ chặt chẽ với kết quả kinh doanh.

1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả kinh doanh là 1 đại lượng so sánh: so sánh giữa đầu vào và đầu ra, so sánh giữa đầu ra với đầu vào, so sánh giữa chi phí kinh doanh bỏ ra với kết quả kinh doanh thu được...

Đứng trên góc độ xã hội, chi phí xem xét là phải là chi phí xã hội do có sự kết hợp của các yếu tố lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động theo một tương quan cả về số lượng và chất lượng trong quá trình kinh doanh để tạo ra sản phẩm, dịch vụ đủ tiêu chuẩn cho tiêu dùng. Cũng như vậy, kết quả thu được phải là kết quả tốt, kết quả có ích. Kết quả đó có thể là 1 đại lượng vật chất được tạo ra do có sự chi phí hay mức độ được thỏa mãn của nhu cầu (số lượng sản phẩm, nhu cầu đi lại, giao tiếp, trao đổi...) và có phạm vi xác định (tổng trị giá sản xuất, giá trị sản lượng hàng hóa thực hiện...)

Từ đó có thể khẳng định, bản chất của hiệu quả chính là hiệu quả của lao động xã hội được xác định bằng cách so sánh lượng kết quả hữu ích cuối cùng thu được với lượng hao phí lao động xã hội.

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phải được xem xét một cách toàn diện, cả về mặt thời gian và không gian trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Hiệu quả đó bao gồm cả hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

Về mặt thời gian, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ, từng kỳ kinh doanh không được làm giảm sút hiệu quả của các giai đoạn, các thời kỳ và các kỳ kinh doanh tiếp theo.

Về mặt không gian, hiệu quả kinh doanh chỉ có thể coi là đạt toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận mang lại hiệu quả và không làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung.

Về mặt định lượng, hiệu quả kinh doanh phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi.

Đứng trên góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Đó là đặc trưng riêng có, thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Đối với Doanh nghiệp:

Đối với doanh nghiệp, hiệu quả kinh doanh không những là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn. Trong điều kiện kinh tế thị trường ngày càng phát triển, cùng với quá trình hội nhập của nền kinh tế, doanh nghiệp muốn tồn tại, vươn lên thì trước hết, kinh doanh phải mang lại hiệu quả. Hiệu quả kinh doanh càng cao, doanh nghiệp càng có điều kiện mở mang và phát triển kinh tế, điều kiện đầu tư, mua sắm máy móc, thiết bị, phương tiện hiện đại cho quá trình kinh doanh, áp dụng các tiến bộ kỹ thuật và quy trình công nghệ mới, cải thiện và nâng cao đời sống người lao động, thực hiện tốt nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước.

Ngoài ra việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh còn là nhân tố thu hút vốn từ các nhà đầu tư, thúc đẩy cạnh tranh và việc tự hoàn thiện của bản thân doanh nghiệp trong cơ chế thị trường hiện nay. Cạnh tranh trên thị trường ngày càng trở lên gay gắt, khốc liệt, đặc biệt là khi Việt Nam đã gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, chính vì vậy các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển cần phải nâng cao chất lượng của sản phẩm dịch vụ, cạnh tranh lành mạnh đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Đối với kinh tế xã hội:

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp mang lại cho nền kinh tế xã hội là tăng sản phẩm trong xã hội, tạo ra việc làm, nâng cao đời sống dân cư, thúc đẩy kinh tế phát triển. Doanh nghiệp làm ăn có lãi thì sẽ dẫn tới đầu tư nhiều hơn vào quá trình tái sản xuất mở rộng để tạo ra nhiều sản phẩm hơn, tạo ra nguồn sản phẩm dồi dào, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao, từ đó người dân có quyền lựa chọn sản phẩm phù hợp và tốt nhất, mang lại lợi ích cho mình và cho doanh nghiệp.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng doanh nghiệp sẽ có điều kiện nâng cao chất lượng hàng hóa, hạ giá thành sản phẩm, dẫn đến hạ giá bán, tạo mức tiêu thụ mạnh cho người dân, điều đó không những có lợi cho doanh nghiệp mà còn có lợi cho nền kinh tế quốc dân, góp phần ổn định và tăng trưởng kinh tế bền vững.

Chỉ khi kinh doanh có hiệu quả doanh nghiệp mới có điều kiện thực hiện tốt nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước.

Đối với người lao động:

Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống của người lao động trong doanh nghiệp. Nâng cao đời sống người lao động sẽ tạo động lực trong sản xuất làm tăng năng suất góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Mỗi người lao động làm ăn có hiệu quả dẫn tới nâng cao hiệu quả của cả nền kinh tế quốc dân.

Thực tế cho thấy: Một doanh nghiệp làm ăn kinh doanh có hiệu quả sẽ kích thích được người lao động gắn bó với công việc hơn, làm việc hăng say hơn. Như vậy thì hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng được nâng cao hơn. Ngược lại, một doanh nghiệp làm ăn không hiệu quả thì người lao động chán nản, gây nên những bế tắc trong suy nghĩ và còn có thể dẫn tới việc họ rời bỏ doanh nghiệp để đi tìm các doanh nghiệp khác.

1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Phạm trù hiệu quả kinh doanh được biểu hiện ở nhiều dạng khác nhau, chính vì vậy việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả. Theo các cách phân loại dựa trên những tiêu chí khác nhau giúp cho ta hình dung một cách tổng quát về hiệu quả kinh doanh.

Dưới đây là các cách phân loại để đánh giá hiệu quả kinh doanh:

1.1.4.1. Căn cứ theo yêu cầu của tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế.

Hiệu quả kinh tế cá biệt: Là hiệu quả kinh tế thu hút được từ hoạt động của từng doanh nghiệp kinh doanh. Biểu hiện trực tiếp của hiệu quả này là lợi nhuận của mỗi doanh nghiệp thu được và chất lượng thực hiện những yêu cầu do xã hội đặt cho nó.

Hiệu quả kinh tế quốc dân: Là hiệu quả kinh tế tính toán cho toàn bộ nền kinh tế quốc dân về cơ bản nó là sản phẩm thặng dư, thu nhập quốc dân hoặc tổng sản phẩm xã hội mà đất nước thu được trong từng thời kỳ so với lượng vốn sản xuất, lao động xã hội và tài nguyên đã hao phí...

1.1.4.2. Căn cứ theo đối tượng đánh giá.

Hiệu quả cuối cùng: Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và tổng hợp chi phí đã bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hiệu quả trung gian: Thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được với chi phí của từng yếu tố cần thiết đã được sử dụng để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh như: Lao động, máy móc thiết bị,...

Việc tính toán hiệu quả cuối cùng cho thấy hiệu quả hoạt động chung của doanh nghiệp hay của cả nền kinh tế quốc dân. Việc tính toán và phân tích hiệu quả trung gian cho thấy sự tác động của nền kinh tế quốc dân. Việc giảm những

chi phí trung gian sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm chi phí cuối cùng, tăng hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

Vì vậy, các doanh nghiệp phải quan tâm, xác định các biện pháp đồng bộ để thu được hiệu quả toàn bộ trên cơ sở các bộ phận.

1.1.4.3. Căn cứ theo mục đích so sánh.

Hiệu quả tuyệt đối: Là hiệu quả được tính toán cho từng hoạt động, phản ánh bằng cách xác định mức lợi ích thu được với lượng chi phí bỏ ra.

Hiệu quả tương đối: Là hiệu quả được xác định bằng cách so sánh tương quan các đại lượng thể hiện chi phí hoặc các kết quả ở các phương án với nhau, các chỉ tiêu so sánh được sử dụng để đánh giá mức độ hiệu quả của các phương án, để chọn phương án có lợi nhất về kinh tế. Hiệu quả tương đối có thể được tính toán dựa trên các tỷ suất như:

$$\frac{P}{\text{Vốn}} ; \frac{P}{\text{VCD}} ; \frac{P}{\text{VLD}} ; \frac{P}{\text{Lao động}} ; \frac{P}{\text{Sản lượng}} ; \frac{P}{Z}$$

(Trong đó P: là lợi nhuận)

Tuy nhiên việc phân tích ranh giới hiệu quả của các doanh nghiệp, phải được xem xét một cách toàn diện cả về mặt không gian và thời gian trong mối quan hệ chung về hiệu quả toàn bộ của nền kinh tế quốc dân.

- *Về mặt thời gian:* Hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ kinh doanh không được giảm sút hiệu quả của các giai đoạn, các thời kỳ và các kỳ tiếp theo. Không thể quan niệm một cách cứng nhắc, cứ giảm chi tăng thu một cách toàn diện tức là chi và thu có thể tăng đồng thời nhưng sao cho tốc độ tăng của chi luôn nhỏ hơn tốc độ tăng của thu. Có như vậy mới đem lại hiệu quả cho doanh nghiệp. Kinh doanh không thể không bỏ chi phí, phải đảm bảo có lãi, dám chi thì mới có thu nếu xét thấy tính hiệu quả của nó.

- *Về mặt không gian:* Hiệu quả kinh doanh chỉ rõ có thể đạt được một cách toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận trong toàn doanh nghiệp

mang lại hiệu quả. Mỗi kết quả tính được từ giải pháp kinh tế hay hoạt động kinh doanh nào đó, trong từng đơn vị nội bộ hay toàn bộ đơn vị, nếu không làm tổn hao đối với hiệu quả chung thì được coi là hiệu quả.

1.2. Các nhân tố ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh.

1.2.1. Nhóm yếu tố khách quan:

Môi trường kinh doanh và sự cạnh tranh:

Môi trường kinh doanh và sự cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp muốn hoạt động có hiệu quả được thì đòi hỏi tình hình Kinh tế - Chính trị - Xã hội trong nó phải ổn định, thống nhất phát triển với nhau, đây là yếu tố hàng đầu giúp cho nền kinh tế phát triển, và khi đó các doanh nghiệp chính là nhân tố bên trong giúp cho nền kinh tế có được những bước tiến cao nhất. Những yếu tố đó bao gồm: sự biến động của quan hệ cung cầu, thế và lực của khách hàng, nhà cung ứng, sự thay đổi của các chính sách kinh tế, chính sách đầu tư, chính sách tiền tệ,... của Nhà nước. Những doanh nghiệp nào thích ứng được sự thay đổi của thị trường thì doanh nghiệp đó sẽ hoạt động kinh doanh có hiệu quả và tồn tại phát triển bền vững ngược lại phải chấp nhận thua lỗ hoặc phá sản.

Yếu tố cạnh tranh luôn là một vấn đề chủ đạo trong nền kinh tế thị trường mở cửa và hội nhập như hiện nay, nó có khả năng kích thích khả năng kinh doanh của doanh nghiệp, tạo ra các thử thách nhằm thúc đẩy luôn phải tiến về phía trước, từ đó làm cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn đầu tư phát triển nhờ vậy mà hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng phát triển theo.

Môi trường pháp lý:

Bao gồm luật, các văn bản dưới luật, quy định... Tất cả những quy định pháp luật về hoạt động sản xuất kinh doanh đều tác động trực tiếp đến hiệu quả và kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường pháp lý lành mạnh vừa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình vừa điều chỉnh các hoạt động kinh doanh vĩ mô theo hướng đảm bảo lợi ích cả doanh nghiệp và xã hội.

Môi trường văn hoá xã hội:

Mọi yếu tố văn hoá xã hội đều có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo cả hai hướng tích cực và tiêu cực. Các yếu tố về văn hoá như: điều kiện xã hội, trình độ giáo dục, phong cách lối sống, tôn giáo, tín ngưỡng, sinh hoạt cộng đồng,... đều ảnh hưởng rất lớn. Yếu tố trình độ giáo dục sẽ ảnh hưởng tới doanh nghiệp đào tạo đội ngũ lao động chuyên môn cao và khả năng tiếp thu các kiến thức KH-KT, tác động tới việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại.

Môi trường sinh thái và cơ sở hạ tầng:

Đó là tình trạng môi trường, xử lý phế thải, các ràng buộc xã hội về môi trường...có tác động một cách chùng mực tới hiệu quả sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp khi sản xuất kinh doanh cần phải thực hiện các nghĩa vụ với môi trường như đảm bảo xử lý chất thải, sử dụng các nguồn lực tự nhiên một cách hiệu quả và tiết kiệm, nhằm đảm bảo một môi trường trong sạch. Môi trường bên ngoài trong sạch thoáng mát sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho môi trường làm việc bên trong của doanh nghiệp và nâng cao hiệu quả sản xuất.

Yếu tố cơ sở hạ tầng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc giảm chi phí sản xuất kinh doanh trong việc xây dựng cơ sở vật chất liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và giảm thời gian vận chuyển hàng

hoá của doanh nghiệp, do đó tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Trong nhiều trường hợp, khi điều kiện cơ sở hạ tầng còn thấp kém còn ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí đầu tư hoặc gây cản trở đối với các hoạt động cung ứng vật tư, kỹ thuật mua bán hàng hoá và khi đó tác động xấu tới hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Các chính sách kinh tế Nhà nước.

Đây là yếu tố điều tiết mang tầm vĩ mô các hoạt động sản xuất kinh doanh trong toàn bộ nền kinh tế. Sự điều tiết được thể hiện thông qua pháp luật, các nghị định dưới luật và các quy định,...nhằm điều chỉnh nền kinh tế theo một định hướng chung, khắc phục những mặt trái của nền kinh tế như khủng hoảng, thất nghiệp, lạm phát cạnh tranh không lành mạnh,... Vì vậy đây là sự can thiệp một cách tích cực của Nhà nước.

1.2.2. Nhóm yếu tố chủ quan.

Đội ngũ cán bộ, công nhân trong doanh nghiệp:

Đối với quá trình sản xuất, chỉ với trang thiết bị, máy móc với kỹ thuật sản xuất tiên tiến thôi chưa đủ, nếu đội ngũ lao động không đảm bảo về trình độ để vận hành, sử dụng một cách thành thạo các trang thiết bị đó thì sẽ không thể phát huy tác dụng của máy móc thiết bị. Máy móc thiết bị dù có hiện đại đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, trình độ kỹ thuật, trình độ sử dụng lực lượng lao động của doanh nghiệp thì mới phát huy được tác dụng, tránh lãng phí.

Nhân tố quan trọng nhất tác động đến hiệu quả đến sản xuất kinh doanh của mỗi một doanh nghiệp chính là yếu tố con người. Đội ngũ cán bộ, công nhân trong doanh nghiệp chính là đội ngũ sẽ thực hiện các quyết định của nhà quản lý, vận hành các máy móc thiết bị để trực tiếp sản xuất ra sản phẩm. Lực lượng

lao động của doanh nghiệp tác động trực tiếp tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì:

Bằng lao động và sự sáng tạo của mình, lực lượng lao động cải tiến trong việc vận hành trang thiết bị, máy móc, nâng cao hiệu quả sử dụng chúng, nâng cao công suất, tận dụng nguyên vật liệu, làm tăng năng suất. Vì vậy, trình độ chuyên môn nghiệp vụ, trình độ tay nghề của đội ngũ lao động có ý nghĩa quyết định tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Lực lượng lao động có kỷ luật, chấp hành đúng các quy định về thời gian, quy trình sản xuất, quy trình bảo dưỡng máy móc thiết bị sẽ tăng năng suất lao động, tăng độ bền của thiết bị, giảm chi phí sửa chữa và nâng cao chất lượng sản phẩm.

Vì vậy, đối với mỗi doanh nghiệp, công tác bồi dưỡng và nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ lao động được coi là nhiệm vụ hàng đầu và thực tế đã cho thấy, chỉ khi có một đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn cao, có tác phong làm việc khoa học, có tổ chức, kỷ luật thì doanh nghiệp mới có thể thành công.

Cơ cấu tổ chức, quản lý của doanh nghiệp:

Một nhân tố không kém phần quan trọng trong việc ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là cơ cấu tổ chức của hệ thống quản lý trong doanh nghiệp. Một cơ cấu tổ chức hợp lý sẽ phát huy được năng lực của tất cả các bộ phận trong doanh nghiệp, giảm chi phí quản lý, tăng năng suất lao động, hướng tới mục tiêu phát triển chung của doanh nghiệp.

Mỗi một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải chiến thắng trong cạnh tranh với các lợi thế về chất lượng và sự khác biệt hoá sản phẩm, giá cả và tốc độ cung ứng. Để đảm bảo doanh nghiệp giành chiến thắng trong cạnh tranh, khả năng quản lý của các nhà quản lý doanh nghiệp đặc biệt quan trọng.

Trình độ công nghệ của doanh nghiệp:

Đối với các doanh nghiệp, trình độ công nghệ của máy móc, thiết bị mang tính chất quyết định đối với quá trình sản xuất của doanh nghiệp đó. Thiết bị, máy móc có công nghệ, kỹ thuật hiện đại sẽ có những tác dụng sau tới quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:

+ Tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu đầu vào, giảm chi phí tiêu hao cho một đơn vị sản phẩm.

+ Giảm cường độ làm việc của người lao động, tăng năng suất lao động của công nhân, làm giảm hao phí nhân công trên một đơn vị sản phẩm.

+ Hạn chế việc thải các chất độc hại ra môi trường, đảm bảo sức khỏe cho người lao động, giảm thiểu chi phí xử lý chất thải.

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp bị tác động mạnh mẽ bởi tính hiện đại, đồng bộ, tình hình bảo dưỡng, duy trì khả năng làm việc của máy móc thiết bị. Tuy nhiên, việc đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị luôn luôn đi kèm với việc phải bỏ ra một lượng vốn đầu tư lớn, thiết bị càng hiện đại, số tiền đầu tư càng lớn. Vì vậy, doanh nghiệp cần cân nhắc kỹ càng giữa lợi ích do việc nâng cấp trang thiết bị mang lại và chi phí để nâng cấp trang thiết bị để đảm bảo tăng năng suất, nâng cao chất lượng đồng thời hạ giá thành sản phẩm.

Hệ thống về trao đổi và xử lý thông tin.

Để kinh doanh thành công trong điều kiện cạnh tranh ngày càng tăng như hiện nay, các doanh nghiệp cần có thông tin chính xác về thị trường Cung - cầu, đối thủ cạnh tranh, giá cả hàng hoá, các yếu tố đầu vào,... Không những vậy mà doanh nghiệp rất cần sự hiểu biết về thành công hay thất bại của doanh nghiệp trong nước và quốc tế, các chính sách kinh tế của nhà nước khác có liên quan đến thị trường của doanh nghiệp.

Nguồn thông tin phải đảm bảo nhanh chóng kịp thời, chính xác là cơ sở cho các doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, xây dựng chiến lược

kinh doanh dài hạn cũng như hoạch định chương trình kinh doanh ngắn hạn. Nếu doanh nghiệp không quan tâm thường xuyên đến thông tin, nắm bắt thông tin kịp thời thì doanh nghiệp sẽ đi đến thất bại. Đây cũng là phương châm của các nhà quản trị, đó là biết mình biết người, nắm được thông tin về đối thủ cạnh tranh thì doanh nghiệp có được những biện pháp thích hợp để giành thắng lợi.

1.3. 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 cùng từng yếu tố, từng loại vốn.

1.3.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát.

Sức sản xuất :

Sức sản xuất là chỉ tiêu phản ánh 1 đơn vị yếu tố đầu vào đem lại mấy đơn vị kết quả sản xuất đầu ra. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn, chứng tỏ hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ sẽ phản ánh hiệu quả sử dụng các yếu tố thấp, dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao.

$$\text{Sức sản xuất} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh kết quả sản}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

Tùy theo mục đích phân tích, tử số của chỉ tiêu Sức sản xuất có thể sử dụng một trong số các chỉ tiêu như : tổng giá trị sản xuất, doanh thu thuần bán hàng, tổng số luân chuyển thuần... còn yếu tố đầu vào bao gồm lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay,...

Sức sinh lợi :

Sức sinh lợi (hay khả năng sinh lời) là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu "Sức sinh lợi" tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lợi càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ, chứng tỏ khả năng sinh lợi càng thấp, dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao.

$$\text{Sức sinh lợi} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh lợi nhuận}}{\text{Yếu tố đầu vào hay đầu ra phản ánh kết quả}}$$

Yếu tố đầu vào hay đầu ra phản ánh kết quả

Tùy thuộc vào mục đích phân tích, tử số của công thức Sức sinh lợi có thể là lợi nhuận gộp về bán hàng, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế, lợi nhuận sau thuế... còn yếu tố đây vào hay đầu ra phản ánh kết quả sản xuất giống như chỉ tiêu Sức sản xuất ở trên.

Suất hao phí :

Suất hao phí là chỉ tiêu cho biết : để có 1 đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay đầu ra phản ánh lợi nhuận, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào. Trị số của chỉ tiêu Suất hao phí tính ra càng nhỏ, chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại, trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn, chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng thấp.

$$\text{Suất hao phí} = \frac{\text{Yếu tố đầu vào}}{\text{Đầu ra phản ánh kết quả hay lợi nhuận}}$$

1.3.2. Hiệu quả sử dụng chi phí.

Chi phí của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm. Ngoài ra doanh nghiệp còn phải trả thuế gián thu theo luật thuế đã quy định: Thuế VAT, thuế XK-NK, tiêu thụ đặc biệt.

Nội dung của các khoản chi phí trong SXKD:

Chi phí NVL, chi phí nhiên liệu, động lực, chi phí tiền lương, các khoản trích theo lương, khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí dự phòng giảm giá hàng tồn kho, các khoản trợ cấp, chi phí hoạt động doanh nghiệp như thuê tài sản,... Các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng chi phí.

$$\text{Hiệu quả sử dụng chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện 1 đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng sử dụng các yếu tố đầu vào thông qua kết quả càng cao thì càng tốt.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận chi phí} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này nói lên rằng 1 đồng chi phí bỏ ra sản xuất kinh doanh thì thu lại được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

1.3.3. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn SXKD

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.

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này biểu thị khả năng tạo ra

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

kết quả sản xuất kinh doanh của một đồng vốn, H_v càng cao thì biểu thị hiệu quả kinh tế càng lớn.

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

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:

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng LNST.

1.3.3.1. Hiệu suất sử dụng vốn lưu động (VLD).

Hiệu quả sử dụng vốn lưu động được chia thành 2 loại:

$$\text{Sức sản xuất của VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn lao động bình quân thì đem lại bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Sức sinh lời của VLD} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng VLD bình quân thì tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

Khi tiến hành phân tích ta cần phải tính ra các chỉ tiêu trên rồi so sánh giữa kỳ phân tích và kỳ gốc (kỳ kế hoạch hoặc thực tế kỳ trước), nếu các chỉ tiêu sức sản xuất và sức sinh lợi VLD tăng lên thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng chúng tăng lên và ngược lại. Ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Số vòng quay V\text{L}\text{Đ}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần}}{\text{V\text{L}\text{Đ} lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết V\text{L}\text{Đ} của doanh nghiệp đã quay được mấy vòng trong kỳ, nếu số vòng quay tăng lên chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn tăng và ngược lại vì số vốn lưu động được luân chuyển liên tục, không bị ứ đọng vốn. Chỉ tiêu này được gọi là “Hệ số luân chuyển”.

$$\text{Thời gian của một vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay V\text{L}\text{Đ} trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết cho vốn lưu động quay được một vòng. Thời gian của một vòng luân chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển càng lớn.

Ngoài ra khi phân tích còn có thể tính ra các chỉ tiêu “Hệ số đảm nhiệm của V\text{L}\text{Đ}”. Hệ số này càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn càng cao, vốn tiết kiệm càng nhiều. Qua đó ta biết được để có được một đồng luân chuyển thì cần mấy đồng vốn lưu động.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm V\text{L}\text{Đ}} = \frac{\text{Tổng V\text{L}\text{Đ} bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

1.3.3.2. Hiệu suất sử dụng vốn cố định (V\text{C}\text{Đ}).

$$\text{Hiệu suất sử dụng V\text{C}\text{Đ}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng V\text{C}\text{Đ} bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng V\text{C}\text{Đ} bình quân trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao thì chứng tỏ hiệu quả sử dụng V\text{C}\text{Đ} của công ty trong hoạt động SXKD tạo ra doanh thu là tốt.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận V\text{C}\text{Đ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng VCD được sử dụng trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD rất tốt và ngược lại.

1.3.4. Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu (VCSH).

Đánh giá doanh lợi VCSH cần tính toán và so sánh các chỉ tiêu “Hệ số doanh lợi” của vốn chủ sở hữu giữa kỳ phân tích và kỳ gốc, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh lợi càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số doanh lợi của VCSH} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ tiêu trên cho ta biết cứ một đồng VCSH tham gia vào sản xuất kinh doanh thì mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu này cũng nói lên khả năng độc lập về tài chính của công ty, vì tỷ số này nói lên sức sinh lời của đồng vốn khi đưa vào sản xuất kinh doanh. Nếu chỉ số này càng cao thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn kinh doanh càng hiệu quả.

1.3.5. Hiệu suất sử dụng lao động.

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

Phản ánh 1 lao động tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, thực chất đây 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.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lao động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 lao động trong kỳ đã tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.3.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp.

1.3.6.1 Khả năng thanh toán.

Hệ số thanh toán tổng quát:

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 thì doanh nghiệp càng mất dần khả năng thanh toán.

Hệ số khả năng thanh toán tạm thời:

“Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn” (còn gọi là “Hệ số khả năng thanh toán hiện thời” cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn (là những khoản nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán trong vòng 1 năm hay 1 chu kỳ kinh doanh) của doanh nghiệp là cao hay thấp. Nếu chỉ tiêu này xấp xỉ bằng 1 thì doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường hoặc khả quan. Ngược lại nếu hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn càng nhỏ hơn 1 thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng thấp.

$$\text{Hệ số thanh toán tạm thời} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh:}$$
$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH-Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

“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, hệ số thanh toán nhanh nếu $>0,5$ thì tình hình thanh toán tương đối khả quan, còn nếu $<0,5$ thì doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ và do đó, có thể phải bán gấp hàng hoá, sản phẩm để trả nợ vì không đủ tiền thanh toán.

1.3.6.2. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản.

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

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 doanh nghiệp.

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

Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ cho thấy số vốn tự có của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ là bao nhiêu, phản ánh mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị TSCĐ và ĐTDH.

Nếu tỷ suất này lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Ngược lại, nếu tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì có nghĩa là một bộ phận của tài sản cố định 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:

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSDH} = \frac{\text{TSCĐ và ĐTDH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

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 trạng 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. Các doanh nghiệp luôn mong muốn cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ dành một đồng đầu tư vào Tài sản thì có bao nhiêu đồng TSNH và bao nhiêu đồng TSDH.

1.3.6.3. Các chỉ số về hoạt động.

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bq}}$$

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

Số vòng quay hàng tồn kho 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 NVL xuất kho thấp dẫn đến giá thành sản phẩm giảm, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm.

Số ngày 1 vòng quay hàng tồn kho:

$$\text{Số ngày một vòng quay} = \frac{360 \text{ ngày}}{\text{Số vòng quay hàng tồn trong kỳ}}$$

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 của mình. Điều này đối với các doanh nghiệp luôn là vấn đề cần phải 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.

1.3.6.4 Các chỉ tiêu sinh lời

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế tính theo doanh thu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa : chỉ tiêu này cho biết một đồng doanh thu trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn càng cao và hiệu quả kinh doanh càng lớn.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn kinh doanh

Lợi nhuận sau thuế

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Ý nghĩa : chỉ tiêu này cho biết một đồng tài sản được sử dụng trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu

Lợi nhuận sau thuế

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Ý nghĩa : chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn chủ sở hữu tham gia vào sản xuất kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế

1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh.

Phân tích các hoạt động kinh tế là việc phân chia các hiện tượng, quá trình và các kết quả kinh tế thành nhiều bộ phận cấu thành. Trên cơ sở đó bằng các phương pháp khoa học xác định các nhân tố ảnh hưởng và xu thế ảnh hưởng của từng nhân tố đến quá trình kinh tế. Từ đó đề xuất các biện pháp để phát huy sức mạnh để khai thác các điểm mạnh, khắc phục những điểm yếu, khai thác tiềm năng, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả

1.4.1. 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 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 nào đó (so sánh theo không gian).

Khi tiến hành so sánh theo thời gian cần chú ý phải đảm bảo được tính đồng 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: $\% \Delta = \frac{C1}{C0} \times 100.$

Trong đó: C0 : Số liệu kỳ gốc

C1 : Số liệu kỳ phân tích

1.4.2. 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.

1.4.3. 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, ví dụ như: giữa tổng số vốn và tổng số nguồn, nguồn thu và chi, hoạt động và tình hình sử dụng các quỹ, các loại vốn. 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: 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 và được dùng phổ biến, còn lại hai phương pháp liên hệ trực tuyến và phi tuyến là ít dùng.

1.4.4. Phương pháp chi tiết.

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

- **Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu**: Mọi kết quả kinh doanh biểu hiện trên các chỉ tiêu đều bao gồm nhiều bộ phận. Chi tiết các chỉ tiêu theo các bộ phận cùng với sự biểu hiện về lượng của các bộ phận đó sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá chính xác kết quả đạt được. Với ý nghĩa đó, phương

pháp chi tiết theo các bộ phận cấu thành được sử dụng rộng rãi trong phân tích mọi mặt kết quả kinh doanh.

Trong phân tích kết quả sản xuất nói chung, chỉ tiêu giá trị sản lượng thường được chi tiết theo các bộ phận có ý nghĩa kinh tế khác nhau.

- **Chi tiết theo thời gian:** Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian xác định thường không đồng đều. Chi tiết theo thời gian sẽ giúp ích cho việc đánh giá kết quả kinh doanh được sát, đúng và tìm được các giải pháp có hiệu quả cho công việc kinh doanh. Tùy theo đặc tính của quá trình kinh doanh, tùy nội dung kinh tế của từng chỉ tiêu phân tích và tùy mục đích phân tích... khác nhau có thể lựa chọn trong khoảng thời gian và chỉ tiêu phải chi tiết cho phù hợp.

- **Chi tiết theo địa điểm:** Phân xưởng, đội, tổ... thực hiện các kết quả kinh doanh được ứng dụng rộng rãi trong phân tích kinh doanh được ứng dụng rộng rãi trong phân tích kinh doanh trong các trường hợp sau:

Một là, đánh giá kết quả thực hiện hạch toán kinh doanh nội bộ. Trong trường hợp này, tùy chỉ tiêu khoán khác nhau có thể chi tiết mức thực hiện khoán ở các đơn vị có cùng nhiệm vụ như nhau.

Hai là, phát hiện các đơn vị tiên tiến hoặc lạc hậu trong việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Tùy mục tiêu đề ra có thể chọn các chỉ tiêu chi tiết phù hợp về các mặt: năng suất, chất lượng, giá thành...

Ba là, khai thác các khả năng tiềm tàng về sử dụng vật tư, lao động, tiền vốn, đất đai... trong kinh doanh.

1.4.5. 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.

1.4.6 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.

PHẦN II: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY HỒNG HÀ

2.1. Quá trình hình thành và phát triển Công ty

Tóm tắt lịch sử hình thành Công ty đóng tàu Hồng Hà

Công ty đóng tàu Hồng Hà là doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc Bộ Quốc Phòng được thành lập theo quyết định số 471/QĐ-BQP ngày 17/04/1996 của Bộ trưởng Bộ Quốc Phòng, giấy phép kinh doanh số 110062 ngày 12/06/1996 do Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp.

Tên giao dịch quốc tế	: Hongha shipyard Company
Trụ sở chính	: Km 17 – QL5 – Lê Thiện An dương HP
Mặt bằng sản xuất	: Km 17-QL5-HP-HN
Văn phòng đại diện	: Số 6A Bạch Đằng Hồng Bàng HP
Tài khoản	: 945-01-00-00009 kho bạc nhà nước HP : 710A-00348 NH Công thương HB HP : 4311.01.12.01 NH TMCP quân đội HP.
Mã số thuế	: 0200290105
Mã doanh nghiệp XNK	: 0200290105 do cục Hải quan HP cấp.
Điện thoại/Fax	: 0313050651-3850652/3850549

Công ty đóng tàu Hồng Hà Tổng cục Hậu cần nay thuộc Tổng Cục công nghiệp Quốc Phòng – BQP. Được thành lập từ tiền thân xí nghiệp đóng tàu 173, thành lập 30/10/1965 là đơn vị gán nhiệm vụ sản xuất Quốc Phòng với kinh tế, chuyên đóng mới và sửa chữa các loại tàu. Trước đây xí nghiệp đóng tàu 173 là xí nghiệp nhỏ với trang thiết bị lạc hậu, chủ yếu đóng và sửa chữa những con tàu

nhỏ. Nhưng với sự cố gắng nỗ lực của toàn bộ công nhân viên trong Công ty, với suy nghĩ dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm nên Công ty đã tổ chức lại sản xuất, đào tạo đội sửa chữa ca nô, sà lan và tàu sông loại lớn.

Khi nền kinh tế chuyển từ cơ chế kế hoạch tập trung sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước thì ngoài nhiệm vụ phục vụ quân đội công ty còn được giao quyền tự chủ hạch toán kinh doanh thêm một số sản phẩm khác. Cũng trong thời kỳ này nhất là những năm gần đây Công ty đã tuyển dụng đội ngũ kỹ sư chuyên ngành, thợ bậc cao, nhanh chóng đổi mới công nghệ, hiện đại hóa máy móc chuyên dùng cho ngành đóng tàu, đồng thời xây dựng bộ máy dây truyền công nghệ cho đóng mới và sửa chữa các loại tàu đến 1.500 tấn được Bộ Quốc phòng đánh giá cao.

Tháng 4 năm 1996 có quyết định thành lập lại doanh nghiệp Nhà nước theo nghị định 388/HĐBT của hội đồng bộ trưởng (nay là Chính phủ), giấy phép đăng ký kinh doanh của Công ty số 110062/DNNNN do trọng tài kinh tế Hải Phòng cấp ngày 25/4/1996. Công ty được thành lập theo quyết định của Bộ Quốc Phòng và chịu sự chỉ huy trực tiếp của tổng cục hậu cần, Công ty có đầy đủ te cách pháp nhân, hoạt động theo quy tắc tự chủ kinh doanh và quản lý theo chế độ một thủ trưởng.

Công ty phải chấp hành các quy định của BQP cũng như Tổng cục hậu cần liên quan đến hoạt động của Công ty. Công ty thực hiện quy hoạch, chiến lược phát triển công ty của Tổng cục hậu cần.

Công ty phải chấp hành các quy định về thành lập, giải thể, chính sách về tổ chức cán bộ và các quy định khác của Tổng cục hậu cần và BQP theo điều lệ Công ty.

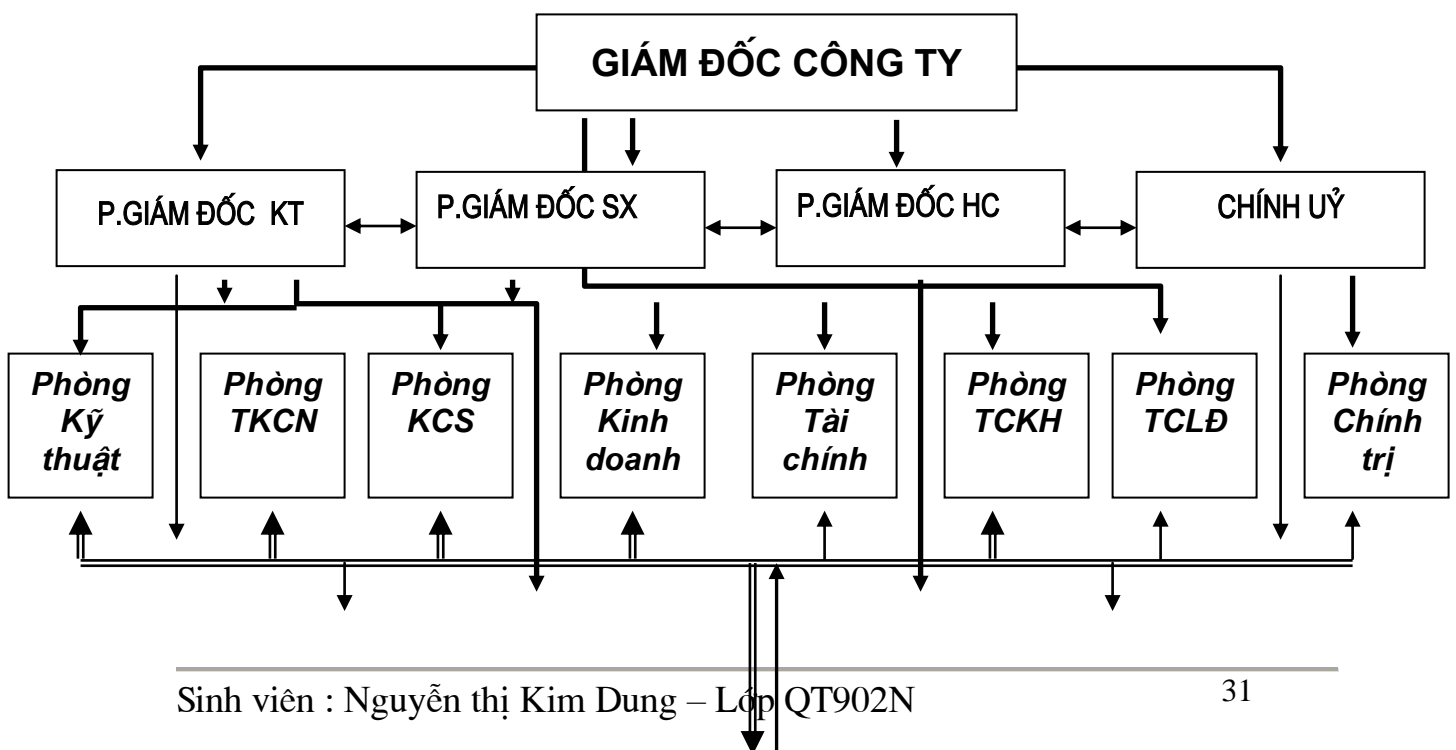
Công ty phải chịu sự kiểm tra, giám sát của các cơ quan quản lý Nhà nước về những lĩnh vực thuộc chức năng đã được pháp luật quy định cho các cơ quan đó khi có yêu cầu

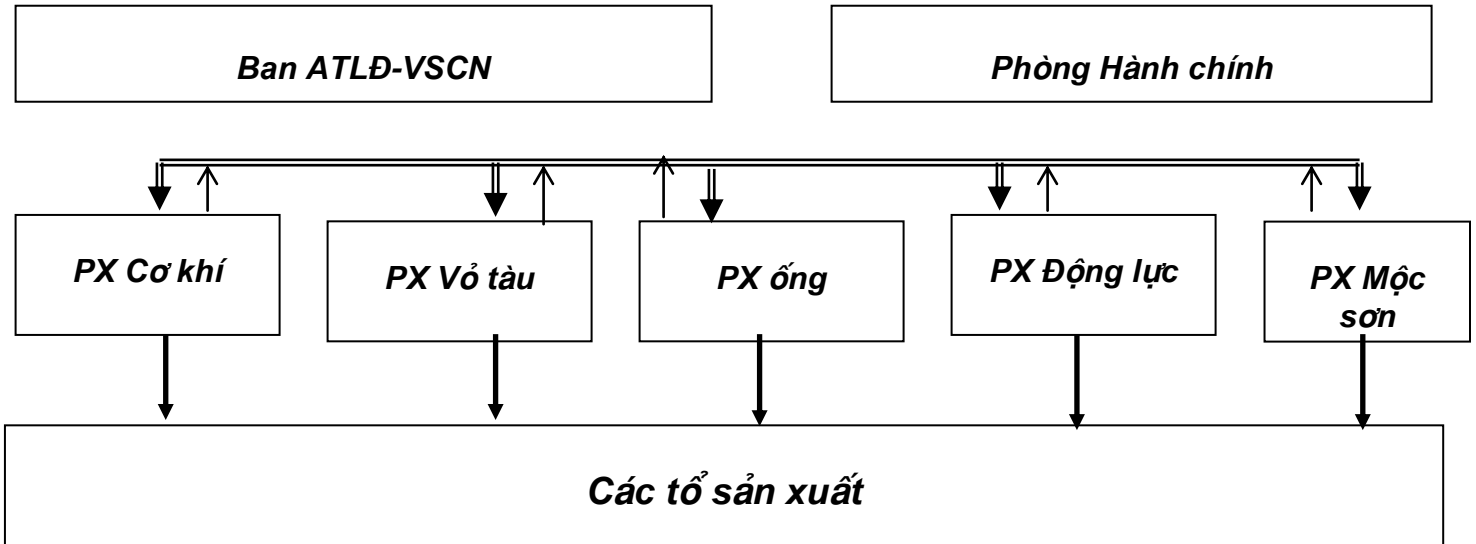
2.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức:

2.2.1. Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý.

Công ty Hồng Hà là doanh nghiệp nhà nước hạch toán kinh doanh độc lập, có đầy đủ tư cách pháp nhân. Mô hình tổ chức quản lý (hình 02) .Ban giám đốc gồm 03 người, đứng đầu là giám đốc chịu trách nhiệm quản lý, chỉ đạo toàn bộ hoạt động của công ty. 02 phó giám đốc. Có 09 phòng ban chức năng và 05 phân xưởng. Công ty hồng Hà tổ chức theo mô hình trực tuyến theo các chuyên ngành chức năng có sự liên hệ hữu cơ và mật thiết với nhau. Đặc điểm tổ chức được mô tả cụ thể như sau:

Hình 2 : Sơ đồ tổ chức cơ cấu bộ máy quản lý của công ty





2.2.2. Chức năng - Nhiệm vụ của từng phòng ban:

*** Ban giám đốc**

Chịu trách nhiệm chung và chỉ đạo toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty thông qua hai đồng chí Phó giám đốc và 07 phòng ban chức năng. Hai Phó Giám đốc chịu trách nhiệm trực tiếp các phần việc phụ trách giám sát.

* Phó giám đốc Kỹ thuật: Chịu trách nhiệm về kỹ thuật, chất lượng và tiến bộ thi công.

* Phó giám đốc Kinh doanh: Phụ trách về công tác kinh doanh.

*** Phòng Kế hoạch và Lao động:**

- Lập kế hoạch sản xuất tổng thể, kế hoạch chi tiết từng cung đoạn, từng phòng ban, phân xưởng.

- Tổ chức phân công và giám sát lao động ký kết các hợp đồng về lao động.

- Ấn định tiến độ thời gian hoàn thành kế hoạch.

- Đơn đốc chỉ đạo, giám sát thực hiện kế hoạch.

- Đánh giá kết quả thực hiện.

- Tổng hợp những vấn đề phát sinh và tình hình thực hiện kế hoạch của các đơn vị báo cáo giám đốc.

* *Phòng Kỹ thuật:*

- Lập kế hoạch triển khai các b- ớc công nghệ.

- Lập bản vẽ thi công, bản vẽ công nghệ dựa trên bản vẽ thiết kế.

- Phóng dạng đ- ờng hình.

- Lập phiếu công nghệ và định mức vật t- cho từng chi tiết, từng công đoạn.

- Chỉ đạo quản lý chất l- ượng công nghệ, kỹ thuật và toàn bộ sản phẩm. Báo KCS kiểm tra và nghiệm thu nội bộ.

* *Phòng Kinh doanh:*

Quản lý điều hành công tác kế hoạch, thực hiện các tiếp thị, điều độ sản xuất.

* *Phòng Tài chính:*

Quản lý toàn bộ công tác tài chính của công ty.

* *Ban KCS (Ban kiểm tra chất l- ượng sản phẩm):*

- Lập kế hoạch kiểm tra, quản lý chất l- ượng sản phẩm, kiểm tra độ chính xác và sự phù hợp về kỹ thuật của bản vẽ chi tiết.

- Cùng với kỹ thuật bên A và cơ quan đăng kiểm kiểm tra nghiệm thu các b- ớc công nghệ, làm thủ tục lập hồ sơ kỹ thuật xuất x- ởng và trình đăng kiểm để cấp sở đăng kiểm cho tàu.

* *Phòng Hành Chính:*

- Quản lý vận hành chung, hậu cần, đời sống và các điều kiện vật chất cho ng- ời lao động.

- Kiểm tra bảo đảm công tác an toàn lao động, vệ sinh môi trường, công tác an ninh trật tự trong doanh nghiệp.

* *Phòng Chính Trị:*

- Đảm bảo đời sống tinh thần cho cán bộ công nhân viên, kiểm tra và thực hiện công tác Đảng trong toàn đơn vị, khen thưởng kịp thời, tuyên truyền những qui định.

* *Các Phân Xưởng:*

- Chịu sự chỉ đạo trực tiếp về tiến độ, phân công lao động và phương thức sản xuất của phòng kế hoạch lao động.

- Chịu sự chỉ đạo trực tiếp về kỹ thuật, công nghệ của phòng kỹ thuật.

- Thi công theo đúng phiếu công nghệ và tuân thủ tuyệt đối những qui phạm, tiêu chuẩn nêu trong phiếu công nghệ.

2.2.3. Chức năng và nhiệm vụ của công ty

Đóng tàu các loại nhỏ, vừa và lớn đến 1000 tấn, sửa chữa các loại tàu từ 1.500 tấn trở xuống.

Đóng tàu vỏ hợp kim nhôm, vỏ thép cường độ chịu lực cao và vỏ composit.

Sản xuất oxy công nghiệp: Trang thiết bị mới hiện đại, hệ thống triển khai lên xuống tàu 600 tấn, âu tàu 1.200 tấn điều khiển bán tự động.

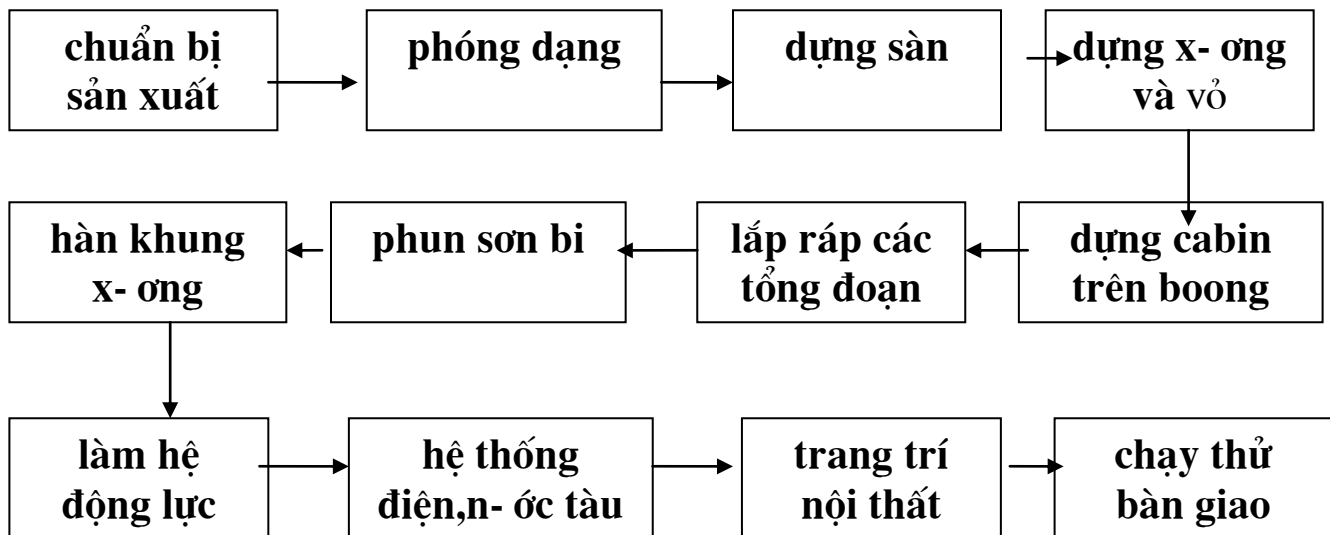
Sửa chữa đại tu các thiết bị, các dây truyền sản xuất chuyên ngành theo hợp đồng kinh tế với khách hàng.

Kinh doanh xuất nhập khẩu các thiết bị các loại phụ tùng, phụ kiện chuyên ngành.

Lĩnh vực sản xuất của công ty chủ yếu phục vụ cho ngành quân đội, hiện nay công ty đang có một số chiến lược mở rộng thị trường ra bên ngoài, cung cấp sản phẩm cho nhiều đối tượng khác nhau.

2.2.4. Quy trình công nghệ sản xuất

Sơ đồ quy trình công nghệ sản xuất của công ty được mô tả như sau:



Chuẩn bị sản xuất:

Phòng kỹ thuật nhà máy kết hợp với tổ d-õng mẫu tiến hành triển khai hệ thống bản vẽ kỹ thuật trên thực tế (còn gọi là phóng dạng). Tổ d-õng mẫu sẽ theo sơ đồ phóng dạng để đóng các khung mẫu giao cho bộ phận gia công của phân x- ống vỏ tàu.

Sản xuất vỏ tàu:

Bộ phận gia công của phân xưởng vỏ tàu căn cứ vào các drawing mẫu để tiến hành pha, cắt thép tấm, thép hình các loại để sản xuất chi tiết vỏ tàu.

Bộ phận lắp ráp của phân xưởng vỏ tàu có nhiệm vụ lắp ráp toàn bộ các chi tiết mà bộ phận gia công cắt ra để dựng lên vỏ tàu.

Bộ phận hàn kết cấu vỏ tàu có nhiệm vụ hàn toàn bộ các chi tiết mà bộ phận lắp ráp dựng lên.

Hệ động lực:

Do máy thủy của tàu là loại máy nhập ngoại nên các phân xưởng cơ khí có nhiệm vụ gia công, tiện trục, bạc tàu, tiến hành lắp ráp hoàn chỉnh hệ trục chân vịt với máy tàu để hoàn chỉnh hệ động lực.

Hệ thống điện tàu:

Tổ điện của phân xưởng cơ điện, trang trí có nhiệm vụ lắp ráp, hoàn chỉnh hệ thống điện tàu từ khâu điện lái, hệ neo đến các phần điện sinh hoạt để đảm bảo cho tàu hoạt động bình thường.

Trang trí nội thất:

Tổ sơn của phân xưởng cơ điện, trang trí có nhiệm vụ đánh rỉ thép tấm, thép hình, sơn chống rỉ và sơn hoàn chỉnh con tàu.

Tổ mộc có nhiệm vụ làm toàn bộ trang thiết bị nội thất của con tàu như: giường, tủ, bàn, ghế

Con tàu sau khi được sản xuất xong cần tiến hành chạy thử để đăng kiểm, trong quá trình này nếu phát sinh các vấn đề về độ chính xác và các thông số kỹ thuật thì cần hoàn thiện cho phù hợp với quy phạm đăng kiểm Việt Nam.

2.3. Đặc điểm về thị trường

Trong thời gian qua Công ty đã quan tâm đúng mức tới vấn đề nghiên cứu thị trường. Công ty đã nắm bắt nhu cầu thị trường tương đối tốt, tìm hiểu thấu đáo khách hàng, khu vực nên đáp ứng kịp thời yêu cầu của thị trường. Với phương châm mở rộng các hình thức kinh doanh, ban lãnh đạo Công ty đã thường xuyên cử cán bộ đi khảo sát và tìm kiếm thị trường... đã tiếp nhận các hợp đồng của khách hàng như sửa chữa các loại tàu có tải trọng vừa và nhỏ.

Thị trường chủ yếu của công ty chủ yếu là các tỉnh lân cận phía Bắc như Hải Phòng, Hải Dương, Thái Bình, Quảng Ninh...

Trong lĩnh vực kinh doanh và sửa chữa và đóng mới các loại tàu hiện nay có rất nhiều đối thủ cạnh tranh trực tiếp và tiềm tàng. Trong đó đối thủ cạnh tranh trực tiếp như:

Công ty đóng tàu Bến Kiền

Công ty đóng tàu Nam Triệu

Công ty đóng tàu Bạch Đằng...

Đây là những đối thủ cạnh tranh rất lớn khi họ có thể mạnh về vốn, quy mô sản xuất cũng như thị phần chiếm lĩnh...

2.4. Các hoạt động Marketing trong doanh nghiệp.

Marketing là việc thực hiện các hoạt động kinh doanh nhằm hướng vào dòng vận chuyển hàng hoá từ người sản xuất đến người tiêu dùng. Công ty Hồng Hà xây dựng chiến lược marketing theo hướng Marketing mix. Cụ thể:

Chính sách sản phẩm

Hiện nay Công ty đã xây dựng một chính sách t-ơng đối hoàn chỉnh điều độ, góp phần quan trọng vào sự thành công trong quá trình sản xuất kinh doanh của Công ty.

Công ty chuyên đóng mới và sửa chữa các loại tàu thủy, sà lan, xuồng, cano...chủ yếu làm theo đơn đặt hàng của Bộ Quốc Phòng và theo đơn đặt hàng bên ngoài.

Các sản phẩm quốc phòng như các loại tàu chiến, tàu cao tốc có trọng tải đến 1500 tấn, các tàu vận tải chiến lược

Công ty dự kiến sẽ mở rộng quy mô sản xuất, nhận đóng mới nhiều loại tàu theo đơn đặt hàng của khách chứ không giới hạn trong phạm vi đơn đặt hàng của BQP.

Chính sách giá cả

Đối với chính sách giá, cần tính toán để đưa ra thị trường mức giá hợp lý và linh hoạt dựa trên cơ sở tiêu thụ được sản phẩm đảm bảo lãi để phát triển được sản xuất. Chính sách giá dựa trên cơ sở phân tích tình hình chi phí, tình hình thị trường.

Việc xác lập một chính sách giá đúng đắn hợp lý và linh hoạt là một điều kiện để hoạt động cạnh tranh trên thị trường thành công

Tùy theo dịch vụ sửa chữa và đóng mới công ty đưa ra mức giá hợp lý. Tùy theo chủng loại tàu cho phương pháp tính giá cụ thể.

Vấn đề cơ bản để đảm bảo hiệu quả trong chính sách giá cả của công ty là hạ giá thành sản phẩm. Với các điều kiện cần thiết phải thực hiện:

Giảm chi phí khấu hao bằng cách tận dụng tối đa công suất máy móc thiết bị, tăng năng suất lao động, bảo dưỡng thiết bị ổn định, tăng tuổi thọ cho thiết bị.

Thường xuyên thực hiện định mức tiêu hao nguyên vật liệu để kịp thời điều chỉnh cho phù hợp. Bên cạnh đó khi thay đổi giá thành sản phẩm Công ty cần nghiên cứu kỹ những phản ứng của đối thủ cạnh tranh để duy trì ổn định đảm bảo sự tồn tại, cố gắng tránh những phản ứng bất lợi từ phía cạnh tranh.

Chính sách phân phối sản phẩm

Chính sách marketing của Công ty còn hạn chế nên phần lớn chỉ đóng theo đơn đặt hàng của đơn vị trực thuộc là Bộ Quốc Phòng, còn ít hợp đồng đóng mới bên ngoài.

Chính sách quảng cáo xúc tiến bán hàng

Có website trên mạng, quảng bá tên tuổi cho khách hàng biết đến, quảng bá thương hiệu của Công ty.

2.5. Nhân sự.

Nguồn nhân lực là quý giá nhất quyết định sự thành hay bại của một doanh nghiệp. Bởi đây mới là lực lượng chính có vai trò quan trọng nhất trong việc sản xuất ra sản phẩm có chất lượng cho doanh nghiệp.

2.5.1. Kết cấu lao động trong Công ty

stt	Chỉ tiêu	2007		2008		2008/2007	
		SL	%	SL	%	Tuyệt đối	Tong đối
I	Đặc điểm						
1	Lao động gián tiếp bq	100	20	114	20.7	14	12.08
2	Lao động trực tiếp bq	401	80	436	79.3	35	8.02
3	Tổng	501	100	550	100	49	8.9
II	Trình độ						
1	Trên Đại học	7	1	9	1	2	22.22
2	Đại học	197	39.4	210	38.1	13	6.19

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

3	Cao đẳng	169	33.8	200	36.3	31	15.5
4	Trung cấp	123	24.6	126	22.9	3	2.38
5	Sơ cấp	5	0.9	5	0.9	0	0
6	Tổng	501	100	550	100	49	8.9

Tình hình chất lượng lao động gián tiếp.

STT	Loại lao động	Số l- ợng	Trình độ					
			Tiến sỹ	Phó tiến sỹ	Thạc sỹ	Đại học	Trun g cấp	Sơ cấp
1	Giám đốc	1				1		
2	Phó giám đốc	3				3		
3	Nhân viên quản lý kinh tế	30				21	9	
4	Cán bộ kỹ thuật	43	3	2	4	34		
5	Thống kê phân x- ởng	11				1	7	3
6	Cán bộ chuyên môn (y tế, th- viện)	10				3	5	2
7	Quản đốc, phó QĐ PX	5				4	1	
8	Tr- ởng phó phòng	10				10		
9	Kế toán tr- ởng	1				1		
	Tổng cộng	114				87	22	5

Qua bảng trên thấy tình hình lao động gián tiếp chiếm

$$\frac{114}{550} \times 100\% = 20,73\%$$

Số cán bộ công nhân viên chức toàn Công ty

Chất lượng lao động trực tiếp.

STT	Loại công nhân	Số l- ợng	Bậc thợ						
			1	2	3	4	5	6	7
1	Công nhân kỹ thuật	331			50	75	125	46	35
2	Giữ trẻ	15			5	4	2	4	
3	Cấp d- ỡng	30			15	5	3	7	
4	Bảo vệ	15			5	2	1	7	
5	Lao động khác	26			10	7	4	5	
6	Lao động giản đơn	19			3	7	5	4	
	Tổng cộng	436			88	100	140	73	35

Do đặc điểm của Công ty là một loại hình sản xuất hàng loạt cơ khí kết hợp với thủ công cho nên dẫn đến cơ cấu tổ chức nhiều phòng ban, trình độ cán bộ công nhân viên có sự chênh lệch khá lớn nên dẫn đến hiện tượng tỷ lệ gián lao động gián tiếp cao và bậc thợ bình quân thấp. Đây là biểu hiện chưa tích cực về chất lượng lao động của công ty. Phương hướng đặt ra cho Công ty là nên giảm tỷ lệ lao động gián tiếp, tăng chất lượng lao động này lên để quản lý có hiệu quả hơn, đồng thời nâng cao chất lượng lao động trực tiếp để đảm nhận được những việc khó khăn hơn.

2.5.2. Sử dụng và quản lý lao động tại Công ty.

Việc sử dụng lao động và quản lý của Công ty chịu sự quản lý chung của giám đốc. Tuy nhiên, tại mỗi bộ phận, phòng ban tự quản lý và chịu trách nhiệm trong việc sử dụng lao động của bộ phận mình.

Công ty thường xuyên tạo cơ hội cho công nhân viên trong Công ty có cơ hội được nâng cao kiến thức chuyên môn, nâng cao tay nghề thông qua các lớp tập huấn ngắn hạn.

2.5.3. Phương pháp trả lương, thưởng trong doanh nghiệp.

Công ty áp dụng hai hình thức trả lương theo thời gian và theo sản phẩm.

Ngoài chế độ tiền lương, phụ cấp, Công ty còn có các khoản tiền thưởng, hệ số lương làm thêm giờ, thêm ca cao hơn hệ số lương trong giờ.

Đơn giá tiền lương được xây dựng trong một thời kỳ nhất định trên cơ sở mức hao phí lao động kết chuyển vào sản phẩm, năng suất lao động của Công ty.

Ở Công ty Hồng Hà, lương công nhân trực tiếp sản xuất không phân theo bậc thợ mà tùy vào tính chất công việc và khả năng của từng người để quy định một mức lương theo tháng. Mức lương này tương đối ổn định trong một thời kỳ cụ thể.

- Tổng tiền lương của từng người được tính như sau:

$$TL = TL_{nn} + TL_{ct} + T$$

Trong đó: TL : Tổng tiền lương được hưởng

TL_{nn} : Tiền lương theo quy định của Nhà nước CBNV được hưởng

TL_{ct} : Tiền lương theo quy định của giám đốc CBNV được hưởng

T : Tiền thưởng CBNV được hưởng trong tháng

- Cách tính tiền lương theo quy định của Nhà nước CBNV được hưởng

$$TL_{nn} = H_{nn} \times TL_{tt}$$

Trong đó :

H_{nn} : hệ số cấp bậc l- ơng theo bằng cấp nhà n- ớc quy định

(Tiền l- ơng chức vụ, cấp bậc hiện đang giữ làm việc cơ sở đóng BHXH, BHYT và đ- ợc nâng l- ơng hàng năm theo quy định của Nhà n- ớc)

TL_{tt} : Tiền l- ơng tối thiểu theo quy định của Nhà n- ớc là 540.000đ/tháng.(khi nhà n- ớc có văn bản quyết định l- ơng tối thiểu công ty sẽ điều chỉnh theo)

- Cách tính l- ơng theo quy định của công ty

$$L_{ct} = (H_{ct} + H_{tn}) \times TL_{ct}$$

Trong đó: H_{ct} : Hệ số l- ơng công ty quy định

H_{tn} : Hệ số thâm niên (CBNV làm việc từ công ty từ 2 năm trở lên đ- ợc tính hệ số thâm niên là 0.4 . Cứ 2 năm công ty xét hệ số thâm niên 1 lần)

TL_{ct} : Tiền l- ơng tối thiểu công ty quy định là (Công ty sẽ điều chỉnh tiền l- ơng tối thiểu theo mức tăng l- ơng tối thiểu của Nhà n- ớc)

- Căn cứ vào năng lực thực tế của mỗi cán bộ quản lí và căn cứ vào mức độ phức tạp của công việc ng- ời cán bộ quản lí đảm nhận để xếp loại hệ số l- ơng.
- Hàng tháng căn cứ theo mức hoàn thành nhiệm vụ được giao của từng cán bộ, nhân viên các phòng bình xét xếp loại theo mức 1,2,3

STT	Hiệu quả công việc và chức năng	Hệ số l- ơng
1	Giám đốc, phó giám đốc	
	-Mức 1	4
	-Mức 2	3.5
	Mức 3	3

2	Trợ lý giám đốc, tr- ởng, phó phòng	
	-Mức 1	3
	-Mức 2	2.8
	-Mức 3	2.6
3	Nhân viên	
	-Mức 1	2.8
	-Mức 2	2.6
	-Mức 3	2.4

Tiêu chuẩn xếp loại cán bộ nhân viên hàng tháng đ- ợc h- ởng l- ơng Công ty:

Mức 1:

- Sẵn sàng nhận nhiệm vụ theo phân công của tổ chức, không ngại khó, hoàn thành tốt nhiệm vụ chuyên môn đ- ợc giao.
- Chấp hành tốt các nội quy, quy chế của cơ quan, làm việc với năng suất và hiệu quả cao, đảm bảo ngày công làm việc trong tháng.

Mức 2:

- Vi phạm nội quy 02lỗi/tháng
- Chấp hành các nội quy, quy chế của Công ty
- Hoàn thành nhiệm vụ đ- ợc giao
- Có ngày nghỉ trong tháng do đau ốm, nghỉ việc riêng <03ngày

Mức 3:

- Vi phạm nội quy trên 02lỗi/tháng

- Hoàn thành nhiệm vụ ở mức độ trung bình

- Có ngày nghỉ trong tháng do đau ốm, nghỉ việc riêng >03 ngày

Ngoài mức hưởng lương theo quy định của nhà nước các CBNV đang làm trong các doanh nghiệp thì cán bộ công nhân viên được hưởng thêm các khoản trợ cấp và thưởng riêng

- Thưởng bằng tiền hoặc bằng hiện vật đối với cá nhân hoặc tập thể có thành tích xuất sắc (trong tháng, trong quý, trong năm)

- Thưởng bằng hình thức nghỉ mát hoặc đi du lịch (đối với cán bộ nhân viên làm từ 6 tháng trở lên)

- Được cử đi tham quan đào tạo ở nước ngoài

ví dụ :

Một nhân viên kế toán làm việc 2 năm, trình độ đại học có mức lương là:

Trong tháng nhân viên này đã hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, chấp hành tốt các nội quy, quy chế mà công ty đề ra, đảm bảo giờ công làm việc trong tháng.

Lương của nhân viên này được tính như sau:

$$H_{ct} = 2,6$$

$$H_{tm} = 0,4$$

$$TL_{ct} = 540.000$$

=> Lương nhân viên này được nhận:

$$540.000 * 2,34 + (2,6 + 0,4) * 540.000 = 2.883.600đ/tháng$$

2.6. Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của công ty.

Công ty Hồng Hà thuộc tổng cục công nghiệp Quốc Phòng- Bộ Quốc Phòng, là công ty công nghiệp cơ khí đóng tàu thuộc hình thức sản xuất hạng nặng, sản xuất đơn chiếc có chu kỳ dài.

2.6.1. Tình hình tài chính của công ty

Năm 2008 là năm có nhiều sự biến động về giá cả với sự leo thang đến chóng mặt của các mặt hàng tiêu dùng, giá xăng dầu, các loại nguyên vật liệu như sắt, thép, sơn... điện nước đều tăng ảnh hưởng không nhỏ đến đời sống người lao động cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Hơn nữa, do ảnh hưởng từ cơ chế quan liêu bao cấp, chưa nhanh nhẹn thích ứng với cơ chế thị trường đòi hỏi đơn vị và CBCN phải thay đổi nếp nghĩ và phương pháp làm việc cũng như phải đầu tư trí tuệ, công sức và chấp nhận sự cạnh tranh gay gắt của cơ chế thị trường trong đấu thầu và tìm kiếm công việc, có như vậy mới tạo ra nhiều công ăn việc làm, mang lại lợi nhuận ngày càng cao, không ngừng nâng cao đời sống người lao động và đầu tư tái sản xuất.

Song nhờ sự lãnh đạo của cấp trên và sự đoàn kết phấn đấu của CBCNV, công ty không ngừng phát huy những mặt tích cực, những thành tích đã đạt được mà còn tăng cường củng cố cơ sở vật chất, phát triển sản xuất kinh doanh, mặc dù còn gặp nhiều khó khăn.

2.6.2. Kết quả kinh doanh của công ty

bảng 2.1. Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Tháng (12/2007 ->12/2008)

TT	Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2007	Năm 2008
1.	Doanh thu HH và CCDV	01	395.758.858.633	533.599.701.150

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

2.	Các khoản giảm trừ	02	0	0
3.	DT thuần HH và CCDV (01- 02)	10	395.758.858.633	533.599.701.150
4.	Giá vốn hàng bán	11	351.411.176.190	473.451.513.549
5.	Lợi nhuận gộp (10-11)	20	44.347.682.443	60.148.187.601
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	1.400.719.469	4.319.912.250
7.	Chi phí tài chính	22	8.134.694.840	8.230.972.612
	Trong đó: chi phí lãi vay	23	7.294.649.840	8.107.672.612
8.	Chi phí bán hàng	24	6.534.490.831	13.781.542.381
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	18.239.668.391	29.117.549.096
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh =20+(21-22)-(24+25)	30	12.839.547.850	13.338.035.762
11.	Thu nhập khác	31	1.142.280.160	1.084.552.142
12.	Chi phí khác	32	398.437.527	339.990.297
13.	Lợi nhuận khác (31-32)	40	743.842.633	744.561.845
14.	Tổng lợi nhuận tr- ớc thuế (30+40)	50	13.583.390.483	14.082.597.607
15.	Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	51	3.065.293.000	1.257.660.342
16.	LNST thu nhập doanh nghiệp (50-51)	60	10.518.097.483	12.824.937.265

(Nguồn: phòng kế toán Công ty Hồng Hà)

Bảng 2.2 Bảng cân đối kế toán
(Bảng cân đối kế toán ngày 31/12/2008)

DVT: Đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008
	Tài sản		
A-	Tài sản ngắn hạn	289.056.353.018	398.795.177.370
I	Tiền và các khoản t- ơng đ- ơng tiền	45.902.474.260	15.389.906.084
1.	Tiền	45.902.474.260	15.389.906.084
2.	Các khoản t- ơng đ- ơng tiền		
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn		

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

	hạn		
1.	Đầu tư ngắn hạn		
2.	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	110.545.559.776	200.113.265.328
1.	Phải thu của khách hàng	92.326.904.775	162.252.122.842
2.	Trả trước cho người bán	17.918.442.931	26.714.234.658
3.	Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
4.	Phải thu nội bộ ngắn hạn	88.102.070	-87.132.672
5.	Các khoản phải thu khác		11.446.150.500
6.	Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)	212.110.000	212.110.000
IV	Hàng tồn kho	129.759.755.066	174.773.764.830
1.	Hàng hoá tồn kho	129.759.755.066	174.773.764.830
2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V	Tài sản ngắn hạn khác	2.848.563.916	8.518.241.128
1.	Chi phí trả tr-ớc ngắn hạn		
2.	Thuế GTGT đ-ợc khấu trừ		
3.	Thuế và các khoản phải thu nhà n-ớc	1.073.614.155	4.714.643.712
4.	Tài sản ngắn hạn khác	1.774.949.761	3.803.597.416
B	Tài sản dài hạn	170.575.400.766	191.082.657.729
I	Các khoản phải thu dài hạn		
1.	Phải thu dài hạn của khách hàng		
2.	Vốn kinh doanh ở các đơn vị trực thuộc		
3.	Phải thu nội bộ dài hạn		
4.	Phải thu dài hạn khác		
5.	Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi(*)		
II	Tài sản cố định	166.832.900.766	177.302.437.729
1.	Tài sản cố định hữu hình	121.839.095.843	160.434.282.768
	-Nguyên giá	164.625.779.272	211.763.645.155
	-Giá trị hao mòn lũy kế (*)	42.786.683.429	51.329.362.387
2.	Tài sản cố định thuê tài chính		
	-Nguyên giá		
	-Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3.	Tài sản cố định vô hình	64.676.518	27.897.059
	-Nguyên giá	1.173.911.072	1.173.911.072
	-Giá trị hao mòn lũy kế (*)	1.109.234.554	1.146.014.013
4.	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	44.929.128.405	16.840.257.902

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

III	Bất động sản đầu t-		
	-Nguyên giá -Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV	Các khoản đầu t- tài chính dài hạn	3.742.500.000	13.460.220.000
1.	Đầu t- vào công ty con		
2.	Đầu t- vào công ty liên kết, liên doanh		
3.	Đầu t- dài hạn khác	3.742.500.000	13.460.220.000
4.	Dự phòng giảm giá đầu t- tài chính dài hạn		
V	Tài sản dài hạn khác		320.000.000
1.	Chi phí trả tr- ớc dài hạn		320.000.000
2.	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại		
3.	Tài sản dài hạn khác		
	Tổng cộng tài sản	459.631.753.784	589.877.835.099
	Nguồn vốn		
A	Nợ phải trả	242.247.536.141	326.435.146.411
I	Nợ ngắn hạn	241.688.884.416	325.786.723.686
1.	Vay và nợ ngắn hạn	126.040.506.088	143.689.378.731
2.	Phải trả ng- ời bán	70.072.623.115	59.230.488.573
3.	Ng- ời mua trả tiền tr- ớc	39.022.036.324	107.499.906.094
4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà n- ớc	2.442.080	5.307.616.835
5.	Phải trả công nhân viên	3.190.913.536	1.675.299.418
6.	Chi phí phải trả	500.000.000	
7.	Phải trả nội bộ		
8.	Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng		
9.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	1.860.362.943	7.602.229.553
10	Dự phòng phải trả ngắn hạn	1.000.000.000	781.804.482
II	Nợ dài hạn	558.651.752	648.422.725
1.	Phải trả dài hạn ng- ời bán		
2.	Phải trả dài hạn nội bộ		
3.	Phải trả dài hạn khác		
4.	Vay và nợ dài hạn		
5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả		
6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	558.651.752	648.422.725
7.	Dự phòng phải trả dài hạn		
B	Vốn chủ sở hữu	217.384.217.643	263.442.688.688

I	Vốn chủ sở hữu	217.301.088.969	261.950.181.321
1.	Vốn đầu t- của chủ sở hữu	150.184.225.260	192.513.205.168
2.	Thặng d- vốn cổ phần		
3.	Vốn khác của chủ sở hữu		
4.	Cổ phiếu quỹ (*)		
5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	180.870	113.653.499
7.	Quỹ đầu t- phát triển	1.767.705.848	1.767.075.848
8.	Quỹ dự phòng tài chính	4.016.403.712	5.209.333.712
9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	114.775.200	238.538.400
10.	Lợi nhuận ch- a phân phối		
11.	Nguồn vốn đầu u t- xây dựng cơ bản	61.218.428.079	62.218.428.079
II	Nguồn kinh phí và quỹ khác	83.128.674	83.128.674
1.	Quỹ khen th- ưởng và phúc lợi	101.650.504	101.650.504
2.	Nguồn kinh phí	-86.592.394	-86.592.394
3.	Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	68.070.564	68.070.564
	Tổng cộng nguồn vốn	459.631.753.784	589.877.835.099

(nguồn : Công ty Hồng Hà)

PHẦN III:

PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY HỒNG HÀ.

3.1.Hiệu quả chi phí:

Chi phí sản xuất-kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong 1 thời kỳ nhất định. Về thực chất, chi phí sản xuất kinh doanh chính là sự dịch chuyển vốn - chuyển dịch giá trị của các yếu tố sản xuất kinh doanh vào các đối tượng tính giá.

Việc phân tích tình hình các khoản mục chi phí nhằm xác định khoản chi nào là chủ yếu, thứ yếu, nguyên nhân tăng giảm các khoản chi đó có hợp lý hay không? Từ đó doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được những khoản chi phí không cần thiết, xác định rõ chi phí nào cần phải đầu tư nhằm giảm mức độ tối đa khoản mục này mà Công ty vẫn hoạt động tốt đem lại lợi nhuận cao. Giảm được chi phí đầu vào chính là Công ty có thể tăng lợi nhuận bằng cách hạ giá thành thông qua việc sử dụng các chi phí đầu vào có hiệu quả. Điều này đặc biệt quan trọng đối với Công ty Hồng Hà nói riêng và các doanh nghiệp khác nói chung.

Công ty Hồng Hà là doanh nghiệp chuyên hoạt động trong lĩnh vực đóng mới và sửa chữa tàu thủy, lĩnh vực mà hiện nay xuất hiện ngày càng nhiều đối thủ cạnh tranh lớn mạnh cả về vốn, cơ sở vật chất, vì vậy Công ty Hồng Hà phải tính toán, cân nhắc 1 cách cụ thể sao cho chi phí bỏ ra là thích đáng, thu lại lợi ích kinh tế, xã hội ở mức cao nhất.

Qua bảng 3.1 dưới đây ta thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã bị ảnh hưởng bởi những khoản chi phí thay đổi. Trong năm 2008 các khoản chi phí cho sản xuất kinh doanh của Công ty có những biến đổi cụ thể:

Bảng 3.1: Bảng chỉ tiêu hiệu quả chi phí

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	So sánh 08/07	
	1	2	chênh lệch (2-1)	(2-1)/1 (%)
1.GVHB	351,411,176,190	473,451,513,549	122,040,337,359	34.73
2.CP QLDN	18,239,668,391	29,117,549,096	10,877,880,705	59.64
3.CP BH	6,534,490,831	13,781,542,381	7,247,051,550	110.90
4.Tổng CF (1+2+3)	376,185,335,412	516,350,605,026	140,165,269,614	37.26
5.DTT	395,758,858,633	533,599,701,150	137,840,842,517	34.83
6.LN (5-4)	19,573,523,221	17,249,096,124	-2,324,427,097	-11.88
7.Hiệu quả SDGP (5/4)	1.05	1.03	-0.02	-1.77
8.Tỷ suất LN/CP (6/4)	0.05	0.03	-0.02	-35.80

nguồn : Bảng BCKQHĐKD_Phòng kế toán

(chú thích: GVHB: Giá vốn hàng bán, CPQLDN: Chi phí quản lý doanh nghiệp, CPBH: Chi phí bán hàng, DTT: Doanh thu thuần, LN: Lợi nhuận)

Qua bảng trên ta thấy trong các năm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã bị ảnh hưởng bởi những khoản chi phí thay đổi. Trong năm 2008 các khoản chi phí cho sản xuất kinh doanh của công ty đều tăng cụ thể: Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 59.64% so với năm 2007, chi phí bán hàng tăng 110% so với năm 2007. Điều này cho thấy Công ty đã quản lý không tốt chi phí quản lý doanh nghiệp. Vì vậy đã làm cho tổng chi phí tăng 140.165.269.614 đồng tương ứng với 37.26%.Làm lợi nhuận của công ty giảm 11.88% tương ứng với 2.324.427.097 đồng.

3.2.Hiệu quả sử dụng vốn.

3.2.1. Tình hình vốn kinh doanh của Công ty qua các năm.

Khi bắt đầu tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh yếu tố cơ bản đầu tiên cần phải có là đồng vốn ban đầu để kinh doanh, vốn giữ vai trò quan trọng và không thể thiếu trong hoạt động sản xuất.

Việc phân tích tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh là việc ta đi xem xét mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn hình thành từ tài sản của doanh nghiệp hay là việc phân tích cân bằng tài chính của doanh nghiệp. Việc sử dụng đồng vốn bỏ ra kinh doanh sao cho hiệu quả cao nhất luôn là vấn đề được quan tâm hàng đầu với bất cứ nhà quản lý nào trong doanh nghiệp nói chung. Và ban lãnh đạo Công ty Hồng Hà nói riêng, do số lượng vốn hàng năm luôn được bổ sung vào quá trình kinh doanh.

Bảng 3.2. Vốn kinh doanh của Công ty qua các năm

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	So sánh 08/07	
	1	2	Số tuyệt đối	(2-1)/1 (%)
1.VKD bq	459,631,753,784	589,877,835,099	130,246,081,315	28.34
2.VLD bq	289,056,353,018	389,795,177,370	100,738,824,352	34.85
3.VCD bq	170,575,400,766	191,082,657,729	20,507,256,963	12.02

(Nguồn: Bảng CĐKT Công ty Hồng Hà)

(Chú thích: VKD: Vốn kinh doanh, VLD: Vốn lưu động, VCD: Vốn cố định)

Qua bảng 3.2 ta thấy nguồn vốn kinh doanh của Công ty được bổ sung tăng hàng năm. Cụ thể : năm 2008 lượng vốn bổ sung tăng thêm là: 130.246.081.315 đồng tương ứng với 28.34%. Trong đó vốn cố định tăng 20.507.256.963 tương ứng với 12.02 % và vốn lưu động tăng 100.738.824.352 đồng tương ứng 34.85%.

Để thấy được hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp ta dựa vào các chỉ tiêu: Sức sản xuất của vốn kinh doanh, sức sinh lời của vốn kinh doanh.

Bảng 3.3. Bảng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của Công ty
DVT: Đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	So sánh 08/07	
	1	2	Chênh lệch	(2-1)/1 (%)
1.Doanh thu thuần	395,758,858,633	533,599,701,150	137,840,842,517	34.830
2.LN sau thuế	10,518,097,483	12,824,937,265	2,306,839,782	21.932
3.VKD bq	459.631.753.784	589.877.835.099	130.246.081.315	28.34
4.Sức sản xuất VKD (1/3)	0.861	0.905	0.044	5.059
5.Sức sinh lời VKD (2/3)	0.023	0.022	-0.001	-4.991

(Nguồn Bảng CĐKT- Phòng kế toán)

Từ bảng trên ta thấy vốn kinh doanh bình quân của Công ty năm 2008 so với năm 2007 tăng 130.246.081.315 đồng tương ứng với tỷ lệ 28.34% và doanh thu năm 2008 so với năm 2007 tăng 137.840.842.517 đồng tương ứng với tỷ lệ 34.830%. (tốc độ tăng của doanh thu chậm hơn tốc độ tăng của vốn bình quân) do vậy đã làm cho sức sản xuất kinh doanh của năm 2008 so với năm 2007 tăng 0.044 đồng tương ứng với 5.059 %.

Sức sản xuất vốn kinh doanh năm 2008 tăng hơn so với năm 2007 do nguyên nhân sau:

-Doanh thu thuần tăng 137.840.842.517 đồng tức tăng lên 34.830% dẫn tới sức sản xuất tăng lên:

$$\text{Sức SX của VKD(dt)} = \frac{DT_{2008} - DT_{2007}}{VKDbq_{2007}} = \frac{137,840,842,517}{459.631.753.784} = 0.29d$$

- VKD tăng lên 130.246.081.315 đồng dẫn đến sức sản xuất giảm đi:

$$\text{Sức SX của VKD (vkdbq)} = DT_{2008} \times \left(\frac{1}{VKDbq_{2008}} - \frac{1}{VKDbq_{2007}} \right)$$

$$\begin{aligned} \text{Sức SX của VKD(vkdbq)} &= 533,599,701,150 \times \left(\frac{1}{589.877.835.099} - \frac{1}{459.631.753.784} \right) \\ &= -0.25 (\text{đồng}) \end{aligned}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng trên ta có sức sản xuất của vốn kinh doanh năm 2008 tăng so với năm 2007 là:

$$0.29 + (-0.25) = 0.04 (\text{đồng})$$

Ta thấy doanh thu thuần tăng đã làm cho sức sản xuất của vốn kinh doanh tăng 0.29 đồng. Tuy nhiên, do vốn kinh doanh tăng lên đã làm cho sức sản xuất của vốn giảm xuống 0.25 đồng.

Sức sinh lời của vốn kinh doanh cho biết cứ một đồng vốn kinh doanh bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Năm 2007 một đồng vốn kinh doanh bỏ ra thì thu được 0.023 đồng lợi nhuận sau thuế, năm 2008 một đồng vốn kinh doanh bỏ ra thu được 0.022 đồng lợi nhuận sau thuế. qua đó ta thấy được sức sinh lời của của vốn kinh doanh năm 2008 giảm so với năm 2007 là 0.023 đồng tương ứng với tỷ lệ là 4.991%

Để đánh giá một cách chính xác tình hình sử dụng vốn kinh doanh của Công ty, ta sẽ đi sâu đánh giá hiệu quả sử dụng của từng loại vốn cụ thể.

3.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định.

3.2.2.1. Cơ cấu vốn cố định:

Vốn cố định là 1 loại vốn đầu tư vào TS dài hạn của Doanh nghiệp, nói cách khác là biểu hiện bằng tiền của TS dài hạn.

Bảng 3.2: Bảng cơ cấu vốn cố định

DVT: Đồng

Loại tài sản dài hạn	Năm 2007		Năm 2008	
	Gía trị	Tỷ trọng	Gía trị	Tỷ trọng
I.Tài sản cố định	166.832.900.766	77%	177.302.437.729	85 %
II.Đầu tư TC dài hạn	3.742.500.000	2.0%	13.460.220.000	6.0%
CPXDCB dở dang	44.929.128.405	21%	16.840.257.902	8.0%

(Nguồn: Bảng CĐKT công ty Hồng Hà)

Trong cơ cấu vốn cố định tài sản cố định luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, năm 2007 chiếm 77% sang năm 2008 tăng lên thành 85% còn lại là đầu tư tài chính dài hạn và CPXDCB dở dang. Kết quả trên cho thấy vốn cố định của Công ty Hồng Hà chủ yếu được sử dụng để mua sắm trang thiết bị, tài sản cố định phục vụ cho đóng mới và sửa chữa tàu.

3.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định(VCD):

Bảng 3.3: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1.Tổng VCD bình quân	170,575,400,766	191,082,657,729	20,507,256,963
2.Doanh thu thuần	395,758,858,633	533,599,701,150	137,840,842,517
3.Lợi nhuận sau thuế	10,518,097,483	12,824,937,265	2,306,839,782
4.Hiệu suất sử dụng VCD(2/1)	2.32	2.79	0.47
5.Hàm lượng VCD (1/2)	0.43	0.36	-0.07
6.Mức doanh lợi VCD (3/1)	0.06	0.07	0.01

(Nguồn: Phòng kế toán công ty Hồng Hà)

Vốn cố định bình quân của Công ty Hồng Hà năm 2008 đã tăng **20.507.256.963** đồng so với năm 2007. Doanh thu thuần tăng **137.840.842.517** đồng làm cho lợi nhuận sau thuế tăng 2.306.839.782 đồng. Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2007 là 2.32 nghĩa là 1 đồng vốn cố định bình quân tạo ra 2.32 đồng doanh thu sang đến năm 2008 chỉ tiêu này tăng lên 2.79 đã tăng 20.35% so với năm 2007. Hiệu suất sử dụng vốn cố định tăng cũng có nghĩa hàm lượng vốn cố định trong 1 đồng doanh thu giảm, năm 2008 đã giảm 16.9% so với năm 2007. Mức doanh lợi của vốn cố định năm 2007 là 0.06 nghĩa là 1 đồng VCD tạo ra 0.06 đồng lợi nhuận sau thuế nhưng đến năm 2008 tăng lên tạo ra 0.07 đồng lợi nhuận sau thuế.

Qua kết quả phân tích trên ta thấy việc sử dụng vốn cố định của Công ty trong năm 2008 so với năm 2007 đã có sự thay đổi theo chiều hướng tốt lên. Đây là dấu hiệu tốt trong việc khai thác sử dụng tài sản cố định của Công ty ngày càng hiệu quả, Công ty cần phát huy trong thời gian tới.

3.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

3.2.3.1. Cơ cấu vốn lưu động

Vốn lưu động là biểu hiện bằng tiền của TS ngắn hạn như nguyên vật liệu, nhiên vật liệu,... nó chỉ tham gia vào 1 chu kỳ sản xuất kinh doanh mà không giữ nguyên hình thái vật chất ban đầu, giá trị của nó được chuyển dịch toàn bộ một lần vào giá trị sản phẩm.

Bảng 3.4: Bảng cơ cấu vốn lưu động

ĐVT: Đồng

Tài sản ngắn hạn	Năm 2007		Năm 2008	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Tiền	45,902,474,260	15.88	15,389,906,048	3.86
Các khoản phải thu	110,545,559,776	38.24	200,113,265,382	50.18
Hàng tồn kho	129,759,755,066	44.89	174,773,764,830	43.82
TSNH khác	2,848,563,916	0.99	8,518,241,128	2.14
Tổng Tài sản ngắn hạn	289,056,353,018	100	398,795,177,370	100

(Nguồn: Bảng CĐKT Công ty hồng Hà)

Nhìn vào bảng cơ cấu vốn lưu động của công ty trong hai năm 2007 và 2008 đã có những thay đổi. Cụ thể lượng tiền năm 2007 là 15.88% giảm xuống còn 3.86% trong tổng vốn lưu động của công ty. Nếu như trong năm 2007 các khoản phải thu chiếm tỷ trọng 38.24% trong tổng vốn lưu động thì sang năm 2008 con số này đã tăng lên 50.18% (khả năng thu hồi các khoản nợ của công ty chậm hơn năm 2007). Lượng hàng tồn kho trong năm 2008 là 43.82% giảm so với năm 2007 là 2.3%

3.2.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Bảng 3.5: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
1.VLĐ bình quân	289,056,353,018	389,795,177,370	100,738,824,352
2.Doanh thu thuần	395,758,858,633	533,599,701,150	137,840,842,517
3.Lợi nhuận sau thuế	10,518,097,483	12,824,937,265	2,306,839,782
4.Số vòng quay VLĐ(2/1)	1.3691	1.3689	-0.0002
5.Số ngày 1 vòng luân chuyển	262.94	262.98	0.04
6.Hệ số đảm bảo VLĐ(1/2)	0.730	0.731	0.001
7.Mức doanh lợi VLĐ (3/1)	0.036	0.033	-0.003

(Nguồn: Phòng kế toán công ty Hồng Hà)

Nhìn vào kết quả phân tích cho thấy tình hình sử dụng vốn lưu động của công ty trong hai năm vừa qua. Tổng lượng vốn lưu động bình quân năm 2008 tăng 100.738.824.352 đồng so với năm 2007. Trong khi đó doanh thu thuần tăng 137.840.842.517 đồng nhưng số vòng quay VLĐ giảm 0.0002 vòng, hiệu quả sử dụng vốn lưu động trong năm 2008 tốt hơn năm 2007. Và số ngày 1 vòng luân chuyển vốn tăng 0.04 ngày -> như vậy vòng luân chuyển vốn lưu động càng lớn giúp cho chu kỳ kinh doanh năm 2008 ngắn hơn năm 2007. Nếu năm 2007 để tạo ra một đồng doanh thu chỉ cần bỏ ra là 0.73 đồng thì sang năm 2008 số đó là 0.731 đồng. Tuy nhiên mức doanh lợi của vốn lưu động trong năm 2008 giảm so với năm 2007 là 0.003 đồng cho thấy việc khai thác sử dụng vốn lưu động trong năm 2008 không hiệu quả bằng năm 2007. Như vậy để nâng cao hơn hiệu quả của đồng vốn lưu động bỏ ra kinh doanh trong thời gian sắp tới Công ty cần có những biện pháp điều chỉnh hợp lý.

3.3. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng bậc nhất trong mỗi doanh nghiệp, doanh nghiệp đó có tồn tại được hay không phụ thuộc vào người lao động trong

doanh nghiệp. Một Công ty làm ăn có hiệu quả hay không là do họ sử dụng nguồn nhân lực đó như thế nào để phát huy hết năng lực tiềm ẩn trong họ. Bởi đội ngũ cán bộ, công nhân trong doanh nghiệp chính là đội ngũ sẽ thực hiện các quyết định của nhà quản lý, vận hành các máy móc thiết bị để trực tiếp sản xuất ra sản phẩm. Lực lượng lao động của doanh nghiệp tác động trực tiếp tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

3.3.1. Chất lượng lao động.

Thực tế để nâng cao hiệu quả kinh doanh mỗi doanh nghiệp cần thường xuyên đánh giá chất lượng lao động của chính bản thân của doanh nghiệp từ đó tiếp tục phát huy được khả năng tiềm tàng cũng như có những hướng biện pháp khắc phục mặt kém chất lượng của người lao động.

Do đặc thù Công ty là sản xuất do đó số lượng công nhân trực tiếp tham gia sản xuất chiếm số lượng lớn. Trong đó số lượng lao động là nam giới chiếm tỷ trọng cao.

Đặc điểm lao động trong công ty

Stt	Chỉ tiêu	2007		2008		2008/2007	
		SL	%	SL	%	Tuyệt đối	Tương đối
I	Đặc điểm						
1	Lao động gián tiếp bq	100	20	114	20.7	14	12.08
2	Lao động trực tiếp bq	401	80	436	79.3	35	8.02
3	Tổng	501	100	550	100	49	8.9
II	Trình độ						
1	Trên Đại học	7	1	9	1	2	22.22

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

2	Đại học	197	39.4	210	38.1	13	6.19
3	Cao đẳng	169	33.8	200	36.3	31	15.5
4	Trung cấp	123	24.6	126	22.9	3	2.38
5	Sơ cấp	5	0.9	5	0.9	0	0
6	Tổng	501	100	550	100	49	8.9

Qua sơ đồ ta thấy phần lớn số lượng cán bộ công nhân viên là có trình độ trung cấp trở lên, đa số này nằm trong khối văn phòng, thuộc khối các phòng ban chức năng, là nơi đóng vai trò tham mưu cho Giám đốc trong các hoạt động của Công ty.

Công ty Hồng Hà có đội ngũ cán bộ quản lý được đào tạo chính quy, cơ bản, trẻ năng động nhanh nhạy trong cơ chế thị trường và là nòng cốt để phát triển Công ty sau này. Đội ngũ công nhân lao động lành nghề trong các thao tác nghiệp vụ, có tinh thần trách nhiệm cao với công việc và đảm nhận được các chức danh cụ thể trong dây chuyền sản xuất kinh doanh của Công ty.

**Bảng 3.7: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động
ĐVT: Đồng**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	%
1.Doanh thu thuần	395,758,858,633	533,599,701,150	137,840,842,517	34.83
2.Lợi nhuận sau thuế	10,518,097,483	12,824,937,265	2,306,839,782	21.93
3.Số lao động	501	550	49	9.78
4.N.suất LĐ bq (1/3)	789,937,841.6	970,181,274.8	180,243,433	22.82
5.Mức sinh lợi của 1LĐ (2/3)	20,994,206.55	23,318,067.75	2,323,861	11.07

(Nguồn: Phòng kế toán)

(chú thích: LĐ: lao động, NSLĐbq: Năng suất lao động bình quân)

Số lao động của doanh nghiệp năm 2008 đã tăng 9.78 % so với năm 2007.

Trong thời gian gần đây năng suất lao động của Công ty không ngừng được nâng cao vì một số lý do sau đây:

Thứ nhất là: tăng thêm đội ngũ công nhân kỹ thuật có tay nghề cao, đảm bảo sử dụng có hiệu quả các trang thiết bị hiện đại mới đưa vào khai thác.

Hai là: giảm lực lượng lao động không hiệu quả.

Ba là: đầu tư hợp lý cho đào tạo, sử dụng đúng người đúng việc.

Năng suất lao động của doanh nghiệp năm 2008 so với 2007 là 22.82%. Mức sức sinh lời của một công nhân tham gia sản xuất năm 2008 tăng so với năm 2007 là 11.07%.

Trong thời gian tới doanh nghiệp cần phải chú ý để nâng cao tác dụng của tiền lương (ví dụ như: nghiệm thu kết quả công việc cụ thể, tránh chạy theo thu nhập làm bù làm ầu...), để khai thác hết thời gian lao động và tiềm năng của người lao động.

3.4. Phân tích khả năng thanh toán

Phân tích khả năng thanh toán giúp cho các nhà quản lý doanh nghiệp có được cái nhìn tổng quan về năng lực tài chính của bản thân doanh nghiệp ở thời điểm hiện tại cũng như trong tương lai.

Bảng 3.8: Bảng phân tích các hệ số về khả năng thanh toán

ĐVT: Đồng

Chi tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1. Tổng tài sản	459,631,753,784	589,877,835,099	130,246,081,315	28.34
2. Tổng nợ phải trả	242,247,536,141	326,435,146,411	84,187,610,270	34.75
3. Tài sản ngắn hạn	289,056,353,018	398,795,177,370	109,738,824,352	37.96

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

4. Tổng nợ ngắn hạn	241,688,884,416	325,786,723,686	84,097,839,270	34.80
5. Hàng tồn kho	129,759,755,066	174,773,764,830	45,014,009,764	34.69
6. LN trước thuế	13,583,390,483	14,082,597,607	499,207,124.00	3.68
7. Hệ số thanh toán tổng quát (1/2)	1.90	1.81	-0.09	-4.76
8. Hệ số thanh toán tạm thời(3/4)	1.1960	1.2241	0.0281	2.35
9. Hệ số thanh toán nhanh(3-5)/4	0.66	0.69	0.03	4.33

(Nguồn: bảng CĐKT Cty Hồng Hà)

Nhìn vào kết quả tính toán trên cho ta cái nhìn sơ bộ về tình hình tài chính của Công ty Hồng Hà trong hai năm gần đây. Cụ thể:

Hệ số khả năng thanh toán tổng quát đầu năm và cuối kỳ đều lớn hơn 1. Chứng tỏ các khoản vốn huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Hệ số khả năng thanh toán tổng quát cuối năm giảm so với đầu năm do tốc độ tăng của tổng tài sản thấp hơn so tốc độ tăng của tổng nợ. Như vậy Công ty đã chứng minh được khả năng kinh doanh có hiệu quả.

Hệ số khả năng thanh toán hiện thời phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp. Trong năm 2008 khả năng thanh toán thấp hơn đầu năm từ 1,90 xuống còn 1,81 vào cuối năm. Kết quả này cho thấy việc thanh toán các khoản nợ hiện nay của doanh nghiệp thời điểm năm 2008 không tốt bằng năm 2007, trong năm 2007 một đồng nợ chỉ được đảm bảo bởi 1,1960 đồng tài sản thì sang năm 2008 là 1.2241 đồng (2.35%)

Tương tự khả năng thanh toán nhanh của công ty trong năm 2008 cao hơn so với năm 2007 là 4,33%.

Như vậy qua một số nét khái quát về tình hình tài chính của Công ty Hồng Hà trong năm 2008 ta thấy: Công ty đã mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh bằng cách huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau nhất là vay ngắn hạn. Khả năng thanh toán các khoản vay hiện thời được cải thiện rõ rệt dù khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán tổng quát năm 2008 so với năm 2007 có giảm nhưng vẫn đảm bảo bằng tài sản của công ty.

3.5. Các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư.

Theo nghĩa hẹp cấu trúc tài chính phản ánh cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn tài trợ tài sản (nguồn vốn) của doanh nghiệp. Tuy nhiên, cấu trúc tài chính xem xét theo khía cạnh này chưa phản ánh được mối quan hệ giữa tình hình huy động vốn với tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp, do đó cấu trúc tài chính thường được các nhà quản lý xem xét theo nghĩa rộng tức là xem xét cả cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn và mối quan hệ tài sản- nguồn vốn. Bởi vì cơ cấu tài sản phản ánh tình hình sử dụng vốn, cơ cấu nguồn vốn phản ánh tình hình huy động vốn còn mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn phản ánh chính sách sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Để phân tích khái quát tình hình huy động vốn và sử dụng vốn ta tiến hành phân tích cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản và tình hình đầu tư của doanh nghiệp:

Bảng 3.9: Bảng phân tích các chỉ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1. Tổng nguồn vốn	459,631,753,784	589,877,835,099	130,246,081,315	28.34
2. Nguồn VCSH	217,384,217,643	263,442,688,688	46,058,471,045	21.19
3. Nợ phải trả	242,247,536,141	326,435,146,411	84,187,610,270	34.75
4. Tài sản dài hạn	170,575,400,766	191,082,657,729	20,507,256,963	12.02
5. Tổng tài sản	459,631,753,784	589,877,835,099	130,246,081,315	28.34

6.Hệ số nợ(3/1)	0.53	0.55	0.03	5.00
7.Tỷ suất tự tài trợ (2/1)	0.47	0.45	-0.03	-5.57
8.Tỷ suất đầu tư (4/5)	0.37	0.32	-0.05	-12.71
9.Tỷ suất tự tài trợ TSDH (2/4)	1.27	1.38	0.10	8.18

(Nguồn: Bảng CĐKT Cty Hồng Hà)

Ta thấy hệ số nợ của công ty tính tới thời điểm 31/12/2008 tăng so với năm 2007 là 0.03 tương ứng 5%. Số liệu này cho thấy trong năm 2007 cứ 100 đồng vốn công ty sử dụng thì có 53 đồng đi vay và sang năm 2008 thì 100 đồng vốn sử dụng chỉ có 55 đồng là đi vay. Hệ số nợ giảm do nợ phải trả tăng, năm 2008 tăng so với năm 2007 là 84.187.610.270 đồng (34.75%), tổng nguồn vốn năm 2008 tăng 28.34% so với năm 2007.

Hệ số nợ tăng cho thấy tỷ suất tự tài trợ giảm. Năm 2007 cứ 100 đồng vốn sử dụng thì có 47 đồng vốn chủ sở hữu và sang năm 2008 thì 100 đồng vốn sử dụng gồm tới 45 đồng vốn chủ sở hữu.

Tỷ suất đầu tư vào năm 2007 là 37%, sang năm 2008 giảm xuống còn 32%. Kết quả này cho thấy trong năm 2008 việc đầu tư thêm tài sản của Công ty là không nhiều.

Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn của Công ty lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Cho thấy số vốn tự có của doanh nghiệp dùng để trang bị tài sản dài hạn.

3.6. Phân tích chỉ số hoạt động.

Bảng 3.10: Bảng phân tích các chỉ số hoạt động

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1.Giá vốn hàng bán	351,411,176,190	473,451,513,549	122,040,337,359	34.73
2.Doanh thu thuần	395,758,858,633	533,599,701,150	137,840,842,517	34.83

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

3.Hàng tồn kho BQ	105,290,424,100	152,266,759,948	46,976,335,848	44.62
4.Số dư BQ các KPT	107,179,568,905	155,329,412,552	48,149,843,647	44.92
5.VLĐ bình quân	289,056,353,018	398,795,177,370	109,738,824,352	37.96
6.Vốn kinh doanh BQ	459,631,753,784	589,877,835,099	130,246,081,315	28.34
7.Số ngày kỳ KD	360	360		
8. Số VQ HTK (vòng)(1/3)	3.34	3.11	-0.23	-6.84
9. Số ngày một VQ HTK (ngày)(7/8)	107.86	115.78	7.92	7.34
10. VQ các KPThu (vòng)(2/4)	3.69	3.44	-0.26	-6.97
11. Kỳ thu tiền BQ (ngày)(7/10)	97.50	104.80	7.30	7.49
12. VQ VLĐ(vòng)(2/5)	1.37	1.34	-0.03	-2.27
13. Số ngày1Q VLĐ (ngày) (7/12)	262.94	269.05	6.11	2.33
14.VQ toàn bộ vốn (vòng)(2/6)	0.86	0.90	0.04	5.06

(Nguồn: Bảng CĐKT-Cty Hồng Hà)

Trong đó:

(VQ: Vòng quay ; BQ: Bình quân ; KPT: Khoản phải thu ; HTK: Hàng tồn kho)

Số vòng quay hàng tồn kho và số ngày một vòng quay hàng tồn kho.

Theo kết quả tính toán ở trên cho thấy số vòng quay hàng tồn kho năm 2008 giảm so với năm 2007 0.23 vòng. Điều này cho thấy lượng vật tư dự trữ cho sản xuất trong năm 2008 chưa thực sự hợp lý. Nếu năm 2007 số vòng quay này là 3.34 vòng thì năm 2008 giảm xuống còn 3.11 vòng (6.84%). Do đó, trong thời gian tới công ty cần có những biện pháp dự trữ nguyên nhiên vật liệu sao cho hợp lý, đảm bảo cho quá trình sản xuất không bị gián đoạn, tiết kiệm được chi phí thu mua và bảo quản.

Chỉ tiêu thời gian một vòng quay hàng tồn kho phản ánh số thời gian cần thiết để hàng tồn kho quay được một vòng. Như kết quả trên cho ta thấy thời gian luân chuyển hàng tồn kho năm 2008 kéo dài hơn so với năm 2007 7.92 lần (7.34%).

Số vòng quay và số ngày một vòng quay các khoản phải thu.

Năm 2007 số vòng quay các khoản phải thu 3.69 vòng đến năm 2008 giảm còn 3.44 vòng. Vì thế kỳ thu tiền bình quân tăng lên 7.3 vòng.

Vòng quay các khoản phải thu giảm đi phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp thấp nên hiệu quả trong sản xuất kinh doanh chưa cao.

Vòng quay vốn lưu động và số ngày một vòng quay vốn lưu động.

Năm 2007 số vòng quay vốn lưu động là 1.37 vòng tức là bình quân 1 đồng vốn lưu động bỏ ra kinh doanh thì thu về được 1.37 đồng doanh thu thuần, sang năm 2008 thì cứ bỏ ra 1 đồng vốn lưu động thì doanh nghiệp thu được 1.34 đồng doanh thu thuần, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động giảm. Tương ứng với đó là số ngày một vòng quay của vốn lưu động từ 262.94 ngày năm 2007 tăng lên 269.05 ngày năm 2008, như vậy doanh nghiệp chưa rút ngắn được chu kỳ kinh doanh.

Vòng quay toàn bộ vốn.

Vòng quay toàn bộ vốn phản ánh vốn của doanh nghiệp trong một kỳ quay được bao nhiêu vòng. Qua chỉ tiêu này ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản doanh nghiệp đã đầu tư. Vòng quay càng lớn hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

Vòng quay toàn bộ vốn của Công ty năm 2007 là 0.86 vòng so với năm 2008 tăng 0.9 vòng cho thấy khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp tăng do năm 2008 giá trị đầu tư cho tài sản giảm so với năm 2007.

3.7. Phân tích chỉ số sinh lời.

Để biết được 1 đơn vị yếu tố đầu vào hay 1 đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất đem lại mấy đơn vị lợi nhuận ta phải tính toán các chỉ số khả năng sinh

Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả SXKD tại công ty đóng tàu Hồng Hà

lời của doanh nghiệp. Trị số của của chỉ tiêu khả năng sinh lời càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ chứng tỏ khả năng sinh lợi càng thấp dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao.

Bảng 3.11: Bảng phân tích các chỉ số sinh lời.

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	%
1. Doanh thu thuần	395,758,858,633	533,599,701,150	137,840,842,517	34.83
2. Tổng tài sản	459,631,753,784	589,877,835,099	130,246,081,315	28.34
3. Vốn chủ sở hữu BQ	217,384,217,643	263,442,688,688	46,058,471,045	21.19
4. Lợi nhuận sau thuế	10,518,097,483	12,824,937,265	2,306,839,782	21.93
5. Tỷ suất LNST trên DT (4/1)	0.027	0.024	-0.003	-9.57
6. Tỷ suất LNST trên tổng tài sản (4/2)	0.023	0.022	-0.001	-4.99
7. Tỷ suất LNST trên vốn chủ sở hữu (4/3)	0.048	0.049	0.001	0.61

(Nguồn: Bảng KQKD-Công ty Hồng Hà)

3.8. Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp.

Bảng 3.12: Bảng phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	So sánh	
			(+/-)	(%)
I. Khả năng thanh toán				
1. Hệ số thanh toán tổng quát	1.9	1.81	-0.09	-4.76
2. Hệ số thanh toán tạm thời	1.196	1.2241	0.0281	2.35
3. Hệ số thanh toán nhanh	0.66	0.69	0.03	4.33
II. Cơ cấu tài sản và nguồn vốn				
4. Hệ số nợ	0.53	0.55	0.03	5
5. Tỷ suất tự tài trợ	0.47	0.45	-0.03	-5.57
6. Tỷ suất đầu tư	0.37	0.32	-0.05	-12.71
7. Tỷ suất tự tài trợ tài sản dài hạn	1.27	1.38	0.1	8.18

III. Chỉ số hoạt động				
8. Số vòng quay hàng tồn kho (vòng)	3.34	3.11	-0.23	-6.84
9. Số ngày một vòng quay hàng tồn kho (ngày)	107.86	115.78	7.92	7.34
10. Vòng quay các khoản phải thu (vòng)	3.69	3.44	-0.26	-6.97
11. Kỳ thu tiền bình quân (ngày)	97.5	104.8	7.3	7.49
12. Vòng quay vốn lưu động (vòng)	1.37	1.34	-0.03	-2.27
13 Số ngày một vòng quay vốn lưu động (ngày)	262.94	269.05	6.11	2.33
14. Vòng quay toàn bộ vốn (vòng)	0.86	0.9	0,04	5.06
IV. Chỉ tiêu sinh lời				
15. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu	0.027	0.024	-0.003	-9.57
16. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	0.023	0.022	-0.001	-4.99
17. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	0.048	0.049	0.001	0.61

PHẦN IV:

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY

4.1. Mục tiêu và phương hướng phát triển công ty trong thời gian tới

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay, sự cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt khốc liệt, các doanh nghiệp muốn tồn tại chỉ có một con đường duy nhất là không ngừng phát triển, không ngừng đi lên. Luôn luôn đặt ra

cho mình những mục tiêu để phấn đấu trong tương lai. Đó chính là những động lực để doanh nghiệp vượt qua mọi khó khăn thách thức.

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh luôn là mong muốn và là mục tiêu cơ bản của Công ty. Bên cạnh đó sẽ góp phần cho nền kinh tế đất nước nói chung và thành phố Hải Phòng vững vàng và ngày càng phát triển.

Qua quá trình phân tích ở trên ta thấy trong những năm qua hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã có hiệu quả tuy chưa cao, góp phần cải thiện đời sống và tạo công ăn việc làm cho cán bộ công nhân viên. Hiện nay, cùng với việc ổn định sản xuất kinh doanh và giữ vững được khách hàng truyền thống. Vì vậy chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty Hồng Hà trong những năm tới đó là:

- Đầu tư công nghệ mới nhằm mục tiêu đẩy mạnh phát triển sản xuất, nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm.

- Thực hiện chính sách giá cả hợp lý nhằm chiếm lĩnh thị trường.

- Giữ vững và phát triển thị phần hiện có của Công ty.

- Phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tạo nguồn lực hỗ trợ đầu tư phát triển làm cơ sở huy động và tiếp nhận các nguồn lực khác nhau cho đầu tư thông qua thực hiện triệt để tiết kiệm chi phí, nguyên nhiên vật liệu, nâng cao năng suất lao động...

- Ngày càng hoàn thiện tổ chức lại sản xuất, sắp xếp lại lao động hợp lý, bố trí sàng lọc và bổ sung bộ máy lãnh đạo và cán bộ chủ chốt theo hướng đề bạt những người ưu tú và bổ sung những nhân tố mới từ bên ngoài. Tổ chức bộ máy và đổi mới cơ chế điều hành.

- Về mặt tài chính, Công ty có định hướng là tìm cách sử dụng vốn sao cho hiệu quả nhất, rà soát chi tiêu theo tinh thần tiết kiệm, đầu tư đúng lúc đúng chỗ.

Dựa trên tiền đề lý luận về hiệu quả kinh doanh và tình hình thực trạng kinh doanh và mục tiêu trong thời gian tới của Công ty Hồng Hà. Tôi xin được đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại đơn vị:

4.2.Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty Hồng Hà

Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong xu thế hội nhập kinh tế thế giới là một cuộc chiến khốc liệt giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Giai đoạn này nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế thế giới đang phải đối mặt với hàng loạt các vấn đề như: giá cả leo thang, lạm phát, khủng hoảng tài chính, sự suy thoái, thiên tai, dịch bệnh,...

Vì thế, để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh doanh nghiệp cần có hệ thống biện pháp đồng bộ, toàn diện, những biện pháp có tính chất giải quyết tốt các nhân tố về nhu cầu, đồng thời phải thực hiện chế độ tiết kiệm từ bên trong, cập nhật liên tục những biến động của thị trường.

4.2.1. Nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động.

4.2.1.1.Cơ sở của biện pháp

Quan tâm tới việc xây dựng và phát triển đội ngũ lao động của doanh nghiệp. Hiệu quả của mỗi quốc gia, ngành và doanh nghiệp phụ thuộc lớn vào trình độ văn hoá, chuyên môn, tay nghề, kỹ năng, năng lực của đội ngũ lao động. Muốn vậy cần thường xuyên tạo điều kiện cho người lao động nâng cao trình độ, kích thích tinh thần sáng tạo và tính tích cực trong công việc bằng các hình thức khuyến khích vật chất và tinh thần.

Việc nâng cao trình độ người lao động trong Công ty Hồng Hà là hết sức cần thiết. Bởi vì nâng cao tay nghề cho lao động chính là nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ trong Công ty từ đó ngày càng tạo được vị trí vững chắc trên thị trường trong nước và xa hơn là thị trường quốc tế.

4.2.1.2. Mục tiêu giải pháp

Nâng cao trình độ quản lý, tay nghề cho cán bộ công nhân viên trong Công ty nhằm phát huy tinh thần sáng tạo của người lao động, giúp người lao động kịp thời tiếp thu với sự tiên tiến của khoa học công nghệ. Từ đó khai thác được tối đa khả năng vốn có của họ tăng năng suất lao động, đẩy nhanh tiêu thụ, quản lý hiệu quả, tiết kiệm chi phí.

4.2.1.3. Nội dung của biện pháp

Để thực hiện điều này, Công ty Hồng Hà cần tiến hành mở các lớp học nâng cao tay nghề cho người lao động, cử các cán bộ then chốt chủ đạo đi tập huấn ngắn hạn và dài hạn ở các khóa học. Đây là một hoạt động chưa được phổ biến tại Công ty, cụ thể là:

- Đào tạo và nâng cao chất lượng lao động cho cán bộ công nhân viên giữ vị trí trọng trách trong các phòng ban, bộ phận chủ chốt tham gia các lớp học về nghiệp vụ, tiếng anh, tin học, chính trị, kỹ thuật, giao tiếp...

- Đào tạo theo hình thức chuyên môn hoá đối với đội ngũ công nhân lao động trực tiếp nhằm nâng cao tay nghề, chuyên môn hoá hơn nữa, tăng năng suất lao động, tiếp cận với những công nghệ hiện đại trong việc đóng tàu.

Ngoài việc cử cán bộ công nhân viên đi học các lớp nâng cao trình độ quản lý và trình độ tay nghề. Nếu có điều kiện, Công ty nên cử những người có năng lực trình độ ra nước ngoài học tập, nghiên cứu, tiếp thu những công nghệ tiên tiến, hiện đại của nước ngoài về áp dụng cho Công ty. Mặt khác, Công ty nên khuyến khích tạo điều kiện cho cán bộ công nhân viên sử dụng thời gian của mình để trau dồi kiến thức, phát huy khả năng sáng tạo. Công ty cần hỗ trợ về

kinh phí, song việc hỗ trợ này cần có điều kiện ràng buộc. Đối với những người được cử đi học là chất lượng của họ sau mỗi khoá học phải được nâng lên đáp ứng tốt hơn yêu cầu công việc, có như vậy họ mới chuyên tâm vào việc học hơn. Bên cạnh đó ban lãnh đạo Công ty cần đưa ra kế hoạch khảo sát trình độ của công nhân viên mỗi năm, điều này sẽ tác động đến ý thức tự giác của người lao động họ sẽ không ngừng học hỏi để nâng cao nghiệp vụ tay nghề đáp ứng yêu cầu của công việc.

Công ty có thể mở các lớp học nâng cao vào các buổi tối hoặc vào ngày nghỉ cuối tuần vì công việc ban ngày của người lao động không thể thay đổi được. Đây là một điều kiện tốt để họ có thể áp dụng ngay những lý thuyết học được vào thực tế công việc của chính mình. Ngoài ra, Công ty có thể nâng cao tay nghề cho người lao động bằng biện pháp tổ chức lớp học nghiệp vụ đào tạo tại chỗ từ đó các công nhân này sẽ kèm cặp các nhân viên mới hoặc công nhân có bậc thấp hơn.

4.2.1.4. Chi phí của biện pháp

Việc nâng cao tay nghề cho người lao động bằng hình thức mở các lớp học tốn nhiều chi phí hơn, có thể dự tính chi phí cho một lớp học 3 tháng như sau:

Bảng 4.1. Dự kiến chi phí giải pháp nâng cao chất lượng lao động.

Chi phí	Đơn vị tính	Số tiền
1. Thuê giáo viên	Đồng/ 3 tháng	15.000.000
2. Thuê địa điểm	Đồng/ 3 tháng	3.000.000
3. Chi phí khác	Đồng/ 3 tháng	1.500.000
Tổng	Đồng/ 3 tháng	19.500.000

4.2.1.5. Kết quả mong đợi sau khi thực hiện biện pháp:

Nâng cao ý thức, trình độ của người lao động trong doanh nghiệp:

+ Đối với đội ngũ công nhân trong Công ty:

Sử dụng thuần thục các thiết bị công nghệ sản xuất, đảm bảo an toàn, hạn chế được sự hỏng hóc trong sản xuất.

Giảm tỷ lệ phế phẩm, tiêu hao nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất tạo ra các sản phẩm đồng đều về chất lượng, nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao năng suất lao động.

+ Đối với đội ngũ cán bộ giữ các chức vị chủ chốt trong Công ty:

Nâng cao trình độ năng lực quản lý, điều hành công việc một cách chuyên môn hoá, khoa học hiệu quả.

Tiết kiệm chi phí quản lý và các khoản chi phí khác.

Tạo dựng được hình ảnh công ty thông qua tác phong làm việc chuyên nghiệp, xây dựng chiến lược kinh doanh hiệu quả.

→ Giảm chi phí sản xuất, tăng tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, tăng hiệu quả kinh doanh.

Mặc dù chi phí cho hoạt động này nhiều nhưng nó không làm ảnh hưởng đến tiến độ công việc của Công ty, trình độ tay nghề của người lao động được cải thiện hơn trước làm cho năng suất lao động sẽ tăng lên. Năng suất lao động tăng kéo theo doanh thu của Công ty cũng tăng lên. Ngoài ra biện pháp này sẽ đem lại kết quả cao hơn cho Công ty về lâu dài.

4.2.2 Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp

Một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả cũng đồng nghĩa với việc làm thế nào để thu đ-ợc lợi nhuận cao nhất. Do đó tiết kiệm chi phí là một trong nh- ng biện pháp hữu hiệu để nâng cao lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Từ tình hình thực tế tại Công ty Hồng Hà cho thấy chi phí quản lý doanh nghiệp qua các năm đều tăng lên. Cụ thể là năm 2008 so với năm 2007 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 59.63% tương ứng với số tiền gần 11 tỷ đồng.

Bảng so sánh tốc độ tăng doanh thu và tốc độ tăng chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm 2008 so với năm 2007

DVT : Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	So sánh 08/07	
			Số tiền	Tỷ lệ
1.Doanh thu	395,758,858,633	533,599,701,150	137,840,842,517	34.8
2.Chi phí QLDN	18,239,668,391	29,117,549,096	10,877,880,705	59.7

Qua bảng trên ta thấy tốc độ tăng của chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty năm 2008 so với năm 2007 tăng nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu. Tốc độ tăng doanh thu là 34,8% còn tốc độ tăng của chi phí quản lý doanh nghiệp là 59,7%. Đây là một dấu hiệu không tốt, điều này chứng tỏ Công ty đã quản lý không tốt chi phí quản lý doanh nghiệp do đó chi phí này tăng đã làm giảm hiệu quả kinh doanh của Công ty kéo theo sự giảm sút lợi nhuận.

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm chi phí nhân viên quản lý, chi phí khấu hao sửa chữa, chi phí về vật liệu đồ dùng và các chi phí mua ngoài khác... Đây là các khoản chi phí mang tính cố định. Qua sự phân tích ở trên ta thấy các khoản chi phí này đều tăng do vậy Công ty cần đưa ra một số biện pháp để hạn chế sự gia tăng các khoản chi phí này cụ thể :

Đối với chi phí vật liệu, đồ dùng, dụng cụ: Công ty nên đưa ra các định mức sử dụng, đàm phán với nhà cung cấp để có chế độ thanh toán và giảm chi phí vận chuyển.

Đối với các dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác như : chi phí về tiền điện, nước, chi phí sử dụng điện thoại... của Công ty cũng tăng cao. Công ty cũng nên đưa ra một định mức sát với thực tế để tránh sự lãng phí, có thể tương

l- ợng với nhà cung cấp điện nước để có một chế độ - u tiên cho mình, nâng cao ý thức của ng- ời lao động, khoán mức sử dụng điện thoại.

Ngoài ra Công ty cần dự kiến giảm mức khấu hao tài sản cố định, tiết kiệm chi phí sửa chữa bằng cách th- ờng xuyên theo dõi, nắm vững tình trạng kỹ thuật và thời gian hoạt động của máy móc thiết bị, quan tâm hơn nữa trong việc thực hiện đúng quy trình công nghệ và tiêu chuẩn định mức. Nâng cao trình độ quản lí, ý thức trách nhiệm của từng đơn vị, từng cán bộ lãnh đạo, công nhân để cùng có ý thức xây dựng toàn công ty. Tiết kiệm tránh lãng phí trong hoạt động quản lí cũng nh- sản xuất kinh doanh.

4.2.3. Biện pháp tăng doanh thu

Đẩy mạnh công tác marketing

4.2.3.1. Cơ sở của biện pháp:

Doanh thu của Công ty Hồng Hà trong các năm có sự tăng lên nhưng tốc độ tăng chậm vì vậy cần phải đẩy mạnh tốc độ tăng doanh thu. Bởi vì, doanh thu chính là nguồn để Công ty trang trải các khoản chi phí mà Công ty đã bỏ ra, là cơ sở để Công ty làm nghĩa vụ với Nhà nước và tạo điều kiện để tái mở rộng sản xuất kinh doanh.

Mặt khác tăng doanh thu chính là tăng lợi nhuận cho Công ty từ đó Công ty có thể mở rộng quy mô sản xuất và tăng thu nhập cho người lao động.

Để tăng doanh thu Công ty cần tăng khối lượng sản phẩm và hàng hóa dịch vụ. Muốn vậy ngoài việc dựa vào những khách hàng cũ của mình Công ty cần phải tìm kiếm những bạn hàng mới. Để làm được điều đó thì trước tiên Công ty cần triển khai một lực lượng marketing có trình độ, năng lực. Đội ngũ marketing này sẽ chịu hoàn toàn việc quảng bá hình ảnh của Công ty đến với khách hàng: giới thiệu một cách tỷ mỉ về cá sản phẩm, dịch vụ mà Công ty phục vụ, phương thức làm việc, cơ sở vật chất, đội ngũ cán bộ công nhân viên và chất lượng dịch vụ. Tất cả điều này sẽ mang lại lợi ích lâu dài cho công ty. Công ty

không chỉ duy trì bạn hàng lâu năm mà còn mở rộng thêm nhiều mối quan hệ khác chiếm lĩnh ưu thế cao trong thị trường.

4.2.3.2. Nội dung của biện pháp:

Hiện tại hoạt động marketing của Công ty vẫn còn riêng lẻ tự phát chưa có bộ phận riêng do đó không thể đạt được mục tiêu kế hoạch mà Công ty đề ra. Vì vậy trong thời gian tới Công ty cần thành lập một bộ phận marketing riêng để có thể đảm bảo được yêu cầu mở rộng thị trường, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của Công ty.

Để thành lập bộ phận marketing Công ty cần tuyển thêm 4 nhân viên và một trưởng phòng, phải tuyển chọn những người có trình độ chuyên môn, tốt nghiệp đại học, có khả năng trong lĩnh vực marketing.

Phòng marketing ra đời có nhiệm vụ sau: Vào mỗi đầu kỳ kinh doanh phòng marketing phải cung cấp cho Công ty các thông tin sau:

- Dự báo nhu cầu thị trường
- Mức độ khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường
- Đề ra những chiến lược về marketing trong thời gian tới...

4.2.3.3. Chi phí của biện pháp:

Để thành lập phòng marketing Công ty cần tuyển thêm 5 nhân viên phí tuyển dụng và tiền lương phải trả cho những nhân viên này là:

Chi phí ở khâu tuyển dụng: 500 nghìn đồng

- Lương trả cho nhân viên tuyển thêm:

+ Lương trả cho trưởng phòng: $12 \text{ tháng} \times 3.5\text{trđ}/\text{tháng} = 42\text{trđ}/\text{năm}$

+ Lương chuyên viên tổng hợp: $12 \text{ tháng} \times 2.8\text{trđ}/\text{tháng} = 33.6\text{trđ}/\text{năm}$

Tổng lương tăng thêm $= 75.6\text{trđ}$

- Mua thiết bị văn phòng:

+ Mua thêm 5 máy vi tính: $5\text{bộ} \times 5\text{trđ}/\text{bộ} = 25\text{trđ}$

+ Mua bàn làm việc: $5\text{bộ} \times 500 \text{ nghìnđ}/1\text{bộ} = 2.5\text{trđ}$

Các máy móc thiết bị này được khấu hao đều trong 3 năm, mức khấu hao hàng năm là:

$$(25\text{trđ} : 3) + (2.5\text{trđ} : 3) = 9,1\text{trđ}/\text{năm}$$

Chi phí giao dịch: $12 \text{ tháng} \times 300 \text{ nghìnđ}/\text{tháng} = 3.6\text{trđ}/\text{năm}$

Chi phí điện nước, điện thoại, giấy tờ: $12 \text{ tháng} \times 1\text{trđ}/\text{tháng} = 12\text{trđ}/\text{năm}$

Tổng chi phí phải trả thêm cho 1 năm hoạt động này là:

$$75.6 + 0.5 + 27.5 + 9.1 + 3.6 + 12 = 128.3\text{trđ}$$

4.2.3.4. Kết quả mong đợi của biện pháp:

Dựa vào kinh nghiệm của các công ty khác khi thực hiện hoạt động marketing qua điều tra được biết sau khi tiến hành hoạt động tìm kiếm thị trường thì lượng khách hàng của Công ty đã tăng lên 10% dẫn đến doanh thu dự kiến của Công ty tăng lên 10%

Doanh thu là:

$$533.599.701.150 \times (533.599.701.150 \times 10\%) = 586.959.671.265 \text{ (đ)}$$

Giá vốn hàng bán:

$$437.451.513.549 \times (437.451.513.549 \times 10\%) = 520.796.664.904 \text{ (đ)}$$

LN sau thuế:

$$12.824.937.265 \times (12.824.937.265 \times 10\%) = 13.594.433.501 \text{ (đ)}$$

Bảng dự kiến kết quả so với trước khi chưa thực hiện biện pháp

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1.Doanh thu	533,599,701,150	586,959,671,265	53,359,970,115	10
2.GVHB	473,451,513,549	520,796,664,904	47,345,151,355	10
3.LN gộp	60,148,187,601	66,163,006,361	6,014,818,760	10
4.LN sau thuế	12,824,937,265	13,594,433,501	769,496,236	6

Vậy doanh thu của Công ty tăng lên kéo theo lợi nhuận của Công ty cũng tăng lên.

KẾT LUẬN

Hiện nay Việt Nam đã là thành viên của WTO . Thực tế đó đã đặt ra cho mỗi doanh nghiệp là phải phát huy mọi tiềm năng và thế mạnh để có thể chủ động nắm bắt kịp thời cơ để đứng vững và phát triển trong môi trường kinh tế cạnh tranh ngày càng gay gắt và biến động này. Vì vậy nghiên cứu các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là rất cần thiết và quan trọng. Qua quá trình tìm hiểu, phân tích và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đóng tàu Hồng Hà em đã bổ sung cho mình những kiến thức thực tế ngoài những kiến thức đã được trang bị trong nhà trường. Với sự giúp đỡ của các cô chú, anh chị,

trong Công ty Hồng Hà và đặc biệt là dưới sự gương mẫu, chỉ bảo nhiệt tình của thầy giáo, thạc sỹ Hoàng Chí Cương đã giúp em hoàn thành bài khóa luận này.

Tuy nhiên do những hạn chế nhất định về trình độ và thời gian nên bài viết của em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của các thầy cô và những đóng góp ý kiến của các bạn để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 15 tháng 06 năm 2009

Sinh viên thực hiện

Nguyễn Thị Kim Dung

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Quản trị Doanh nghiệp – PGS.TS Lê Văn Tâm trường Đại học Kinh tế Quốc dân
2. Giáo trình tài chính doanh nghiệp – PGS.TS Phạm Thị Hương – Trường Đại học kinh tế Quốc dân
3. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh – PGS.TS Phạm thị Gái Trường Đại học kinh tế Quốc dân
4. Bảng cân đối kế toán năm 2007 và 2008 – Công ty đóng tàu hồng Hà
5. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh năm 2007 và 2008 công ty đóng tàu Hồng Hà
6. Khóa luận sinh viên khóa 8 trường Đại học Dân lập Hải Phòng

7. Các tài liệu khác có liên quan.

MỤC LỤC

Lời mở đầu.....	1
Phần 1 cơ sở lí luận về hoạt động kinh doanh	2
1.1 Khái niệm hiệu quả kinh doanh	2
1.1.1 Khái niệm hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	2
1.1.2 Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	4
1.1.3 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	5
1.1.4 Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.1.4.1 Căn cứ theo yêu cầu của tổ chức xã hội	7
1.1.4.2 Căn cứ theo đối tượng đánh giá.....	7
1.1.4.3 Căn cứ theo mục đích so sánh	8
1.2 Các nhân tố ảnh hưởng tới sản xuất kinh doanh.....	9
1.2.1 Nhóm yếu tố khách quan	9
1.2.2 Nhóm yếu tố chủ quan.....	11
1.3 Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	13
1.3.1 Nhóm chỉ tiêu tổng quát	14
1.3.2 hiệu quả sử dụng chi phí.....	15
1.3.3 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh.....	16
1.3.3.1 Hiệu suất sử dụng vốn lưu động	17
1.3.3.2 Hiệu suất sử dụng vốn cố định	18
1.3.4 Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu.....	18
1.3.5 Hiệu suất sử dụng lao động	19
1.3.6 Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp.....	19
1.3.6.1 Khả năng thanh toán	19
1.3.6.2 Các hệ số về cơ cấu vốn và cơ cấu tài sản	21
1.3.6.3 Các chỉ số về hoạt động	22
1.3.6.4 Các chỉ số về sinh lời.....	23
1.4 Các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh.....	24
1.4.1 Phương pháp so sánh	24
1.4.2 Phương pháp thay thế liên hoàn	25
1.4.3 Phương pháp liên hệ	25
1.4.4 Phương pháp chi tiết.....	26
1.4.5 Phương pháp cân đối	27
1.4.6 Phương pháp hồi quy tương quan.....	27
Phần 2 Tổng quan về Công ty Hồng Hà.....	29

2.1 quá trình hình thành và phát triển Công ty	29
2.2 Cơ cấu tổ chức	30
2.2.1 Sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý	30
2.2.2 Chức năng nhiệm vụ của từng phòng ban	32
2.2.3 Chức năng và nhiệm vụ của công ty.....	34
2.2.4 Quy trình công nghệ sản xuất	34
2.3 Đặc điểm về thị trường	36
2.4 Các hoạt động marketing trong doanh nghiệp.....	37
2.5 Nhân sự	38
2.5.1 Kết cấu lao động trong Công ty.....	39
2.5.2 Sử dụng và quản lý lao động tại Công ty	41
2.5.3 Phương pháp trả lương thưởng trong doanh nghiệp	41
2.6 Tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp	45
2.6.1 Tình hình tài chính của Công ty	45
2.6.2 Kết quả kinh doanh của Công ty.....	46
Phần 3 Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh tại công ty Hồng Hà.....	50
3.1 Hiệu quả chi phí.....	50
3.2 Hiệu quả sử dụng vốn	51
3.2.1 Tình hình vốn kinh doanh của Công ty qua các năm	51
3.2.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	54
3.2.2.1 Cơ cấu vốn cố định	54
3.2.2.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định	55
3.2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	56
3.2.3.1 Cơ cấu vốn lưu động.....	56
3.2.3.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động.....	57
3.3 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động	58
3.3.1 Chất lượng lao động.....	58
3.4 Phân tích khả năng thanh toán	61
3.5 Các hệ số về cơ cấu tài chính và tình hình đầu tư	62
3.6 Phân tích chỉ số hoạt động.....	64
3.7 Phân tích chỉ số sinh lời.....	66
3.8 Phân tích hiệu quả kinh doanh tổng hợp	67
Phần 4 Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty Hồng Hà.....	68
4.1 Mục tiêu và phương hướng phát triển công ty trong thời gian tới	68
4.2 Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty	69
4.2.1 Nâng cao trình độ tay nghề cho người lao động.....	69
4.2.1.1 cơ sở của biện pháp.....	69
4.2.1.2 Mục tiêu giải pháp	70

4.2.1.3 Nội dung của biện pháp	70
4.2.1.4 Chi phí của biện pháp	71
4.2.1.5 Kết quả mong đợi sau khi thực hiện biện pháp	72
4.2.2 Tiết kiệm chi phí quản lý doanh nghiệp	73
4.2.3 Biện pháp tăng doanh thu	74
4.2.3.1 Cơ sở biện pháp	74
4.2.3.2 Nội dung của biện pháp	75
4.2.3.3 Chi phí của biện pháp	75
4.2.3.4 Kết quả mong đợi của biện pháp	76
Kết luận.....	78