

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	3
1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	3
1.1.1. Khái niệm	3
1.1.2. Ý nghĩa, bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	4
1.1.3. Vai trò của hiệu quả kinh doanh.....	4
1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh	6
1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	7
1.2.1. Nhóm nhân tố môi trường bên ngoài	7
1.2.2. Các nhân tố bên trong.....	8
1.3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	11
1.3.1. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ quản lý kinh doanh	12
1.3.2. Sản xuất kinh doanh có hiệu quả là điều kiện sống còn đối với mọi doanh nghiệp	12
1.4. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh	13
1.4.1. Phương pháp so sánh	13
1.4.2. Phương pháp thay thế liên hoàn	14
1.4.3. Phương pháp tính số chênh lệch.....	15
1.4.4. Phương pháp cân đối	16
1.4.5. Phương pháp phân tích chi tiết.....	16
1.5. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh	17
1.5.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng quát	17
1.5.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	17
1.5.3. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động	18
1.5.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động.....	19
1.5.5. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí	20

1.5.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá về kinh tế xã hội	20
1.5.7. Nhóm chỉ tiêu sinh lời	21
1.6. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh	22
1.6.1. Thúc đẩy thực hiện Marketing	22
1.6.2. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.....	22
1.6.3. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động	23
1.6.4. Giải pháp về hạ giá thành sản phẩm.....	24
1.6.5. Giải pháp về tăng năng suất lao động	24
CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA XÍ NGHIỆP NUÔI TRỒNG THỦY SẢN KIẾN THỤY	26
2.1. Tổng quan về Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy.	26
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy.	26
2.1.2. Chức năng nhiệm vụ của doanh nghiệp.	27
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của doanh nghiệp.	29
2.1.4. Một số kết quả đạt được của Xí nghiệp trong năm 2010 - 2011.....	31
2.1.5. Tình hình lao động tiền lương	31
2.1.6. Tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy.....	33
2.2. Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp.....	43
2.2.1. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát.....	43
2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định	46
2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động	48
2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí	49
2.2.6. Phân tích khả năng sinh lời của tài sản và nguồn vốn	51
2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động trong quá trình kinh doanh	53
2.2.7. Phân tích hiệu quả kinh tế xã hội	54
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA XÍ NGHIỆP NUÔI TRỒNG THỦY SẢN KIẾN THỤY	57

3.1.Đánh giá chung về tình hình sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy	57
3.1.1. Thuận lợi	57
3.1.2. Khó khăn	58
3.1.3. Nguyên nhân	59
3.2. Phương hướng hoạt động trong thời gian tới.....	61
3.2.1. Về sản phẩm.....	61
3.2.2. Về giá cả.....	61
3.2.3. Về kênh phân phối.....	61
3.2.4. Về tiếp thị, bán hàng	62
3.3. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy.....	62
3.3.1. Biện pháp 1: Giảm các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, giảm các khoản nợ ngắn hạn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, nâng cao hiệu quả kinh doanh.	62
3.3.2 Biện pháp 2: Sử dụng chính sách vay vốn của cán bộ công nhân viên	64
3.3.3. Biện pháp 3: Lập website riêng cho Xí nghiệp.....	66
KẾT LUẬN	72
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	73

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay và nhất là trong xu thế hội nhập về kinh tế, môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp được mở rộng, song sự cạnh tranh ngày càng trở lên khốc liệt hơn, điều này vừa tạo ra cơ hội kinh doanh đồng thời cũng chứa đựng những nguy cơ tiềm tàng, đe dọa sự phát triển của các doanh nghiệp.

Đặc biệt, suy giảm kinh tế toàn cầu đã ảnh hưởng mạnh mẽ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Vì vậy, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh cần phải nhạy bén với thời cuộc, nắm bắt cơ chế, chủ động sáng tạo và lựa chọn cho mình một hướng đi phù hợp hiệu quả nhất.

Mục tiêu lợi nhuận là mục tiêu mà doanh nghiệp nào cũng hướng đến, chỉ khi nào kinh doanh có lãi thì mới có điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh, quảng bá thương hiệu của doanh nghiệp và cạnh tranh với các doanh nghiệp khác cũng như thực hiện những nghĩa vụ đối với cộng đồng và xã hội. Trong cơ chế thị trường nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là điều kiện cần để doanh nghiệp tồn tại, phát triển và đạt được mục tiêu lợi nhuận đó.

Kinh doanh có hiệu quả là điều kiện sống còn của mọi doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh là một trong các công cụ để nhà quản trị thực hiện chức năng quản trị của mình. Việc xem xét và tính toán hiệu quả kinh doanh không chỉ cho biết việc sản xuất đạt được ở trình độ nào mà còn cho phép các nhà quản trị phân tích tìm ra các nhân tố để đưa ra các biện pháp thích hợp trên cả hai phương diện tăng kết quả và giảm chi phí kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là thước đo chất lượng, phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh. Vấn đề nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề cần thiết đặt lên hàng đầu đối với mỗi doanh nghiệp. Bởi vậy, qua quá trình thực tập tại Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy, tìm hiểu chung về Xí nghiệp và thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp cùng với sự hướng dẫn của thầy giáo – KS. Lê Đình Mạnh, em đã mạnh dạn đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu và hoàn thành khóa luận tốt nghiệp của mình với đề tài:

“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy”.

Với mục đích để thực hành những kiến thức đã học và qua đó xin đưa ra một số kiến nghị, giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp.

Kết cấu đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả sản xuất kinh doanh

Chương 2: Phân tích và đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Tổng quan về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1.1. Khái niệm

1.1.1.1. Khái niệm kết quả

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là những gì mà doanh nghiệp đạt được sau một quá trình sản xuất kinh doanh nhất định, kết quả cần đạt cũng là mục tiêu cần thiết của doanh nghiệp.

1.1.1.2. Khái niệm về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế, biểu hiện sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, nó phản ánh trình độ khai thác và sử dụng các nguồn lực trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh, với chi phí bỏ ra ít nhất mà đạt hiệu quả cao nhất.

1.1.1.3. Phân biệt hiệu quả và kết quả

- Để hiểu rõ bản chất hiệu quả, cần phân biệt hiệu quả và kết quả.

Kết quả là số tuyệt đối phản ánh quy mô đầu ra của hoạt động sản xuất kinh doanh như lợi nhuận, tổng doanh thu, tổng sản phẩm làm ra, giá trị sản xuất.

Hiệu quả là số tương đối phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được kết quả cao nhất với chi phí nguồn lực thấp nhất bỏ ra.

- Về bản chất, hiệu quả và kết quả khác nhau ở chỗ, kết quả phản ánh mức độ, quy mô, là cái mà doanh nghiệp đạt được sau mỗi kỳ kinh doanh, có kết quả mới tính được hiệu quả. Đó là sự so sánh giữa kết quả là khoản thu về so với khoản bỏ ra là chính các nguồn lực đầu vào. Như vậy, dùng kết quả để tính hiệu quả kinh doanh cho từng kỳ. Hiệu quả và kết quả có mối quan hệ mật thiết với nhau nhưng lại có khái niệm khác nhau. Có thể nói, kết quả là mục tiêu của quá trình sản xuất kinh doanh, còn hiệu quả là phương tiện để đạt được mục tiêu đó.

1.1.2. Ý nghĩa, bản chất của hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1.2.1. Ý nghĩa

- Qua việc phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh đánh giá trình độ khai thác và tiết kiệm nguồn lực đã có.

-Thúc đẩy tiến bộ khoa học và công nghệ, tạo cơ sở cho việc thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

-Sản xuất kinh doanh phát triển với tốc độ cao.

-Trên cơ sở đó doanh nghiệp phát huy ưu điểm, khắc phục nhược điểm trong quá trình sản xuất; đề ra các biện pháp nhằm khai thác mọi khả năng tiềm tàng để phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, hạ giá thành, tăng khả năng cạnh tranh, tăng tích lũy, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động.

1.1.2.2. Bản chất

Bản chất của hiệu quả kinh tế là phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận.

1.1.3. Vai trò của hiệu quả kinh doanh

1.1.3.1. Đối với doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường ngày càng hội nhập và mở cửa hiện nay, sự cạnh tranh cũng ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên đối với mỗi doanh nghiệp về hoạt động là cần phải quan tâm đến hiệu quả của quá trình kinh doanh, hiệu quả càng cao thì doanh nghiệp càng đứng vững và phát triển.

- Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh chính là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo sản xuất nhằm nâng cao số lượng và chất lượng của hàng hoá.

- Giúp cho doanh nghiệp củng cố được vị trí và cải thiện điều kiện là việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị đầu tư công nghệ mới góp phần vào lợi ích xã hội. Nếu doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được những chi phí bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp sẽ không phát triển mà còn khó đứng vững và tất yếu sẽ dẫn đến phá sản.

Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là rất quan trọng, nó quyết định sự sống còn của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, nó giúp cho doanh nghiệp chiếm lĩnh được thị trường, đạt được những thành quả to lớn cũng như phá huỷ những gì mà doanh nghiệp đã xây dựng và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

1.1.3.2. Đối với kinh tế xã hội

Một nền kinh tế xã hội phát triển hay không luôn đòi hỏi các thành phần kinh tế đó làm ăn hiệu quả đạt được những thuận lợi sau:

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì điều đầu tiên doanh nghiệp đó 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 nền kinh tế phát triển.

Doanh nghiệp làm ăn có lãi thì sẽ phải 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 đầy đủ, 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 hoá, hạ giá thành sản phẩm, dẫn đến hạ giá bán, tạo ra mức tiêu thụ mạnh trong 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 cho nền kinh tế quốc dân.

Các nguồn thu từ ngân sách nhà nước chủ yếu từ các doanh nghiệp. Doanh nghiệp hoạt động hiệu quả sẽ tạo ra nguồn thu thúc đẩy đầu tư xã hội. Ví dụ khi doanh nghiệp đóng lượng thuế nhiều lên giúp Nhà nước xây dựng thêm cơ sở hạ tầng, đào tạo nhân lực, mở rộng quan hệ quốc tế. Kèm theo điều đó là văn hoá xã hội, trình độ dân trí được đẩy mạnh, thúc đẩy nền kinh tế phát triển tạo điều kiện nâng cao mức sống cho người lao động, tạo tâm lý ổn định tin tưởng vào doanh nghiệp nên càng nâng cao năng suất, chất lượng. Điều này không những tốt đối với doanh nghiệp mà còn tạo lợi ích xã hội, nhờ đó doanh nghiệp giải quyết số lao động thừa của xã hội. Điều đó giúp cho xã hội giải quyết những vấn đề khó khăn trong quá trình phát triển và hội nhập.

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

1.1.4. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh

Căn cứ theo phạm vi tính toán bao gồm:

- Hiệu quả kinh tế: Là mối quan hệ giữa kết quả sản xuất và kinh tế đạt được so với chi phí bỏ ra trong việc sử dụng các nguồn lực. Tức là hiệu quả kinh tế là tác dụng của lao động xã hội đạt được trong quá trình sản xuất và kinh doanh, cũng như quá trình tái tạo sản xuất xã hội trong việc tạo ra của cải vật chất và các dịch vụ.

- Hiệu quả xã hội: phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực nhằm đạt được hiệu quả xã hội nhất định, đó là giải quyết công ăn việc làm trong phạm vi toàn xã hội hoặc trong từng khu vực kinh tế, giảm số người thất nghiệp, nâng cao trình độ lành nghề, cải thiện đời sống văn hóa, tinh thần cho người lao động, đảm bảo mức sống tối thiểu cho người lao động, nâng cao mức sống cho các tầng lớp nhân dân.

- Hiệu quả an ninh quốc phòng: phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực vào sản xuất kinh doanh với mục tiêu lợi nhuận nhưng phải đảm bảo an ninh chính trị, trật tự xã hội trong và ngoài nước.

- Hiệu quả đầu tư: phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực hiện tại để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đem lại cho nhà đầu tư kết quả nhất định trong tương lai lớn hơn nguồn lực đã bỏ ra.

- Hiệu quả môi trường: phản ánh việc khai thác và sử dụng các nguồn lực trong sản xuất kinh doanh với mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận nhưng phải xem xét mức tương quan giữa kết quả đạt được về kinh tế với việc đảm bảo vệ sinh, môi trường và điều kiện làm việc của người lao động và khu vực dân cư.

1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh

1.2.1. Nhóm nhân tố môi trường bên ngoài

1.2.1.1. Đối thủ cạnh tranh

Bao gồm các đối thủ cạnh tranh trực tiếp (cùng hoạt động sản xuất kinh doanh và tiêu thụ các sản phẩm, dịch vụ đồng nhất) và các đối thủ cạnh tranh tiềm tàng (các đối thủ chưa thực hiện kinh doanh trong ngành mà doanh nghiệp đang hoạt động. Những đối thủ có đủ tiềm năng và sẵn sàng nhảy vào kinh doanh).

Nếu đối thủ cạnh tranh mạnh thì việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh sẽ trở lên khó khăn hơn rất nhiều. Bởi vì doanh nghiệp lúc này chỉ có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm để đẩy mạnh tốc độ tiêu thụ, tăng doanh thu, tăng vòng quay của vốn, để tạo cho doanh nghiệp khả năng cạnh tranh về giá cả, chủng loại, mẫu mã... Như vậy, đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng rất lớn, nó tạo ra động lực phát triển cho doanh nghiệp.

1.2.1.2. Thị trường

Nhân tố thị trường ở đây bao gồm cả thị trường đầu vào và thị trường đầu ra của doanh nghiệp. Nó là yếu tố quyết định quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp.

Đối với thị trường đầu vào cung cấp các yếu tố cho quá trình sản xuất như máy móc, thiết bị... cho nên tác động trực tiếp đến giá thành sản phẩm, tính liên tục và hiệu quả của quá trình sản xuất.

Còn đối với thị trường đầu ra, quyết định doanh thu của doanh nghiệp trên cơ sở chấp nhận hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp, thị trường đầu ra sẽ quyết định tốc độ tiêu thụ, tạo vòng quay vốn nhanh hay chậm từ đó có tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.1.3. Tập quán dân cư và mức độ thu nhập bình quân toàn dân cư

Đây là nhân tố quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, nó quyết định mức độ chất lượng, số loại, chủng loại... Doanh nghiệp cần phải nắm bắt và nghiên cứu làm sao cho phù hợp với sức mua, thói quen

tiêu dùng, mức thu nhập bình quân của tầng lớp dân cư. Những nhân tố này có tác động một cách gián tiếp lên quá trình sản xuất kinh doanh cũng như công tác marketing và cuối cùng là hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.1.4. Môi trường chính trị, pháp luật

Các nhân tố thuộc môi trường chính trị, pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Sự ổn định chính trị là một trong những tiền đề quan trọng cho sự hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự thay đổi môi trường chính trị có thể có lợi cho doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác và ngược lại. Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng tới việc hoạch định, tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì môi trường pháp luật ảnh hưởng đến mặt hàng sản xuất, ngành nghề, phương thức kinh doanh... của doanh nghiệp.

Không những thế, nó còn tác động đến chi phí của doanh nghiệp như chi phí lưu thông, chi phí vận chuyển... đặc biệt là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu lại còn bị ảnh hưởng bởi chính sách thương mại quốc tế, hạn ngạch do Nhà nước giao cho, luật bảo hộ cho các doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh.

Tóm lại môi trường chính trị có ảnh hưởng tới việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh bằng cách tác động đến hoạt động của doanh nghiệp thông qua hệ thống công cụ vĩ mô...

1.2.2 . Các nhân tố bên trong

Các nhân tố chủ quan bên trong doanh nghiệp chính là thể hiện tiềm lực của một doanh nghiệp. Cơ hội, chiến lược kinh doanh và hiệu quả kinh doanh luôn phụ thuộc chặt chẽ và các yếu tố phản ánh tiềm lực của một doanh nghiệp cụ thể. Tiềm lực của một doanh nghiệp không phải là bất biến mà có thể phát triển mạnh lên hay yếu đi, có thể thay đổi toàn bộ hay bộ phận.

Chính vì vậy trong quá trình kinh doanh các doanh nghiệp luôn phải chú ý tới các nhân tố này nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hơn nữa.

1.2.2.1. Nhân tố vốn

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

Yếu tố vốn là một yếu tố chủ chốt quyết định quy mô của doanh nghiệp và quy mô có cơ hội để khai thác. Nó phản ánh sự phát triển của doanh nghiệp và là sự đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kinh doanh.

1.2.2.2. Nhân tố con người

Trong sản xuất kinh doanh con người là nhân tố quan trọng hàng đầu để đảm bảo thành công. Máy móc dù tối tân đến đâu cũng do con người chế tạo ra, dù có hiện đại đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ tổ chức, kỹ thuật, sử dụng máy móc của người lao động.

Lực lượng lao động có thể sáng tạo ra công nghệ, kỹ thuật mới và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Cũng chính lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với người tiêu dùng, làm cho sản phẩm của doanh nghiệp có thể bán được tạo cơ sở để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, trình độ sử dụng các nguồn lực khác nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2.3. Nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ

Trình độ kỹ thuật công nghệ tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hoá, năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm như: đặc điểm sản phẩm, sức cạnh tranh của sản phẩm. Nhờ vậy doanh nghiệp

có thể tăng khả năng cạnh tranh của mình, tăng vòng quay vốn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng.

Ngược lại với trình độ công nghệ thấp thì không những giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp mà còn giảm lợi nhuận, kìm hãm sự phát triển.

Nói tóm lại, nhân tố trình độ công nghệ cho phép doanh nghiệp nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm, nhờ đó mà khả năng cạnh tranh, tăng vòng quay của vốn, tăng lợi nhuận từ đó tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.2.2.4. Nhân tố quản trị

Nhân tố này đóng vai trò quan trọng chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Quản trị doanh nghiệp chú trọng đến việc xác định cho doanh nghiệp một hướng đi đúng đắn trong môi trường kinh doanh ngày càng biến động. Chất lượng của chiến lược kinh doanh là nhân tố đầu tiên và quan trọng nhất quyết định sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp.

Đội ngũ cán bộ quản trị sẽ là người quyết định các hoạt động sản xuất kinh doanh: sản xuất cái gì? sản xuất cho ai? sản xuất như thế nào? khối lượng bao nhiêu? Mỗi quyết định của họ có một ý nghĩa rất quan trọng liên quan tới sự tồn tại hay diệt vong của doanh nghiệp. Chính họ là những người quyết định cạnh tranh như thế nào? sức cạnh tranh là bao nhiêu? Và bằng cách nào? ...

Kết quả và hiệu quả hoạt động của quản trị doanh nghiệp đều phụ thuộc rất lớn vào trình độ chuyên môn của đội ngũ các nhà quản trị cũng như cơ cấu tổ chức bộ máy quản trị doanh nghiệp. Việc xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, các nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó.

1.2.2.5. Nhân tố khả năng tài chính của doanh nghiệp

Đây là nhân tố quan trọng quyết định đến khả năng sản xuất cũng như là chỉ tiêu hàng đầu để đánh giá quy mô của doanh nghiệp. Bất cứ một hoạt động đầu tư mua sắm thiết bị, nguyên vật liệu hay phân phối ... đều phải được tính toán dựa trên thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

Một doanh nghiệp có tiềm lực tài chính mạnh sẽ có khả năng trang bị dây chuyền công nghệ sản xuất hiện đại, đảm bảo được chất lượng, hạ giá thành, giá bán sản phẩm, tổ chức hoạt động quảng cáo, khuyến mãi mạnh mẽ, nâng cao sức cạnh tranh.

Ngoài ra, với một khả năng tài chính mạnh mẽ chấp nhận lỗ một thời gian ngắn, hạ giá thành sản phẩm nhằm giữ và mở rộng thị phần của doanh nghiệp để sau đó lại tăng giá thành sản phẩm, thu được lợi nhuận nhiều hơn.

1.2.2.6. Hệ thống trao đổi và xử lý thông tin

Thông tin được coi là một hàng hóa đối tượng kinh doanh và nền kinh tế thị trường hiện nay được coi là nền kinh tế thông tin hàng hoá. Để đạt được thành công trong kinh doanh khi điều kiện cạnh tranh quốc tế ngày càng gay gắt, các doanh nghiệp cần có các thông tin chính xác về cung, cầu thị trường, về kỹ thuật, về người mua, về đối thủ cạnh tranh...

Ngoài ra doanh nghiệp còn rất cần về các thông tin về thành công hay thất bại của các doanh nghiệp khác trong nước và quốc tế, cần biết các thông tin về các thay đổi của các chính sách kinh tế của Nhà nước và các nước khác có liên quan.

Trong kinh doanh, biết địch, biết ta và nhất là hiểu rõ các đối thủ cạnh tranh thì mới có các đối sách thắng lợi. Trong cạnh tranh có chính sách phát triển mối quan hệ hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau. Kinh nghiệm thành công của nhiều doanh nghiệp là nắm được các thông tin cần thiết và biết sử dụng các thông tin đó kịp thời là một điều kiện quan trọng để đưa ra các quyết định kinh doanh có hiệu quả. Những thông tin chính xác được cung cấp kịp thời sẽ là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp xác định phương hướng kinh doanh, xác định chiến lược kinh doanh dài hạn.

1.3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp đều phải đối đầu với sự cạnh tranh gay gắt của các doanh nghiệp trong và ngoài ngành. Có rất nhiều doanh nghiệp đã trụ vững và phát triển do hoạt động có kết

quả, nhưng cũng có không ít doanh nghiệp bị thua lỗ, giải thể hoặc phá sản. Cho nên buộc các doanh nghiệp phải luôn tìm ra các biện pháp để không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình. Bản chất của phạm trù sản xuất kinh doanh cho ta thấy nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh chính là nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường giúp cho doanh nghiệp tồn tại ngày càng phát triển.

1.3.1. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là công cụ quản lý kinh doanh

Để tiến hành bất kỳ một hoạt động sản xuất kinh doanh cũng đều phải tập hợp các phương tiện vật chất cũng như con người và thực hiện sự kết hợp giữa lao động với các yếu tố vật chất để tạo ra kết quả phù hợp với ý đồ của doanh nghiệp và từ đó có thể tạo ra lợi nhuận.

Như vậy, mục tiêu bao trùm lâu dài của kinh doanh là tạo ra lợi nhuận, tối đa hóa lợi nhuận trên cơ sở những nguồn lực sản xuất sẵn có. Để đạt được mục tiêu này quản trị doanh nghiệp phải sử dụng nhiều phương pháp khác nhau. Hiệu quả kinh doanh là một trong các công cụ để các nhà quản trị thực hiện chức năng.

1.3.2. Sản xuất kinh doanh có hiệu quả là điều kiện sống còn đối với mọi doanh nghiệp

Người ta có thể sản xuất ra vô tận hàng hoá, sử dụng thiết bị máy móc, nguyên vật liệu, lao động, một cách không cần tính toán, không cần suy nghĩ cũng chẳng sao nếu nguồn tài nguyên là vô tận. Nhưng thực tế, mọi nguồn tài nguyên trên trái đất như đất đai, khoáng sản, hải sản... là một phạm trù hữu hạn và ngày càng khan hiếm cạn kiệt do con người khai thác và sử dụng chúng không đúng cách. Trong khi đó dân số ngày càng tăng làm cho nhu cầu tiêu dùng vật phẩm của con người tăng cao. Do tài nguyên thiên nhiên ngày càng khan hiếm nên con người phải có sự lựa chọn nhất định. Trước đây, khi tài nguyên thiên nhiên còn dồi dào, sản xuất của xã hội loài người được phát triển theo chiều rộng. Tăng trưởng kết quả sản xuất trên cơ sở gia tăng các yếu tố sản xuất, lao động, đất đai...

Như vậy nâng cao hiệu quả kinh doanh tức là đã nâng cao khả năng sử dụng

các nguồn lực có hạn trong sản xuất, đạt được sự lựa chọn tối ưu. Trong điều kiện khan hiếm các nguồn lực sản xuất thì nâng cao hiệu quả kinh doanh là điều kiện không thể không đặt ra đối với bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào.

Dựa trên quan hệ cung cầu, giá cả thị trường, cạnh tranh và hợp tác. Các doanh nghiệp phải tự ra các quyết định kinh doanh của mình, tự hạch toán lỗ lãi, lãi nhiều hưởng nhiều, lãi ít hưởng ít, không có lãi thì sẽ dẫn đến phá sản. Lúc này mục tiêu lợi nhuận trở thành một trong những mục tiêu quan trọng nhất, mang tính chất sống còn của sản xuất kinh doanh.

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

1.4.1. Phương pháp so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng lâu đời và phổ biến nhất trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của các chỉ tiêu. Bản chất của phương pháp này là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hóa có cùng một nội dung, một tính chất tương tự.

Nó cho phép chúng ta tổng hợp những nét chung, tách ra được những nét riêng của các hiện tượng được so sánh trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay kém phát triển, hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm ra các giải pháp quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể. Khi sử dụng phương pháp so sánh này cần nắm giữ 3 nguyên tắc sau:

****Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh***

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh, gọi là gốc so sánh. Các gốc so sánh:

- + Tài liệu năm trước (hoặc kỳ trước) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của chỉ tiêu.
- + Các chỉ tiêu được dự kiến (kế hoạch, định mức, dự toán) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức.
- + Khi nghiên cứu khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường ở thể so sánh số thực với mức hợp đồng hoặc tổng nhu cầu.

Các chỉ tiêu của kỳ so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và kết quả đã đạt được.

*** Điều kiện so sánh được**

Các chỉ tiêu được tính trong cùng một khoảng thời gian hoạch toán phải được tính ở 3 mặt sau:

- + Phải cùng nội dung kinh tế
- + Phải cùng phương pháp tính toán
- + Phải cùng một đơn vị đo lường

Về mặt không gian: Các chỉ tiêu phải được quy đổi về mặt quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

*** Kỹ thuật so sánh**

+ So sánh tuyệt đối

Số chênh lệch: $C = C_1 - C_0$

Trong đó: C_1 : Số thực tế

C_0 : Số gốc (định mức, kế hoạch)

+ So sánh tương đối : $C = C_1/C_0 \times 100\%$

1.4.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Thực chất của phương pháp này là so sánh số liệu thực tế với số liệu kế hoạch, số liệu định mức hoặc số liệu gốc.

Số liệu thay thế của một nhân tố nào đó phản ánh mức độ của nhân tố tới chỉ tiêu phân tích trong khi các nhân tố khác không đổi. Theo phương pháp này chỉ tiêu là các hàm nhân tố ảnh hưởng.

- Trình tự thay thế: Các nhân tố về khối lượng thay thế trước, các nhân tố về chất lượng thay thế sau. Trường hợp đặc biệt theo yêu cầu của mục đích phân tích.

- Điều kiện để áp dụng: Các nhân tố phải có sự liên hệ với nhau dưới dạng tích số.

Giả sử chỉ tiêu A có mối quan hệ với 2 nhân tố và mối quan hệ đó được biểu hiện dưới dạng hàm số:

$$A = f(X, Y)$$

$$A_0 = f(X_0, Y_0)$$

$$A_1 = f(X_1, Y_1)$$

Để tính toán ảnh hưởng của các nhân tố X, Y tới chỉ tiêu A, thay thế lần lượt X, Y. Lúc đó, giả sử thay thế nhân tố X trước Y ta có:

- Mức ảnh hưởng của nhân tố X đến chỉ tiêu A:

$$\Delta x = f(X_1, Y_0) - f(X_0, Y_0)$$

- Mức ảnh hưởng của nhân tố Y đến chỉ tiêu A

$$y = f(X_1, Y_1) - f(X_1, Y_0)$$

Có thể bằng cách tương tự nếu ta thay thế nhân tố Y trước, nhân tố X sau:

$$y = f(X_0, Y_1) - f(X_0, Y_0)$$

$$x = f(X_1, Y_1) - f(X_0, Y_1)$$

Như vậy, khi trình tự thay thế khác nhau, có thể thu được các kết quả khác nhau về mức ảnh hưởng của cùng một nhân tố tới cùng một chỉ tiêu. Đây là nhược điểm nổi bật của phương pháp này.

Ưu điểm: Đơn giản, dễ tính, dễ hiểu.

Nhược điểm: Sắp xếp trình tự, nhân tố từ lượng đến chất trong nhiều trường hợp không đơn giản. Nếu phân biệt sai thì kết quả không chính xác.

Dùng phương pháp này để phân tích nguyên nhân, xác định được nhân tố ảnh hưởng tăng hay giảm.

1.4.3. Phương pháp tính số chênh lệch

Phương pháp tính số chênh lệch là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nhằm phân tích các nhân tố thuận, ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu kinh tế. Phương pháp này tôn trọng đầy đủ nội dung các bước tiến hành của phương pháp thay thế liên hoàn. Chúng chỉ khác ở chỗ là khi xác định các nhân tố ảnh hưởng đơn giản hơn, chỉ việc nhóm các số hạng và tính số chênh lệch các nhân tố sẽ cho ta mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

Như vậy phương pháp số chênh lệch chỉ áp dụng trong trường hợp, các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng tích số và cũng có thể áp dụng trong trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng thương số.

1.4.4 .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. Trong mối quan hệ tổng số, mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của từng thành phần bộ phận có tính độc lập với nhau và được xác định là chênh lệch tuyệt đối của các thành phần bộ phận ấy.

1.4.5. Phương pháp phân tích chi tiết

1.4.5.1. Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu

Các chỉ tiêu kinh tế thường được chia thành các yếu tố cấu thành. Nghiên cứu chi tiết giúp ta đánh giá chính xác các yếu tố cấu thành của các chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ: Tổng giá thành sản phẩm được chi tiết theo giá thành của từng loại sản phẩm sản xuất. Trong mỗi loại sản phẩm, giá thành được chi tiết theo các yếu tố của chi phí sản xuất.

1.4.5.2. Chi tiết theo thời gian

Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là 1 quá trình trong từng khoảng thời gian nhất định. Mỗi khoảng thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh, từ đó có các giải pháp hiệu lực trong từng khoảng thời gian.

Ví dụ: Trong sản xuất lượng sản phẩm sản xuất hoặc dịch vụ cung cấp được chi tiết theo từng tháng, quý.

1.4.5.3. Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo nhiều phạm vi và địa điểm phát sinh khác tạo lên. Việc phân tích chi tiết này nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của từng bộ phận, phạm vi và địa điểm khác nhau, nhằm khai thác các mặt mạnh và khắc phục các mặt yếu của các bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

Ví dụ : Đánh giá hoạt động kinh doanh trên từng địa bàn hoạt động...

1.5. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.5.1. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh tổng quát

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị tổng sản lượng, tổng doanh thu thuần, lợi nhuận thuần, lợi tức gộp... Còn yếu tố đầu vào bao gồm lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay...

Công thức trên phản ánh sức sản xuất (hay sức sinh lời) của các chỉ tiêu phản ánh đầu vào, được tính cho tổng số và cho riêng phần gia tăng.

Hiệu quả kinh doanh lại có thể tính bằng cách so sánh nghịch đảo:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Yếu tố đầu vào}}{\text{Kết quả đầu ra}}$$

Công thức này phản ánh năng suất hao phí của các chỉ tiêu đầu vào nghĩa là để có 1 đơn vị kết quả đầu ra thì hao phí hết mấy đơn vị chi phí (hoặc vốn) ở đầu vào.

1.5.2. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định

1.5.2.1. Hiệu suất sử dụng vốn cố định

Là chỉ tiêu tương đối biểu hiện quan hệ so sánh giữa kết quả sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp thu được trong kỳ so với số vốn cố định bình quân mà doanh nghiệp đã sử dụng trong kỳ.

Công thức:

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

Cho biết cứ 1 đồng vốn cố định bình quân sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần.

$$\text{Vốn cố định bình quân} = \frac{\text{Vdk} + \text{Vck}}{2}$$

Vdk: Vốn cố định đầu kỳ

Vck: Vốn cố định cuối kỳ

1.5.2.2. *Sức sinh lợi của vốn cố định*: Xác định bằng tổng lợi nhuận trên tổng nguyên giá bình quân TSCĐ.

$$\text{Sức sinh lợi của vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

$$\text{Vốn cố định bình quân} = \frac{\text{VCD}_{\text{dk}} + \text{VCD}_{\text{ck}}}{2}$$

VCD_{DK} : vốn cố định đầu kỳ

VCD_{CK} : Vốn cố định cuối kỳ

1.5.3. *Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động*

1.5.3.1. *Số vòng quay của vốn lưu động (Sức sản xuất của vốn lưu động)*

Công thức:

$$\text{Số vòng quay của VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân trong năm vốn lưu động quay bao nhiêu vòng. Tốc độ quay càng nhanh thì hiệu quả sử dụng vốn càng cao.

Với VLD ít biến động không theo dõi được thời gian biến động

$$\text{VLD bình quân} = \frac{V_{\text{dk}} + V_{\text{ck}}}{2}$$

V_{dk} : VLD có đầu kỳ

V_{ck} : VLD có cuối kỳ

1.5.3.2. *Kỳ luân chuyển bình quân của vốn lưu động*

$$\text{Thời gian của một vòng luân chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ kinh doanh}}{\text{Số vòng quay của vốn lưu động trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân vốn lưu động quay 1 vòng thì mất bao nhiêu ngày.

1.5.3.3. Khả năng sinh lợi của vốn lưu động (tài sản lưu động)

Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị vốn lưu động bình quân tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh trong kỳ sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Công thức:

$$\text{Sức sinh lợi vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Vốn lưu động bình quân trong kỳ}}$$

Khả năng sinh lợi của doanh nghiệp càng cao doanh nghiệp có hiệu quả kinh doanh càng cao.

1.5.3.4. Mức đảm nhiệm vốn lưu động

Để có được một đơn vị doanh thu từ hoạt động kinh doanh thì phải chi bao nhiêu đồng vốn lưu động bình quân. Chỉ tiêu này càng thấp càng chứng tỏ hiệu quả kinh tế cao.

$$\text{Mức đảm nhiệm của vốn lưu động} = \frac{\text{Vốn lưu động bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

1.5.4. Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng lao động

1.5.4.1. Chỉ tiêu năng suất lao động

Cho biết bình quân một lao động trong một kỳ kinh doanh sẽ có khả năng đóng góp sức mình vào sản xuất để thu lại được bao nhiêu giá trị sản lượng cho doanh nghiệp.

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số lao động bình quân trong kỳ}}$$

1.5.4.2. Mức doanh thu bình quân mỗi lao động:

Được tính bằng tổng doanh thu trên tổng số lao động bình quân.

$$\text{Mức doanh thu bình quân mỗi lao động} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng mức lao động bình quân}}$$

Cho biết mỗi lao động sẽ tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu của mỗi doanh nghiệp.

1.5.4.3. Mức lợi nhuận bình quân mỗi lao động:

Xác định bằng tổng lợi nhuận trên tổng số lao động bình quân.

$$\text{Mức lợi nhuận bình quân mỗi lao động} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận}}{\text{Tổng số lao động bình quân}}$$

1.5.5. Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí

Chi phí là một chỉ tiêu bằng tiền của tất cả các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh. Nếu giảm chi phí sẽ làm tốc độ vốn lưu động quay nhanh hơn và là biện pháp quan trọng để hạ giá thành sản phẩm.

*** Hệ số chi phí được xác định theo công thức sau:**

$$\text{Hệ số chi phí} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ tạo được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt vì nó thể hiện mỗi đồng chi phí mà Doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất kinh doanh đã mang lại hiệu quả tốt.

*** Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí**

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

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng chi phí cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

1.5.6. Nhóm chỉ tiêu đánh giá về kinh tế xã hội

1.5.6.1. Nộp ngân sách

Mọi doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh thì phải có nhiệm vụ nộp ngân sách nhà nước dưới hình thức là các loại thuế như thuế Doanh thu, thuế đất, thuế lợi tức, thuế xuất khẩu (với các đơn vị xuất nhập khẩu), thuế tiêu thụ đặc biệt ...nhà nước sẽ sử dụng những khoản thu này để đầu tư cho sự phát triển của nền kinh tế quốc dân và các lĩnh vực phi sản xuất, góp phần phân phối lại thu nhập quốc dân.

1.5.6.2. Tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động.

Để tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động và nhanh chóng thoát khỏi đói nghèo, lạc hậu đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải tìm tòi nhằm đưa ra những biện pháp nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô sản xuất, tạo công ăn việc làm cho người lao động.

1.5.6.3. Nâng cao mức sống cho người lao động.

Ngoài việc tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải làm ăn có hiệu quả để góp phần nâng cao mức sống cho người lao động. Nó được phản ánh qua các chỉ tiêu như: Tăng mức thu nhập bình quân GDP/người, tăng đầu tư xã hội và phúc lợi xã hội...

1.5.6.4. Phân phối lại thu nhập.

Do sự phát triển không đồng đều về mặt kinh tế xã hội giữa các vùng, lãnh thổ trong một quốc gia, đặc biệt là các nước đang phát triển. Để từng bước xoá bỏ sự cách biệt về mặt kinh tế xã hội, phân phối lại thu nhập thì đòi hỏi cần có những chính sách khuyến khích đầu tư phát triển, nhất là đầu tư vào các vùng kinh tế kém phát triển.

1.5.7. Nhóm chỉ tiêu sinh lời

1.5.7.1. Khả năng sinh lời so với doanh thu (ROS)

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với doanh thu. Phản ánh 1 đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

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

1.5.7.2. Khả năng sinh lời của tài sản (ROA)

Tỷ số này đo lường khả năng sinh lời so với tài sản, hay nói cách khác nó phản ánh 1 đồng giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận trước thuế và lãi vay. Nó giúp cho nhà quản lý đưa ra quyết định để đạt được khả năng sinh lời mong muốn.

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

1.5.7.3. Khả năng sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận cho các chủ doanh nghiệp. Doanh lợi vốn chủ sở hữu chỉ là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của chỉ tiêu này.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này càng lớn biểu hiện xu hướng tích cực, nó đo lường lợi nhuận đạt được trên vốn góp của chủ sở hữu. Những nhà đầu tư thường quan tâm đến chỉ tiêu này vì họ quan tâm đến khả năng thu được lợi nhuận so với vốn mà họ bỏ ra.

1.6. Các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

1.6.1. Thúc đẩy thực hiện Marketing

Marketing hiện đại coi thị trường là khâu quan trọng nhất của quá trình tái sản xuất hàng hoá. Triết lý của Marketing hiện đại là sản xuất và kinh doanh những cái mà khách hàng cần chứ không phải tìm cách bán những cái mà doanh nghiệp sản xuất có. Có như vậy thì việc tiến hành phân phối sản phẩm, lưu thông và đưa đến tay người tiêu dùng mới được hưởng ứng và đạt hiệu quả cao.

Sản phẩm, dịch vụ có được thị trường chấp nhận hay không chính là vấn đề sống còn của mỗi doanh nghiệp. Nó gắn liền với quy luật cạnh tranh, cạnh tranh ngày càng gay gắt thì càng thể hiện được tính khốc liệt của cuộc chạy đua về chất lượng sản phẩm, dịch vụ của mỗi doanh nghiệp và mức giá cả hợp lý được thị trường chấp nhận. Chính điều này đòi hỏi các nhà quản trị phải đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, làm marketing thật thường xuyên và cũng phải thật khéo léo để có thể có những biện pháp thích hợp để giành giật được thị trường.

1.6.2. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

Để sử dụng được có hiệu quả vốn cố định trong hoạt động kinh doanh thường xuyên cần thực hiện các biện pháp không chỉ bảo toàn mà còn phát triển được vốn cố định của doanh nghiệp sau mỗi chu kỳ kinh doanh. Thực chất là phải luôn bảo đảm duy trì một lượng vốn tiền tệ để khi kết thúc một vòng tuần hoàn bằng số vốn này doanh nghiệp có thể thu hồi hoặc mở rộng được số vốn

mà doanh nghiệp đã bỏ ra ban đầu để đầu tư mua sắm tài sản cố định tính theo giá trị hiện tại.

Do đặc điểm của tài sản cố định là tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất song vẫn giữ nguyên hình thái vật chất và đặc tính sử dụng ban đầu, còn giá trị lại dần chuyển vào giá trị sản phẩm. Để bảo toàn và phát triển các doanh nghiệp phải giải quyết hàng loạt các vấn đề trong việc tổ chức quá trình sản xuất, quá trình lao động, cung ứng và dự trữ vật tư sản xuất, các biện pháp giáo dục và khuyến khích kinh tế đối với người lao động cũng như việc thực hiện khấu hao hợp lý.

Chú trọng đổi mới trang thiết bị, phương pháp công nghệ đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định hiện có của doanh nghiệp về cả thời gian và công suất. Kịp thời thanh lý các tài sản cố định không cần dùng hoặc đã hư hỏng, không dự trữ quá mức các tài sản cố định chưa cần dùng.

Thực hiện tốt chế độ bảo dưỡng, sửa chữa dự phòng tài sản cố định, không để xảy ra tình trạng tài sản cố định hư hỏng trước khi hết thời hạn hoặc hư hỏng bất thường gây thiệt hại ngừng sản xuất.

1.6.3. Giải pháp về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Thời gian thu tiền càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn.

- Tránh được tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng hợp lý và tiết kiệm. Không gây lên sự căng thẳng giả tạo về nhu cầu vốn kinh doanh. Giúp cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được thường xuyên liên tục.

- Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động. Cũng cần thấy rằng nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp là một đại lượng không cố định và chịu nhiều ảnh hưởng của nhiều nhân tố như:

- Quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ
- Sự biến động của giá cả các loại vật tư hàng hóa .
- Chính sách chế độ về lao động và tiền lương đối với người lao động.

- Trình độ tổ chức quản lý, sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp trong quá trình dự trữ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

1.6.4. Giải pháp về hạ giá thành sản phẩm

Trong sản xuất kinh doanh một yêu cầu tất yếu đối với mọi doanh nghiệp là phải tìm mọi biện pháp, giải pháp để giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ nhằm tăng thêm được lợi nhuận nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Để thực hiện được điều này các nhà quản lý phải nắm bắt được đầy đủ và căn kẽ các nhân tố ảnh hưởng, tác động đến giá thành sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp để từ đó đưa ra các biện pháp khắc phục.

**** Đối với khoản chi phí nguyên, nhiên, vật liệu***

Thông thường các khoản chi phí này thường chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm, dịch vụ. Chi phí nguyên, nhiên, vật liệu phụ thuộc vào 2 yếu tố chính: số lượng tiêu hao và giá cả đầu vào. Điều này các nhà quản trị vật tư phải xây dựng được các định mức tiêu hao nguyên vật liệu phù hợp với doanh nghiệp và các đặc điểm kinh tế của ngành, bên cạnh đó việc ứng dụng tiến bộ khoa học công nghệ vào trong sản xuất. Cụ thể hơn là việc áp dụng máy móc, phương tiện thiết bị hiện đại vào trong sản xuất sẽ làm thay đổi nhiều điều kiện cơ bản trong sản xuất như việc tiêu hao nguyên vật liệu để sản xuất, giảm bớt được chi phí tiền lương, tăng năng suất lao động.

**** Chi phí về lao động***

Khi nghiên cứu và xây dựng hệ thống trả công lao động trong doanh nghiệp cần phải nghiên cứu kỹ các nhân tố có ảnh hưởng đến tiền lương của người lao động. Việc trả công lao động thích đáng và việc giảm bớt chi phí về tiền lương cho doanh nghiệp là một vấn đề hết sức phức tạp. Người ta đã nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tiền lương như điều kiện kinh tế xã hội, thị trường lao động, khả năng tài chính của doanh nghiệp...

1.6.5. Giải pháp về tăng năng suất lao động

Công tác quản trị và tổ chức sản xuất cũng là một vấn đề lớn góp phần nâng cao năng suất lao động, vì cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp mà thích ứng với môi trường kinh doanh thì sẽ nhanh nhạy với sự thay đổi của môi trường. Bộ máy của doanh nghiệp phải gọn nhẹ, năng động, linh hoạt, giữa các

bộ phận của doanh nghiệp phải xác định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, tránh sự chồng chéo và nâng cao tinh thần trách nhiệm của mỗi người, nâng cao tính chủ động sáng tạo trong kinh doanh sẽ góp phần nâng cao năng suất lao động.

Một yếu tố hết sức quan trọng đó là công nghệ, các nhân tố kỹ thuật-công nghệ có vai trò quan trọng, có tính chất quyết định. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh vì chính nó làm tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm do đó ảnh hưởng đến giá thành và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA XÍ NGHIỆP NUÔI TRỒNG THỦY SẢN KIẾN THỤY

2.1. Tổng quan về Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy.

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy.

Tên doanh nghiệp: Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy.

Địa chỉ:

Loại hình DN: Doanh nghiệp nhà nước.

Điện thoại: 031.3860.023

Tài khoản: 431101000017 tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Hải Thành.

Mã số thuế: 0200125278-001

Ngành nghề, hoạt động kinh doanh chính: Nuôi trồng thủy sản: Tôm sú, cua, cá, rau câu và cây con giống các loại.

Quá trình hình thành và phát triển Xí nghiệp

Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy được thành lập theo quyết định số 950/QĐ – TCCQ ngày 27 tháng 04 năm 1993 của UBND thành phố Hải Phòng. Với chức năng chính là nuôi trồng và dịch vụ thủy sản, khai thác tận dụng diện tích mặt nước ven vịnh Bắc Bộ theo kế hoạch và phát triển kinh tế của thành phố Hải Phòng, cung cấp nguồn thủy hải sản cho nhu cầu tiêu dùng nội địa, cung cấp cho các cơ sở chế biến trên địa bàn thành phố và xuất khẩu ra nước ngoài. Là doanh nghiệp xếp hạng II theo quy định của nhà nước.

Từ năm 2005 xí nghiệp sáp nhập theo quyết định số 2296/QĐ – UBND ngày 27 tháng 9 năm 2005 của chủ tịch UBND thành phố Hải Phòng “về việc sáp nhập công ty giống thủy sản Hải Phòng, công ty kinh doanh và dịch vụ thủy sản Hải Phòng, Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy, Xí nghiệp Dịch vụ và nuôi trồng thủy sản Đồ Sơn, công ty dịch vụ và xây dựng thủy sản vào công ty chế biến thủy sản xuất khẩu Hải Phòng”.

Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy là đơn vị trực thuộc có quyết định thành lập số: 646/ QĐ – CBTS ngày 28 tháng 08 năm 2006 của công ty CBTS xuất khẩu Hải Phòng. Là DNNN xếp hạng III.

Cơ quan thành lập là UBND thành phố Hải Phòng sau khi có quyết định thành lập lại doanh nghiệp nhà nước năm 1993 thì UBND thành phố đã ủy quyền cho Sở Thủy Sản Hải Phòng và các cơ quan hữu quan quản lý.

Khi thành lập doanh nghiệp có tổng số vốn hoạt động ban đầu là : 611.000.000 đồng bằng nguồn kinh phí nhà nước cấp và huy động trong dân, với số công nhân ban đầu là hơn 100 cán bộ công nhân viên (CBCNV), cho đến năm 2005 sau 12 năm xây dựng và trưởng thành Xí nghiệp đang hoạt động với tổng số vốn hơn 2 tỉ đồng và 132 CBCNV trong đó có 70 người là cán bộ quản lý, phần lớn số cán bộ được qua đào tạo cơ bản. Trong đó trình độ đại học và trung cấp chiếm 50%. Hoạt động trên địa bàn 3 xã Anh Dũng, Hòa Nghĩa, Hợp Đức của huyện Kiến Thụy, phía Đông giáp với sông Lạch Tray đổ ra vịnh Bắc Bộ, phía Nam giáp Thị Xã Đồ Sơn, phía Tây giáp xã Hợp Nghĩa, phía Bắc giáp nội thành Hải Phòng và khu vực nuôi Tân Phong thuộc huyện Kiến Thụy Hải Phòng. Địa bàn quản lý rộng lớn phức tạp, và trải qua thời gian dài thì một số diện tích sản xuất đã bị trưng dụng cho các dự án lớn của thành phố nay là điểm nóng thuộc vào khu vực đô thị hóa của thành phố cho đến nay chỉ còn lại tổng diện tích hơn 300ha mặt nước trong đó 280ha dùng cho nuôi trồng thủy sản.

-Trong đó:

+ Diện tích nuôi nước lợ : 265.2 ha

+ Diện tích nuôi nước ngọt : 14.8ha

2.1.2. Chức năng nhiệm vụ của doanh nghiệp.

Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy Hải Phòng sau khi được thành lập với nhiệm vụ khai thác tiềm năng khu đường 14, vùng mặt nước ven vịnh Bắc Bộ theo kế hoạch và phát triển kinh tế của UBND thành phố Hải Phòng có nhiệm vụ chính là canh tác và giữ gìn bảo vệ hệ thống đê xung yếu, nghiên cứu nuôi trồng các loại thủy sản, cung cấp nguồn thủy hải sản cho thị trường tiêu thụ của thành phố và các cơ sở chế biến xuất khẩu trên địa bàn. Bên cạnh đó Xí

ngành còn có các trại ươm con giống cung cấp cho nội bộ trong xí nghiệp và nhân dân các địa phương vùng lân cận.

Xí nghiệp nỗ lực phấn đấu để kinh doanh một cách có hiệu quả nhất và cố gắng đạt lợi nhuận cao nhất có thể. Đẩy mạnh công tác kinh doanh hạch toán kinh doanh phải có lãi, bảo toàn được vốn.

Tuân thủ đúng quy định của nhà nước xí nghiệp quản lý tài sản, vốn, kinh doanh nguồn lực thể hiện hạch toán kinh tế bảo đảm duy trì và phát triển vốn nộp ngân sách đúng quy định của nhà nước.

Tự chịu trách nhiệm về kết quả sản xuất kinh doanh của mình: kinh doanh có lãi và hiệu quả, nộp thuế và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với nhà nước, bên cạnh đó luôn phải giữ gìn vệ sinh môi trường.

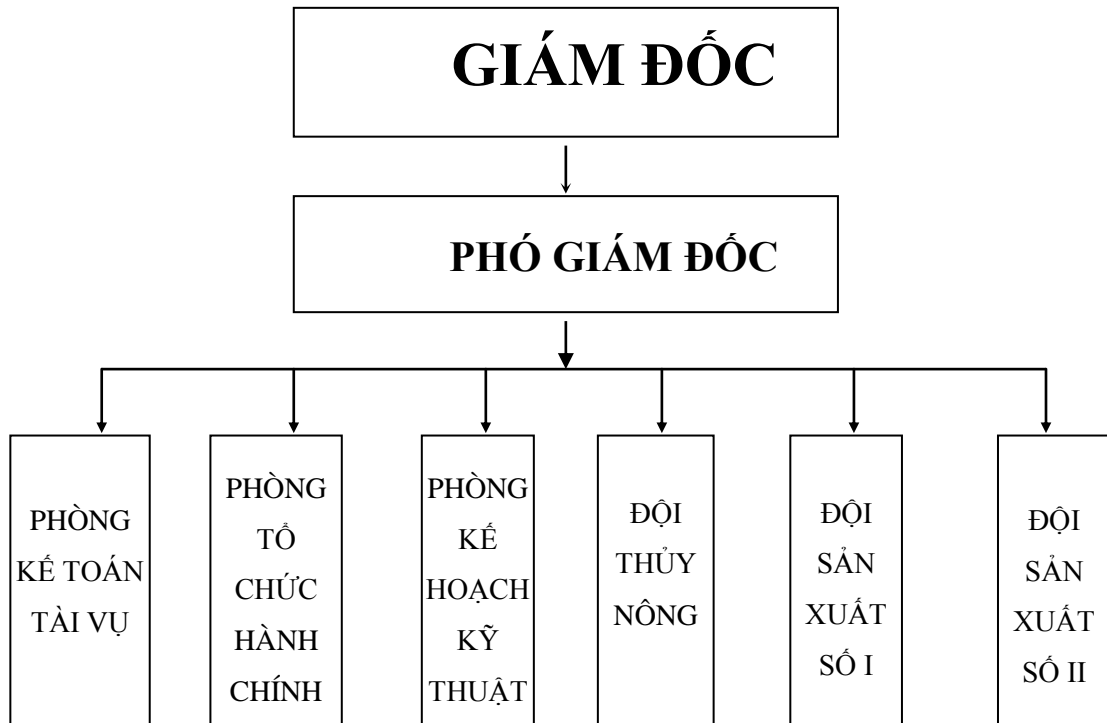
Xí nghiệp tăng cường mở rộng đầu tư chuyên sâu, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Ngoài chức năng nhiệm vụ về các chỉ tiêu về kinh tế, hàng năm xí nghiệp còn giải quyết hàng ngàn ngày công lao động nông nhàn trên địa bàn. Đảm bảo thu nhập, quyền lợi và các chế độ cho người lao động theo đúng quy định của pháp luật, đảm bảo sức khỏe cho người lao động. Cho đến nay với sự ổn định trong hoạt động chắc chắn xí nghiệp còn có khả năng mở rộng quy mô hoạt động SXKD trong những năm tới.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của doanh nghiệp.

2.1.3.1. Mô hình cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.

Sơ đồ bộ máy tổ chức xí nghiệp NTTS Kiên Thụy



2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.

Từ khi được thành lập Xí nghiệp vẫn giữ nguyên mô hình hoạt động sản xuất kinh doanh tuy có sự điều chỉnh qua các thời kỳ, vẫn giữ được kết cấu như sau:

1. Phòng kế toán tài vụ
2. Phòng tổ chức hành chính
3. Phòng kế hoạch kỹ thuật
4. 2 đội sản xuất
5. Đội thủy nông

Thực hiện theo nghị quyết của Đảng ủy Xí nghiệp và ban giám đốc chỉ đạo điều hành theo chức năng nhiệm vụ của các phòng, tổ được giao trên cơ sở đó các phòng tổ tham mưu đề xuất biện pháp tổ chức thực hiện trong từng khâu như: Tổ chức nhân sự xây dựng kế hoạch thu chi, kế hoạch kỹ thuật vật tư, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, cung ứng con giống xử lý mầm

bệnh điều tiết khai thác nước phục vụ cho nuôi trồng thể hiện một sự thống nhất trong quản lý điều hành không chồng chéo từ đó tạo đà tốt cho sự phát triển ổn định của Xí nghiệp.

+ Phòng kế toán tài vụ

Phòng kế toán tài vụ có nhiệm vụ hạch toán, quản lý mọi hoạt động tài chính của Xí nghiệp, phản ánh một cách kịp thời, đầy đủ có hệ thống về các vấn đề thu, chi, quản lý tài sản, nguồn vốn của Xí nghiệp, hạch toán, quyết toán hàng năm, báo cáo với cơ quan cấp trên về tình hình tài chính của toàn Xí nghiệp hàng năm.

+ Phòng tổ chức hành chính

Là phòng quản lý điều hành chung mọi hoạt động của toàn Xí nghiệp, tham mưu giúp cho giám đốc giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như mọi chế độ của cán bộ công nhân viên (CBCNV) như: Khen thưởng kỷ luật, đảm bảo đời sống cán bộ công nhân viên và các hoạt động xã hội khác của toàn Xí nghiệp.

+ Phòng kế hoạch kỹ thuật

Phòng kế hoạch kỹ thuật là phòng xây dựng và chỉ đạo mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn Xí nghiệp, giám đốc sát xao tiến độ hoạt động của các phòng ban. Dựa trên những kết quả đã đạt được để làm cơ sở xây dựng các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật, lập kế hoạch và đề ra phương án SXKD hàng năm...

+ Các đội sản xuất

Đây là lực lượng công nhân trực tiếp tham gia sản xuất của Xí nghiệp chuyên có nhiệm vụ nuôi trồng, chăm sóc, thu hoạch các loại thủy hải sản cho toàn Xí nghiệp.

+ Đội thủy nông

Là tổ công nhân có nhiệm vụ chuyên đảm nhận công tác giữ gìn an ninh trên địa bàn do Xí nghiệp quản lý, xử lý mọi hành vi vi phạm quy định, quy chế và nội dung trong hợp đồng kinh tế của Xí nghiệp. Kết hợp với các cơ quan

chính quyền địa phương kiểm tra hộ tịch hộ khẩu và kịp thời báo cáo với lãnh đạo xí nghiệp những sai phạm của các chủ hợp đồng. Bên cạnh đó còn có nhiệm vụ điều tiết cấp thoát nước phục vụ trực tiếp cho quá trình sản xuất nuôi trồng của Xí nghiệp.

2.1.4. Một số kết quả đạt được của Xí nghiệp trong năm 2010 - 2011

- Mặc dù thị trường có nhiều biến động song sản phẩm của Xí nghiệp vẫn tiêu thụ tốt trên thị trường do nằm trên địa bàn thành phố đông dân cư với sức mua lớn và có nhiều cơ sở chế biến hàng xuất khẩu.

- Do chủ động được con giống nên kế hoạch triển khai nuôi trồng có thuận lợi và hiệu quả.

- Cơ cấu và quy mô sản xuất đang được chuyển đổi và không ngừng phát triển.

- Sản phẩm của Xí nghiệp luôn đạt được mức độ chấp nhận về an toàn và chất lượng, quá trình sản xuất được chứng minh là bền vững và có quan tâm đến vấn đề môi trường và những lợi ích của vật nuôi.

Trong năm 2010-2011, Xí nghiệp đã cố gắng thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và đạt được kết quả sau:

STT	Chỉ Tiêu	ĐVT	NĂM 2010	NĂM 2011	Chênh lệch (+-)	(%)
1	Doanh thu	Đồng	4.131.515.070	3.772.347.815	- 359.167.255	- 8,69
2	Lợi nhuận	Đồng	234.917.363	252.829.040	17.911.677	7,62
3	Thu nhập BQ	Đồng/ người	24.000.000	30.000.000	6.000.000	25
4	Số lao động BQ	Người	70	67	- 3	- 4,29

(Nguồn: phòng tài chính kế toán)

2.1.5. Tình hình lao động tiền lương

Hiện nay khối văn phòng xí nghiệp xác định quỹ tiền lương kế hoạch theo chế độ. Lương tháng của CBCNV toàn bộ khối Văn phòng được tính trên mức tiền lương tối thiểu vùng là 1.200.000 đồng nhân với hệ số lương cấp bậc, phụ cấp, làm thêm giờ, ca đêm của từng cán bộ công nhân viên. Áp dụng Hệ số lương như sau :

Đại học: 2,34 ; Cao đẳng: 2,1; Trung cấp: 1,86

Đặc điểm về lao động: (tính đến 31/12/2011)

Cơ cấu lao động : Tổng số lao động hiện nay có 67 người được phân loại qua

Bảng cơ cấu lao động của xí nghiệp:

Tiêu thức	Trong đó	Năm 2010		Năm 2011		Chênh lệch	
		Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối (người)	Tương đối (%)
Theo chức năng	Gián tiếp	25	35,71	20	29,85	-5	-20,00
	Trực tiếp	45	64,29	47	70,15	2	4,44
Theo trình độ	Đại học	7	10	7	10,45	0	0,00
	Trung cấp và công nhân kỹ thuật	16	22,86	15	22,39	-1	-6,25
	Lao động phổ thông	47	67,14	45	70,15	-2	-4,26
Theo giới tính	Nam	50	71,43	53	79,1	3	6,00
	Nữ	20	28,57	14	20,9	-6	-30,00
Tổng lao động		70	100	67	100	-3	-4,29

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính)

Qua bảng cơ cấu lao động ta thấy lao động trong năm 2011 giảm so với năm 2010 là 3 công nhân viên tương ứng với giảm 4,29%.

- Căn cứ theo chức năng sử dụng lao động:

Lao động gián tiếp năm 2011 giảm 5 người so với năm 2010 tương ứng với giảm 20% còn lao động trực tiếp tăng 2 người tương ứng tăng 4,44%. Cơ cấu lao động theo chức năng sử dụng lao động có sự thay đổi theo hướng tích cực.

- Căn cứ theo trình độ chuyên môn:

Lao động có trình độ đại học năm 2011 không đổi so với năm 2010, trình độ trung cấp và công nhân kỹ thuật giảm 1 người tương ứng giảm 6,25% so với

năm 2010, còn lao động phổ thông cũng giảm 2 người tương ứng giảm 4,26%. Nhìn chung, cơ cấu lao động theo trình độ học vấn của Xí nghiệp chủ yếu là lao động phổ thông, điều này cũng đúng với tính chất của công việc của Xí nghiệp.

- *Căn cứ theo giới tính:*

Năm 2011 có 67 lao động trong đó nam giới có 53 người chiếm 79,1%, nữ giới có 14 người chiếm 20,9%. So với năm 2010, nam giới tăng 3 người tương ứng tăng 6%, nữ giới giảm 6 người tương ứng giảm 30%. Qua đó ta thấy nam giới chiếm tỷ trọng khá đông. Lao động nữ chiếm tỷ lệ thấp hơn do tính chất và môi trường làm việc của doanh nghiệp.

Xí nghiệp luôn chú trọng đặt mục tiêu đầu tư đào tạo nguồn nhân lực có tri thức và trình độ chuyên môn cao với các hình thức giáo dục, đào tạo và phát triển người lao động như:

- + Đào tạo qua các trường lớp.
- + Đào tạo tại chỗ
- + Đào tạo lại, đào tạo nâng cao trình độ nghề nghiệp trong nội bộ xí nghiệp.
- + Đào tạo thông qua hội thảo, tham quan.
- + Mở các lớp đào tạo ngắn ngày cho các chuyên ngành.
- Các lĩnh vực đào tạo:
 - + Lĩnh vực quản lý
 - + Lĩnh vực kỹ thuật công nghệ
 - + Các lĩnh vực khác

2.1.6. Tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy

Kết quả sản xuất kinh doanh mà xí nghiệp đã đạt được trong năm 2009 đến năm 2011 được biểu hiện cụ thể qua một số báo cáo tài chính sau:

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Mẫu số B02 – DN

Đơn vị : Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	4.1578.99.564	4.131.515.070	3.772.347.815
2. Các khoản giảm trừ	03	15.630.000	20.000.000	11.420.000
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 03)	10	4.142.368.564	4.111.515.070	3.760.927.815
4. Giá vốn hàng bán	11	3.517.634.742	3.651.959.193	3.122.404.153
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20	624.733.821	609.556.028	638.523.662
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	2.487.980	1.953.667	2.217.026
7. Chi phí tài chính	22	89.885.202	87.882.875	84.703.092
8. Chi phí bán hàng	24	20.695.180	44.995.905	52.143.197
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	194.692.290	170.779.513	182.347.232
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)]	30	321.949.129	307.851.402	321.547.167
11. Thu nhập khác	31	11.245.240	5.884.919	16.886.081
12. Chi phí khác	32	500.000	513.169	1.327.861
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40	10.754.240	5.371.750	15.558.220
14. Tổng lợi nhuận trước thuế (50 = 30 + 40)	50	332.694.369	313.223.151	337.105.387
15. Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	52	83.173.592	77.805.788	84.276.347
16. Lợi nhuận sau thuế (60 = 50 - 52)	60	249.520.777	234.917.363	252.829.040

Bảng cân đối kế toán

MẪU SỐ B01-DN

Đơn vị: Đồng

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1	2	3	4	5	6
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100		3.335.189.235	3.647.791.796	3.791.439.814
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.01	631.465.143	509.310.282	725.858.944
1. Tiền	111		631.465.143	509.310.282	725.858.944
2. Các khoản tương đương tiền	112				
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.02	2.550.029.040	2.912.490.291	2.834.677.086
1. Đầu tư ngắn hạn	121		2.550.029.040	2.912.490.291	2.834.677.086
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)	129				
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		37.508.482	49.142.937	42.765.912
1. Phải thu khách hàng	131		24.091.689	19.112.455	15.766.748
2. Trả trước cho người bán	132		13.416.794	30.030.482	26.999.164
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133				
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134				
5. Các khoản phải thu khác	135	V.03			
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139				
IV. Hàng tồn kho	140				
1. Hàng tồn kho	141				
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149				
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		116.186.570	176.848.286	188.137.872
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		44.490.843	131.448.247	128.214.227

Khóa luận tốt nghiệp

2. Thuế GTGT được khấu trừ	152				
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154				
4. Tài sản ngắn hạn khác	158		71.695.727	45.400.039	59.923.600
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210+220+240+250+260)	200		4.821.917.107	4.029.287.731	4.933.602.938
I. Các khoản phải thu dài hạn	210				
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211				
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212				
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213				
4. Phải thu dài hạn khác	218				
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	219				
II. Tài sản cố định	220		4.700.220.741	3.915.620.900	4.812.741.583
1. Tài sản cố định hữu hình	221		2.400.192.712	3.052.403.668	4.034.684.931
- Nguyên giá	222		3.002.408.901	3.815.504.585	4.577.962.997
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	223		(602.216.189)	(763.100.917)	(443.278.066)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224				
- Nguyên giá	225				
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	226				
3. Tài sản cố định vô hình	227				
- Nguyên giá	228				
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	229				
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		2.300.028.029	863.217.232	778.056.652
III. Bất động sản đầu tư	240				
- Nguyên giá	241				
- Giá trị hao mòn lũy kế (*)	242				
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		70.488.250	90.424.028	84.063.021
1. Đầu tư vào công ty con	251				

Khóa luận tốt nghiệp

2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252				
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13	70.488.250	90.424.028	84.063.021
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	259				
V. Tài sản dài hạn khác	260		51.208.116	23.242.803	36.798.334
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14			
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262	V.21			
3. Tài sản dài hạn khác	268		51.208.116	23.242.803	36.798.334
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 =100 +200)	270		8.157.106.342	7.677.079.527	8.725.042.752
NGUỒN VỐN					
A. NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 +330)	300		2.528.702.966	1.919.269.882	2.977.744.645
I. Nợ ngắn hạn	310		1.794.563.395	1.506.429.029	2.121.300.000
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	541.958.145	151.084.832	714.040.620
2. Phải trả người bán	312				
3. Người mua trả tiền trước	313				
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.16	1.220.303.109	1.320.259.892	1.349.179.173
5. Phải trả người lao động	315				
6. Chi phí phải trả	316	V.17	32.302.141	35.084.306	58.080.207
7. Phải trả nội bộ	317				
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	318				
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18			
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320				
II. Nợ dài hạn	330		734.139.571	412.840.853	856.444.645
1. Phải trả dài hạn người bán	331				
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19			

Khóa luận tốt nghiệp

3. Phải trả dài hạn khác	333				
4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20	734.139.571	412.840.853	856.444.645
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21			
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336				
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337				
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 =410 + 430)	400		5.628.403.376	5.757.809.646	5.747.298.107
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.22	5.628.403.376	5.757.809.646	5.747.298.107
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		5.008.782.599	5.412.892.283	4.824.480.411
2. Thặng dư vốn cổ phần	412				
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413				
4. Cổ phiếu quỹ	414				
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415				
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416				
7. Quỹ đầu tư phát triển	417		370.100.000	110.000.000	669.988.656
8. Quỹ dự phòng tài chính	418				
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419				
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		249.520.777	234.917.363	252.829.040
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421				
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430				
1. Quỹ khen thưởng phúc lợi	431				
2. Nguồn kinh phí	432	V.23			
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433				
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 +400)	440		8.157.106.342	7.677.079.527	8.725.042.752

Bảng phân tích cơ cấu tài sản của Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy

TÀI SẢN	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011		2010 so với 2009		2011 so với 2010	
	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)
A. Tài sản ngắn hạn	3.335.189.235	40,9%	3.647.791.796	47,5%	3.791.439.814	43,5%	312.602.561	6,6%	143.648.018	- 4%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	631.465.143	7,7%	509.310.282	6,6%	725.858.944	8,3%	- 122.154.861	- 1,1%	216.548.662	1,7%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	2.550.029.040	31,3%	2.912.490.291	37,9%	2.834.677.086	32,5%	362.461.251	6,6%	- 77.813.205	- 5,5%
III. Các khoản phải thu	37.508.482	0,46%	49.142.937	0,64%	42.765.912	0,49%	11.634.455	0,18%	- 6.377.025	- 0,16%
V. Tài sản ngắn hạn khác	116.186.570	1,42%	176.848.286	2,3%	188.137.872	2,2%	60.661.716	0,88%	11.289.586	0,1%
B. Tài sản dài hạn	4.821.917.107	59,1%	4.029.287.731	52,5%	4.933.602.938	56,5%	- 792.629.376	- 6,6%	904.315.207	4%
II. Tài sản cố định	4.700.220.741	57,6%	3.915.620.900	51%	4.812.741.583	55,1%	- 784.599.841	-6,6%	897.120.683	4%
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	70.488.250	0,86%	90.424.028	1,2%	84.063.021	0,96%	19.935.778	0,34%	- 6.361.007	- 0,24%
V. Tài sản dài hạn khác	51.208.116	0,63%	23.242.803	0,3%	36.798.334	0,42%	- 27.965.313	- 0,32%	13.555.531	0,12%
Tổng cộng tài sản	8.157.106.342	100%	7.677.079.527	100%	8.725.042.752	100%	480.026.815		1.047.963.225	

(Nguồn: Bảng CĐKT Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy)

Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn của Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy

NGUỒN VỐN	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011		2010 so với 2009		2011 so với 2010	
	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ trọng (%)
A. Nợ phải trả	2.528.702.966	31%	1.919.269.882	25%	2.977.744.645	34,1%	609.433.084	- 6%	1.058.474.763	9%
I. Nợ ngắn hạn	1.794.563.395	22%	1.506.429.029	19,6%	2.121.300.000	24,3%	- 288.134.366	- 2,4%	614.870.971	5,2%
II. Nợ dài hạn	734.139.571	9%	412.840.853	5,4%	856.444.645	9,8%	- 321.298.718	- 3,7%	443.603.792	3,8%
B. Vốn chủ sở hữu	5.628.403.376	69%	5.757.809.646	75%	5.747.298.107	66%	129.406.270	6%	10.511.5369	9%
I. Vốn chủ sở hữu	5.628.403.376	69%	5.757.809.646	75%	5.747.298.107	66%	129.406.270	6%	10.511.5369	9%
Tổng cộng NV	8.157.106.342	100%	7.677.079.527	100%	8.725.042.752	100%	480.026.815		1.047.963.225	

(Nguồn: Bảng CĐKT Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy)

Nhận xét:

- Về cơ cấu tài sản:

+ Năm 2009

Tổng tài sản đạt 8.157.106.342 đồng. Trong đó:

Tài sản ngắn hạn là 3.335.189.235 đồng chiếm tỷ trọng 40,9%

Tài sản dài hạn là 4.821.917.107 đồng chiếm tỷ trọng 59,1%

+ Năm 2010

Tổng tài sản đạt 7.677.079.527 đồng. Trong đó:

Tài sản ngắn hạn là 3.647.791.796 đồng chiếm tỷ trọng 47,5%

Tài sản dài hạn là 4.029.287.731 đồng chiếm tỷ trọng 52,5%

+ Năm 2011

Tổng tài sản là 8.725.042.752 đồng. Trong đó:

Tài sản ngắn hạn là 3.791.439.814 đồng chiếm tỷ trọng 43,5%

Tài sản dài hạn là 4.933.602.938 đồng chiếm tỷ trọng 56,5%.

+ Giai đoạn 2009 – 2010:

Năm 2010 tỷ trọng tài sản ngắn hạn của Xí nghiệp đã tăng 312.602.561 đồng tương ứng tăng 6,6% so với năm 2009. Chủ yếu là tỷ trọng các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn tăng 362.461.251 đồng tương ứng tăng 6,6%, các khoản phải thu tăng 11.634.455 đồng tương ứng tăng 0,18% và các loại tài sản ngắn hạn khác tăng 60.661.716 đồng tương ứng tăng 0,88%, tỷ trọng tiền và các khoản tương đương tiền giảm 122.154.861 đồng tương ứng giảm 1,1% đồng nhưng mức giảm thấp.

Năm 2010 tỷ trọng tài sản dài hạn của Xí nghiệp đã giảm 792.629.376 đồng tương ứng giảm 6,6% so với năm 2009. Chủ yếu là do tỷ trọng tài sản cố định giảm 784.599.841 đồng tương ứng giảm 6,6% .

+ Giai đoạn 2010 – 2011:

Năm 2011 tỷ trọng tài sản ngắn hạn của Xí nghiệp đã tăng lên 4% so với năm 2010. Chủ yếu là tỷ trọng các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm 77.813.205 đồng, các khoản phải thu giảm 6.377.025 đồng. Tỷ trọng các loại tài sản ngắn hạn khác tăng 11.289.586 đồng, tỷ trọng tiền và các khoản tương đương

tiền tăng 216.548.662 đồng nhưng mức tăng thấp.

Năm 2011 tỷ trọng tài sản dài hạn tăng 4% so với năm 2010. Chủ yếu là tỷ trọng tài sản cố định tăng 897.120.683 đồng tương ứng tăng 4%.

- Về cơ cấu nguồn vốn:

- + Năm 2009

Tổng nguồn vốn đạt 8.157.106.342 đồng. Trong đó:

Nợ phải trả là 2.528.702.966 đồng chiếm tỷ trọng 31%

Vốn chủ sở hữu là 5.628.403.376 đồng chiếm tỷ trọng 69%

- + Năm 2010

Tổng nguồn vốn đạt 7.677.079.527 đồng. Trong đó:

Nợ phải trả là 1.919.269.882 đồng chiếm tỷ trọng 25%

Vốn chủ sở hữu là 5.757.809.646 đồng chiếm tỷ trọng 75%

- + Năm 2011

Tổng nguồn vốn đạt 8.725.042.752 đồng. Trong đó:

Nợ phải trả là 2.977.744.645 đồng chiếm tỷ trọng 34%

Vốn chủ sở hữu là 5.747.298.107 đồng chiếm tỷ trọng 66%

2.2. Phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp

2.2.1. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát

Bảng phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tổng quát

Đơn vị tính: Đồng

Chi tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	2010 so với 2009		2011 so với 2010	
				Chênh lệch	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ trọng (%)
Tổng doanh thu	4.157.998.564	4.131.515.070	3.772.347.815	-26.483.494	- 0,64	- 359.167.255	- 8,70
Tổng chi phí	3.908.477.787	3.896.597.707	3.519.518.775	- 11.880.080	- 0,30	-377.078.932	-9,68
Doanh thu thuần	4.142.368.564	4.111.515.070	3.760.927.815	- 30.853.494	- 0,74	- 350.587.255	- 8,53
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	332.694.369	313.223.151	337.105.387	- 19.471.218	- 5,85	23.882.236	7,62
Tổng lợi nhuận sau thuế	249.520.777	234.917.363	252.829.040	- 14.603.414	- 5,85	17.911.677	7,62
Lãi phải trả	89.885.202	87.882. 875	84.703.092	- 2.002.327	- 2,23	- 3.179.783	- 3,62
Tổng tài sản	8.157.106.342	7.677.079.527	8.725.042.752	- 480.026.815	- 5,88	1.047.963.225	13,65
Vốn chủ sở hữu	5.628.403.376	5.757.809.646	5.747.298.107	129.406.270	2,30	- 10.511.539	- 0,18
Tổng nguồn vốn	8.157.106.342	7.677.079.527	8.725.042.752	- 480.026.815	- 5,88	1.047.963.225	13,65
Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu thuần = $\frac{LN \text{ sau thuế}}{DT \text{ thuần}}$	0.06	0.057	0.067	- 0.003	- 5	0.01	17,54
Tỷ suất doanh thu theo vốn kinh doanh = $\frac{\text{Tổng DT}}{\text{Tổng NV}}$	0.51	0.54	0.43	0.03	5,88	- 0.08	14,81
Tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh = $\frac{LN \text{ sau thuế}}{\text{Tổng NV}}$	0.03	0.03	0.029	0	0	0.001	3,33

Qua bảng tính ta thấy doanh thu giảm dần qua các năm. Doanh thu năm 2010 giảm 0,64% so với năm 2009, cụ thể mức giảm là 26.483.494 đồng. Doanh thu năm 2011 giảm 359.167.255 đồng tương ứng giảm 8,7% so với năm 2010. Doanh thu qua các năm giảm đi chủ yếu là do giảm doanh thu từ bán hàng và cung cấp dịch vụ. Do thị trường cạnh tranh ngày gắt, nhiều đối thủ mạnh như: Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Đồ Sơn, công ty TNHH chế biến và XNK thủy sản Việt Trường, công ty cổ phần nuôi trồng thủy sản Thuận Thiên... Họ có nhiều ưu đãi về chính sách bán hàng trong khi đó xí nghiệp NTTS Kiên Thụy vẫn chưa khai thác triệt để vấn đề này.

Tổng chi phí năm 2010 giảm 0,3% so với năm 2009 tương ứng mức giảm 11.880.080 đồng. Chi phí năm 2011 giảm 9,68% so với năm 2010 với mức giảm 377.078.932 đồng.

Lợi nhuận sau thuế năm 2010 giảm 5,85% so với năm 2009 tương ứng với mức giảm là 14.603.414 đồng. Do mức giảm của chi phí năm 2010-2011 cao hơn mức giảm của doanh thu năm 2010 - 2011 cho nên dù doanh thu và chi phí cùng giảm nhưng lợi nhuận sau thuế năm 2011 vẫn tăng thêm 17.911.677 đồng tương ứng tăng thêm 7,62 % so với năm 2010.

** Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu thuần*

Cứ 1 đồng doanh thu thuần tạo ra được 0,06 đồng lợi nhuận (2009), tạo ra được 0,057 đồng (2010) , tạo ra được 0,067 đồng năm 2011. Năm 2010 có tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu thuần giảm 0,003 đồng so với năm 2009 giảm đi 5% so với năm 2009. Năm 2011 có tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu thuần tăng 0,01 đồng tương ứng 17,54% so với năm 2010.

** Tỷ suất doanh thu theo vốn kinh doanh*

Năm 2009, cứ 1 đồng vốn kinh doanh tạo ra được 0,51 đồng doanh thu, năm 2010 tạo ra được 0,54 đồng doanh thu, năm 2011 tạo ra 0,43 đồng doanh thu. Năm 2010 so với 2009 tỷ suất doanh thu tăng 0,03 đồng tương ứng 5,88%. Năm 2011 có tỷ suất doanh thu theo vốn kinh doanh giảm 0,08 đồng tương ứng giảm 14,81% so với năm 2010.

** Tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh*

Cứ 1 đồng vốn kinh doanh tạo ra được 0,03 đồng lợi nhuận (2009), tạo ra được 0,03 đồng (2010) , tạo ra được 0,029 đồng năm 2011. Năm 2010 có tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh so với năm 2009 không đổi. Năm 2011 có tỷ suất lợi nhuận theo vốn kinh doanh giảm 0,001 đồng tương ứng 3,33% so với năm 2010.

NHẬN XÉT: Qua việc phân tích ta thấy doanh thu và chi phí của Xí nghiệp đều giảm còn tổng nguồn vốn và lợi nhuận giảm rồi lại tăng lên. Mức chi phí giảm là do Xí nghiệp đã biết sử dụng hợp lý hơn các yếu tố đầu vào như con giống, thức ăn chăn nuôi... Mặc dù năm 2011 là năm nhiều khó khăn đối với ngành thủy sản. Dịch bệnh, giá dầu tăng, bộ máy biên chế chưa hoàn thiện... Tuy nhiên kết quả sản xuất, nuôi trồng thủy sản của Xí nghiệp cũng đạt những kết quả tích cực.

2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

Bảng tổng hợp phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010 so với năm 2009		Năm 2011 so với năm 2010	
					Chênh lệch	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ trọng (%)
Hiệu suất sử dụng vốn cố định	$\text{Hiệu suất sử dụng VCD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{VCD bình quân}}$	0,89	0,95	0,86	0,06	6,74	- 0,09	- 9,47
Sức sinh lời vốn cố định	$\text{Sức sinh lời VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{VCD bình quân}}$	0.054	0.053	0.056	- 0.001	- 1,85	0.003	5,66

**Hiệu suất sử dụng vốn cố định*

Đề tạo ra 1 đồng doanh thu cần 0,89 đồng vốn cố định năm 2009, cần 0,95 đồng vốn cố định năm 2010, cần 0,86 đồng năm 2011. Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2010 tăng 6,74% so với năm 2009 với mức tăng tuyệt đối là 0,06 đồng. Hiệu suất sử dụng vốn cố định năm 2011 giảm 9,47% so với năm 2010, mức giảm tuyệt đối là 0,09 đồng.

**Sức sinh lợi của vốn cố định*

Bình quân cứ 1 đồng vốn cố định tạo ra được 0,054 đồng lợi nhuận năm 2009, tạo ra được 0,053 đồng lợi nhuận năm 2010, tạo ra 0,056 đồng năm 2011. Sức sinh lợi vốn cố định năm 2010 giảm 1,85% so với 2009 tức là giảm 0,001 đồng. Sức sinh lợi vốn cố định năm 2011 tăng 5,66 % so với năm 2010 tương ứng với mức tăng tuyệt đối là 0,003 đồng.

NHẬN XÉT: Sức sinh lợi của vốn cố định qua 3 năm thấp. Xí nghiệp đang có kế hoạch tập trung vào đầu tư dài hạn và giảm đầu tư ngắn hạn nên để có hiệu quả sử dụng vốn cố định cao phải có thời gian nhất định. Ngoài ra, hiệu quả sử dụng tài sản cố định của Xí nghiệp chưa cao là do Xí nghiệp đang tập trung nghiên cứu tìm hiểu về kỹ thuật nuôi trồng con giống mới chính vấn đề này làm cho chi phí tăng cao. Xí nghiệp cần có biện pháp quản lý và nâng cao năng lực sản xuất của tài sản cố định để giảm bớt các chi phí về tài sản cố định, phân tích đánh giá tình hình quản lý và sử dụng tài sản cố định.

2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
					Chênh lệch	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ trọng (%)
Số vòng quay của vốn lưu động	Số vòng quay của VLĐ = $\frac{DT\ thuần}{VLĐ\ bình\ quân}$	1.36	1.18	1.01	- 0.18	- 13,24	- 0.17	- 14,41
Khả năng sinh lời vốn lưu động	Khả năng sinh lời VLĐ = $\frac{LN}{VLĐ\ bình\ quân}$	0.08	0.067	0.068	- 0.013	- 16,25	0.001	1,49
Mức đảm nhiệm vốn lưu động(%)	Mức đảm nhiệm VLĐ = $\frac{VLĐ\ bình\ quân}{DT\ thuần} \times 100$	73.53	84.75	99	11.22	15,26	14.25	16,81
Kỳ luân chuyển bình quân vốn lưu động	Kỳ luân chuyển bình quân VLĐ = $\frac{Thời\ gian\ của\ kỳ\ kinh\ doanh}{Số\ vòng\ quay\ của\ VLĐ}$	268.38	309.32	361.39	40.94	15,25	52.07	16,83

**Khả năng sinh lời của vốn lưu động (tài sản lưu động)*

Cứ 1 đồng vốn lưu động bình quân trong năm tạo ra 0.08 đồng lợi nhuận sau thuế (2009), tạo ra 0.067 đồng lợi nhuận (2010), tạo ra được 0.068 đồng (2011). Sức sinh lời vốn lưu động năm 2010 giảm 16,25% so với năm 2009 tương ứng với mức giảm là 0.013 đồng. Sức sinh lời vốn lưu động năm 2011 tăng 1,49% so với năm 2010 tương ứng với mức tăng 0.001 đồng.

Sức sinh lời của vốn lưu động năm 2011 có tăng so với năm 2010 song rất ít, và mức tăng này vẫn còn kém so với năm 2009.

**Mức đảm nhiệm vốn lưu động*

Để tạo ra 1 đồng doanh thu thuần thì cần sử dụng 73,53% đơn vị tài sản lưu động bình quân (2009), 84,75 % đơn vị TSLĐ bình quân (2010). Cần 99 % đơn vị TSLĐ bình quân (2011). Mức đảm nhiệm tài sản lưu động năm 2010 tăng 11.22 so với năm 2009 tương ứng với mức giảm tuyệt đối là 15,26%. Năm 2011 có mức đảm nhiệm tài sản lưu động giảm 14.25 so với năm 2010 mức giảm tuyệt đối là 16,81%.

** Kỳ luân chuyển bình quân của vốn lưu động*

Như vậy, cần 268 ngày để vốn lưu động quay được một vòng (2009). cần 309 ngày để vốn lưu động quay được một vòng (2010), cần 361 ngày để vốn lưu động quay được 1 vòng (2011). Thời gian của một vòng luân chuyển vốn lưu động lớn, hiệu quả sử dụng vốn lưu động thấp.

NHẬN XÉT: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động của Xí nghiệp không ổn định có xu hướng tăng nhưng không đáng kể.

2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	2010 so với 2009		2011 so với 2010	
				Chênh lệch	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ trọng (%)
Tổng doanh thu	4.157.998.564	4.131.515.070	3.772.347.815	-26.483.494	- 0,64	- 359.167.255	- 8,70
Tổng chi phí	3.908.477.787	3.896.597.707	3.519.518.775	- 11.880.080	- 0,30	-377.078.932	-10,71
Tổng lợi nhuận sau thuế	249.520.777	234.917.363	252.829.040	- 14.603.414	- 5,85	17.911.677	7,62
Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí = $\frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Tổng chi phí}}$	0.064	0.06	0.072	- 0.004	- 6,25	0.012	20
Tỷ suất doanh thu theo chi phí = $\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng chi phí}}$	1.06	1.06	1.07	0	0	0.01	0,94

** Tỷ suất doanh thu theo chi phí*

Năm 2009, cứ 1 đồng chi phí đầu vào tạo ra được 1.06 đồng doanh thu, năm 2010 tạo ra được 1.06 đồng doanh thu, năm 2011 tạo ra 1.07 đồng doanh thu. Năm 2010 so với 2009 tỷ suất doanh thu không đổi. Năm 2011 có tỷ suất doanh thu theo chi phí tăng 0.01 đồng tương ứng 0,94 % so với năm 2010. Điều này chứng tỏ hiệu quả hoạt động của chi phí chưa cao.

** Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí*

Cứ 1 đồng chi phí tạo ra được 0.064 đồng lợi nhuận năm 2009, tạo ra được 0.06 đồng năm 2010, tạo ra được 0.072 đồng năm 2011. Năm 2010 có tỷ suất lợi nhuận theo chi phí so với năm 2009 giảm 0.004 đồng tương ứng giảm 6,25%. Năm 2011 có tỷ suất lợi nhuận theo chi phí tăng 0.012 đồng tương ứng 20% so với năm 2010. Như vậy, hiệu quả hoạt động của chi phí chưa cao.

2.2.6. Phân tích khả năng sinh lời của tài sản và nguồn vốn

Bảng phân tích hệ số sinh lời

Chi tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	2010 so với 2009		2011 so với 2010	
				Chênh lệch	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ trọng (%)
Hệ số khả năng sinh lời của tài sản $ROA = \frac{\text{LN trước thuế và lãi vay}}{\text{Giá trị tài sản bình quân}}$	0,03	0,03	0,029	0	0	- 0,001	- 3,33
Khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu $ROE = \frac{\text{LN sau thuế}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$	0,044	0,04	0,044	- 0,004	- 9,09	0,004	10

**Hệ số khả năng sinh lợi của tài sản*

Cứ 1 đồng tài sản bình quân tạo ra được 0,03 đồng lợi nhuận và lãi vay năm 2009, tạo ra được 0,03 đồng năm 2010, tạo ra 0,029 đồng lợi nhuận năm 2011. Hệ số khả năng sinh lợi của tài sản năm 2010 không đổi so với năm 2009, năm 2011 có hệ số khả năng sinh lợi của tài sản giảm 0,001 đồng so với năm 2010 tương ứng với mức giảm 3,33%. Hiệu quả sử dụng tài sản của năm 2009, 2010 cao hơn năm 2011.

**Khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu*

Cứ 1 đồng vốn chủ sở hữu đưa vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra 0,044 đồng lợi nhuận năm 2009, tạo ra 0,04 đồng lợi nhuận năm 2010, tạo ra 0,044 đồng năm 2011. Năm 2010 giảm 0,004 đồng lợi nhuận so với năm 2009 tương ứng với mức giảm 9,09%, năm 2011 tăng 0,004 đồng so với năm 2010 tương ứng tăng 10% so với năm 2010. Như vậy, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu năm 2009 có hiệu quả cao hơn năm 2010 và hiệu quả sử dụng vốn năm 2011 cao hơn so với năm 2010.

2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động trong quá trình kinh doanh

Bảng phân tích hiệu quả sử dụng lao động

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Công thức	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
					Chênh lệch	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ trọng (%)
Mức doanh thu bình quân mỗi lao động	$\text{Mức doanh thu bình quân mỗi lao động} = \frac{\text{Tổng DT}}{\text{Tổng LDBQ}}$	58.563.360	59.021.644	56.303.699	458.284	0,78	- 2.717.945	- 4,6
Mức lợi nhuận bình quân mỗi lao động	$\text{Mức lợi nhuận bình quân mỗi lao động} = \frac{\text{Tổng LN}}{\text{Tổng LDBQ}}$	3.514.377	3.355.962	3.773.568	- 158.415	- 4,51	417.606	12,4

** Mức doanh thu bình quân mỗi lao động*

Như vậy mỗi lao động tạo ra được 58.563.360 đồng doanh thu năm 2009, tạo ra được 59.021.644 đồng doanh thu năm 2010, tạo ra được 56.303.699 đồng năm 2011. Năm 2010 doanh thu tăng 458.284 đồng so với 2009 tương ứng với mức tăng là 0,78% tăng không đáng kể so với năm 2009, năm 2011 giảm 2.717.945 đồng so với năm 2010 tương ứng tăng 4,6% so với năm 2010. Hiệu quả sử dụng lao động của năm 2010 cao hơn so với 2009 và hiệu quả sử dụng lao động của năm 2011 thấp hơn so với năm 2010.

** Mức lợi nhuận bình quân mỗi lao động*

Cứ 1 lao động tạo ra được 3.514.377 đồng lợi nhuận sau thuế (2009), tạo ra 3.355.962 đồng lợi nhuận năm 2010, tạo ra 3.773.568 đồng năm 2011. Như vậy, năm 2010 có mức lợi nhuận bình quân mỗi lao động giảm đi 4,51% giảm đi 158.415 đồng một người một năm, năm 2011 tăng 417.606 đồng một người so với năm 2010 tăng lên 12,4%. Hiệu quả sử dụng lao động năm 2011 cao hơn so với năm 2009 và 2010.

NHẬN XÉT: Qua số liệu thống kê và phân tích ta thấy số lượng lao động qua các năm giảm đi, mức doanh thu cũng giảm đi nhưng lợi nhuận bình quân mỗi lao động hàng năm lại tăng lên. Từ đó có thể thấy Xí nghiệp đã sử dụng lao động có hiệu quả mặc dù năm 2010 sức sinh lợi của lao động có giảm nhưng sang đến năm 2011 Xí nghiệp đã điều chỉnh lại cơ cấu lao động, đào tạo đội ngũ lao động có chuyên môn và tay nghề làm cho năng suất lao động của năm này tăng lên. Xí nghiệp đã sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực của mình nhưng cần có biện pháp để nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng lao động để đảm bảo đời sống cho người lao động và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp.

2.2.7. Phân tích hiệu quả kinh tế xã hội

Nộp ngân sách

Doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đã đóng góp vào ngân sách nhà nước như sau:

Bảng thuế và các khoản nộp vào Ngân sách Nhà nước

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2010 so với 2009		Năm 2011 so với 2010	
				Chênh lệch	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch	Tỷ trọng (%)
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.220.303.109	1.320.259.892	1.349.179.173	99.956.783	8,19	28.919.281	2,19

Giá trị đóng góp vào ngân sách nhà nước ngày càng tăng thêm năm 2010 tăng lên 8,19% năm 2011 tăng thêm 2,19%. Điều đó có thể thấy Xí nghiệp luôn làm tròn nghĩa vụ đóng thuế đối với nhà nước.

Nâng cao mức sống cho người lao động.

Ngoài việc tạo công ăn việc làm cho người lao động doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả để góp phần nâng cao mức sống cho người lao động. Trong các dịp lễ tết, những ngày lễ lớn Xí nghiệp đều có các hoạt động thi đua lập thành tích để nâng cao thu nhập cho người lao động. Chế độ thưởng phạt rõ ràng để người lao động gắn bó hơn trong công việc.

Phân phối lại thu nhập.

Xí nghiệp tạo công ăn việc làm cho người lao động từ đó nâng cao mức sống cho toàn thể cán bộ công nhân viên và thông qua đó đóng góp thêm vào sự phát triển của nền kinh tế quốc gia.

NHẬN XÉT: Xí nghiệp đã chú trọng hơn về việc nâng cao hiệu quả xã hội cho doanh nghiệp mình thể hiện mức lương trả cho cán bộ công nhân viên ngày càng tăng năm 2011 đã là 2.500.000 đồng/người/tháng. Thuế và các khoản đóng góp đầy đủ không nợ đọng và ngày càng tăng. Xí nghiệp đã góp phần vào việc nâng cao hiệu quả xã hội của toàn ngành thủy sản nói chung.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA XÍ NGHIỆP NUÔI TRỒNG THỦY SẢN KIẾN THỤY

3.1.Đánh giá chung về tình hình sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy

3.1.1. Thuận lợi

- Điều tra đánh giá nguồn lợi thủy sản giúp cho việc hoạch định các chính sách bảo vệ nguồn lợi và phát triển nuôi trồng thủy sản.

- Đa dạng hóa các đối tượng nuôi theo hướng ổn định, bền vững với các giống cá mới, hình thành các vùng nuôi trồng thủy sản thâm canh và bán thâm canh, mang lại hiệu quả kinh tế cao. Khi tạo ra sự đa dạng các đối tượng nuôi trồng thủy sản một cách phù hợp cũng đồng thời tạo ra sự cân bằng sinh thái tự nhiên cho môi trường sống của các đối tượng thủy sản. Mặt khác, khi đầu tư đa dạng các đối tượng nuôi trồng thủy sản thì tất cả đều cho thu nhập và thu hồi chi phí đầu tư trực tiếp qua vụ nuôi đến kỳ thu hoạch, chứ không phải chờ thu hồi giá trị khấu hao như những hình thức đầu tư khác mất thời gian dài và hay gặp rủi ro khó lường.

- Hình thành các vùng thủy sản tập trung tạo điều kiện thuận lợi để phát triển nuôi trồng các con thủy sản giống mới.

Về hoạt động thương mại dịch vụ của Xí nghiệp. Tuy nhiên, đến cuối tháng 10 trở đi đã có những chuyển biến rất khả quan, chất lượng hải sản đã dần đáp ứng được yêu cầu của khách hàng. Năm 2011 xí nghiệp đã giữ và phát huy hơn nữa những gì đã làm được của năm 2010 như: giữ và tìm kiếm được khách hàng mới, quan hệ với các đối tác mới, với các cơ quan quản lý nhà nước được khẳng định, các nghiệp vụ chuyên môn của cán bộ công nhân viên đã dần đi vào ổn định...

Năm 2011 là năm của công nghệ thủy sản mới. Xí nghiệp mở rộng diện tích nuôi tôm rảo chân trắng với công nghệ nuôi cao sản lên hơn 50 ha, toàn bộ

diện tích này đều có sự hỗ trợ kinh phí của thành phố, từng bước đưa nuôi tôm vụ 2 có thu nhập, diện tích, sản lượng cao như vụ hè thu (vụ chính). Xây dựng các khu nuôi thủy sản công nghệ cao.

3.1.2. Khó khăn

- Hiệu quả sử dụng vốn cố định chưa cao thể hiện qua:

+ Hiệu suất sử dụng vốn cố định thấp và tăng, giảm qua các năm. Năm 2011 đạt 86% giảm 9,47% so với năm 2010. Như vậy, để thu được 100 đồng doanh thu thuần cần sử dụng 86 đồng vốn cố định.

+ Khả năng sinh lợi của vốn cố định thấp và tăng, giảm qua các năm. Năm 2011 là 0.056, tăng 5.66% so với năm 2010. Như vậy một đồng vốn cố định bình quân tham gia vào sản xuất kinh doanh chỉ đem lại 0.056 đồng lợi nhuận.

- Hiệu quả sử dụng vốn lưu động chưa cao, thể hiện qua:

+ Vốn lưu động quay vòng chậm, thời gian thu hồi vốn chậm. Vòng quay vốn lưu động năm 2009 là 1.36 vòng, năm 2010 là 1.18 vòng, năm 2011 là 1.01 vòng.

+ Số ngày kể từ khi bỏ vốn lưu động vào sản xuất kinh doanh đến khi thu hồi vốn lớn, thời gian thu hồi vốn chậm. Kỳ luân chuyển vốn lưu động năm 2009 là 268.38 ngày, năm 2010 là 309.32 ngày, năm 2012 là 361.39 ngày.

+ Sức sinh lợi của vốn lưu động thấp, năm 2010 và năm 2011 sức sinh lợi của vốn lưu động còn bị giảm đi. Khả năng sinh lợi của vốn lưu động năm 2009 là 0.08, năm 2010 là 0.067 năm 2011 là 0.068.

+ Mức đảm nhiệm vốn lưu động rất cao, để có được 100 đồng doanh thu thì phải chi ra 99 đồng tài sản lưu động. Mức đảm nhiệm vốn lưu động năm 2009 là 73.53%, năm 2010 là 84.75%, năm 2011 là 99%.

- Hiệu quả sử dụng chi phí chưa cao, thể hiện qua:

+ Tỷ suất doanh thu theo chi phí: năm 2009 và 2010 là 1,06, năm 2011 là 1,07. Cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thì thu được 1,07 đồng doanh thu, như vậy hiệu quả sử dụng chi phí thấp.

+ Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí: năm 2009 là 0,064, năm 2010 là 0,06, năm 2011 là 0,072. Cứ 1 đồng chi phí bỏ ra thu được 0.07 đồng lợi nhuận. Tỷ suất này rất thấp.

- Hiệu quả sử dụng lao động có những dấu hiệu đáng mừng:

+ Mức doanh thu bình quân/mỗi lao động: năm 2009 là 58.563.360 đồng, năm 2010 là 59.021.644 đồng, năm 2011 là 56.303.699 đồng. Như vậy mức doanh thu bình quân/mỗi lao động năm 2010 tăng lên nhưng tăng không đáng kể so với năm 2009, năm 2011 thì chỉ số này bị giảm xuống 2.717.945 đồng. Mặc dù tỷ suất này chưa cao và có xu hướng giảm xuống, nhưng xét trong tình hình kinh tế khó khăn, sản xuất kinh doanh giảm sút thì việc duy trì được tỷ số trên giảm không quá nhiều (giảm 4.6%) là một cố gắng của Xí nghiệp.

+ Mức lợi nhuận bình quân/mỗi lao động: năm 2009 là 3.514.377, năm 2010 là 3.355.962, năm 2011 là 3.773.568. Tỷ suất này rất thấp tuy nhiên đã có xu hướng tăng lên.

3.1.3. Nguyên nhân

• Nguyên nhân khách quan

- Năm 2010 là năm có nhiều biến động ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp. Thời tiết nóng lạnh bất thường, nhiều loại con giống chết hàng loạt.

- Sức cầu giảm do có nhiều mặt hàng thay thế, tuy nhiên với sự chỉ đạo quyết liệt của ban lãnh đạo, tìm các giải pháp, tiếp cận các khách hàng để đạt được sản lượng khai thác.

- Nguyên nhân chủ yếu việc giao nhận hàng hóa bị ảnh hưởng do lượng hàng trên thị trường bị ảnh hưởng nặng nề do khủng hoảng kinh tế. Ngoài ra do khí hậu khắc nghiệt...

- Ông Bùi Trọng Tuấn, Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hải Phòng cho rằng, chế biến thủy sản xuất khẩu tại Hải Phòng mới chỉ đạt khoảng trên 50% công suất thiết kế của các nhà máy, do thiếu nguyên liệu. Một dây chuyền chế biến xuất khẩu mực ống của Công ty Chế biến thủy sản xuất

khẩu Hải Phòng đã phải dừng hoạt động từ giữa tháng 10 và không biết bao giờ mới bắt đầu trở lại, vì không có đủ nguyên liệu sản xuất. Nguyên liệu chủ yếu được Công ty thu mua tại các tỉnh miền Trung như: Nghệ An, Hà Tĩnh, Quảng Bình... nhưng không phải lúc nào cũng ổn định.

- Theo ông Nguyễn Tự Quyết, Phó giám đốc Công ty, hiện Công ty còn 20 hợp đồng, tương ứng gần 500 tấn hàng, chưa thực hiện được với khách hàng, vì vẫn đang chờ nguyên liệu. “Tháng 11 là chúng tôi phải xuất hàng, nhưng với tình hình này, thì đến tháng 12 cũng chưa chắc đã giao hàng được. Về lâu dài, chúng tôi đang tính đến việc phải nhập khẩu nguyên liệu để phục vụ sản xuất”, ông Quyết nói.

- Nhiều nhà máy chế biến thủy sản xuất khẩu khác tại Hải Phòng cũng đang chạy máy cầm chừng vì thiếu trầm trọng nguyên liệu. Chẳng hạn, Xí nghiệp Dịch vụ và Xây dựng thủy sản Đồ Sơn (thuộc Công ty Chế biến thủy sản xuất khẩu Hải Phòng) không thể vận hành được trong thời gian dài. Trong tình trạng tương tự, Công ty cổ phần Kinh doanh Xuất nhập khẩu thủy sản Hải Phòng phải áp dụng giải pháp ngừng xuất khẩu, chỉ nhập mỗi tháng khoảng 100-200 tấn nguyên liệu chủ yếu từ Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc về chế biến, tiêu thụ trong nước.

- Thiếu vốn, thiếu nguyên liệu, thị trường biến động khó lường, lãi suất ngân hàng cao chỉ là phần nổi. Một nguyên nhân quan trọng dẫn đến tình trạng khó khăn như hiện nay chính là thiếu sự phối hợp, liên kết. Mặc dù thời gian qua, nhiều hiệp hội hoạt động trên lĩnh vực này ra đời nhưng các tổ chức này vẫn chưa phát huy hết vai trò của mình.

- Nguyên nhân chủ quan

- Khoản đầu tư tài chính ngắn hạn lớn khiến cho vốn của Xí nghiệp bị ứ đọng, không quay vòng nhanh được.

- Tài sản dài hạn được đầu tư nhiều nhưng do chưa khai thác hết công suất nên hiệu quả sử dụng vốn cố định rất thấp.

- Doanh nghiệp chưa chú trọng đến việc phát triển thị trường, đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm

3.2. Phương hướng hoạt động trong thời gian tới

3.2.1. Về sản phẩm

Uy tín của Xí nghiệp là một yếu tố hết sức quan trọng đảm bảo cho sự phát triển bền vững của Xí nghiệp. Chính vì vậy Xí nghiệp luôn cố gắng làm sao chất lượng hàng hóa của mình là tốt nhất. Đảm bảo chất lượng hàng hóa tạo lòng tin cho khách hàng.

Để đảm bảo chất lượng sản phẩm hàng hóa trước hết Xí nghiệp luôn chú trọng tới việc lựa chọn và chăm sóc con giống.

Quá trình nuôi trồng có tính chất quyết định lớn tới chất lượng của sản phẩm. Xí nghiệp đã áp dụng công nghệ kỹ thuật nuôi trồng cao sản với máy móc hiện đại.

3.2.2. Về giá cả

Xây dựng chiến lược giá cụ thể

Áp dụng các mức giá khác nhau với những đối tượng khách hàng khác nhau, có các mức giá ưu đãi cho những khách hàng mua thường xuyên, hoặc mua các sản phẩm bổ sung hay liên quan tới sản phẩm họ đã mua của Xí nghiệp như một hình thức cảm ơn sự trung thành của họ.

Tìm hiểu các mức giá mà đối thủ cạnh tranh áp dụng cho khách hàng của họ. Từ đó làm cơ sở cho các quyết định định giá của Xí nghiệp.

Xí nghiệp theo đuổi chính sách định giá theo giá trị sản phẩm.

3.2.3. Về kênh phân phối

Xí nghiệp phân phối sản phẩm qua hai kênh:

Kênh A: (Kênh không cấp): Đây là kênh marketing trực tiếp từ Xí nghiệp đến người bán lẻ cuối cùng.

Kênh B: (Kênh một cấp): Kênh này có một người trung gian như người bán lẻ.

3.2.4. Về tiếp thị, bán hàng

Tham gia các hội chợ thủy sản trong nước và quốc tế hàng năm để nâng cao kiến thức và học hỏi kinh nghiệm đồng thời quảng bá thương hiệu của Xí nghiệp.

Tổ chức tiếp thị qua mạng internet, tìm kiếm khách hàng thông qua phương tiện đại chúng.

Đảm bảo dịch vụ trong và sau bán hàng.

Trong nền kinh tế thị trường dịch vụ trong và sau bán hàng có ý nghĩa hết sức quan trọng, ảnh hưởng nhiều tới tốc độ tiêu thụ sản phẩm hàng hóa. Do nhận thức đúng đắn được vấn đề này mà Xí nghiệp rất chú trọng tới công tác phục vụ khách hàng.

3.3. Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiên Thụy

3.3.1. Biện pháp 1: Giảm các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, giảm các khoản nợ ngắn hạn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

*** Cơ sở biện pháp:**

Qua số liệu kế toán cho thấy Xí nghiệp có khoản đầu tư tài chính ngắn hạn lớn (chủ yếu là các khoản tiền gửi có kỳ hạn). Trong khi đó Xí nghiệp phải đi vay nợ ngắn hạn với lãi suất cao. Điều đó khiến cho vốn lưu động bị ứ đọng, quay vòng chậm.

*** Nội dung biện pháp:**

Xí nghiệp giảm bớt các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn dùng để trả bớt các khoản nợ ngắn hạn đang phải chịu lãi suất cao hơn.

Số nợ ngắn hạn đến thời điểm 31/12/2011 là: 714.040.620 đồng với lãi suất trung bình 18%/năm

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn (tiền gửi có kỳ hạn) là: 2.834.677.086 đồng với lãi suất trung bình 14%/năm.

Khóa luận tốt nghiệp

Xét về mặt chi phí tài chính, Xí nghiệp đã tiết kiệm được 4% lãi suất tương ứng với $4\% \times 714.040.620$ đồng = 28.561.625 đồng. Doanh thu không đổi. Lợi nhuận tăng. Giả sử Xí nghiệp không đi vay ngắn hạn 714.040.620 đồng với lãi suất trung bình 18%/năm mà thay vào đó dùng 714.040.620 đồng từ khoản đầu tư tài chính ngắn hạn. Lúc đó vốn lưu động năm 2011 giảm 714.040.620 đồng tức còn 3.077.399.194 đồng.

Xét về mặt hiệu quả:

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện biện pháp (1)	Sau khi thực hiện biện pháp (2)	Chênh lệch (2) – (1)	
			<i>Số tuyệt đối</i>	<i>Số tương đối (%)</i>
Doanh thu thuần	3.760.927.815	3.760.927.815	0	0
Lợi nhuận	252.829.040	281.390.665	28.561.625	11,3
Vòng quay vốn lưu động	1,01	1,12	0,11	10,9
Sức sinh lợi của vốn lưu động	0,07	0,08	0,01	14,3
Mức đảm nhiệm vốn lưu động (%)	99	89	- 10	- 10
Kỳ luân chuyển vốn lưu động	361,4	325,9	- 35,5	- 9,8

Sau khi thực hiện biện pháp ta thấy vòng quay vốn lưu động tăng 0,11 vòng tương ứng tăng 10,9%, hiệu quả sử dụng vốn lưu động tăng 0,01 đồng tương ứng tăng 14,3%, mức đảm nhiệm vốn lưu động giảm 10%, kỳ luân chuyển vốn lưu động giảm 35,5 ngày tương ứng giảm 9,8%, lợi nhuận tăng 28.561.625 đồng tương ứng tăng 11,3%. Qua đó cho thấy hiệu quả của biện pháp và Xí nghiệp nên thực hiện.

3.3.2 Biện pháp 2: Sử dụng chính sách vay vốn của cán bộ công nhân viên

*** Cơ sở biện pháp:**

Qua phân tích ở chương 2, hiện tại Xí nghiệp còn gặp nhiều khó khăn về vốn kinh doanh. Chính sự thiếu hụt này đã làm giảm hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp bởi vì Xí nghiệp phải đi vay ngắn hạn để có đủ vốn kinh doanh và phải trả lãi ngân hàng cao do đó làm giảm lợi nhuận. Khoản vay ngắn hạn của Xí nghiệp có xu hướng tăng và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn lưu động của Xí nghiệp. Bên cạnh đó Xí nghiệp cần điều chỉnh giảm mạnh các khoản phải thu để sử dụng hiệu quả hơn nguồn vốn lưu động.

*** Nội dung biện pháp:**

Với khoản vay ngắn hạn ngày càng nhiều làm khả năng thanh toán của Xí nghiệp bị giảm sút, khả năng tự chủ về vốn thấp. Mặt khác, vay ngắn hạn ngân hàng làm giảm bớt khả năng huy động vốn từ các nguồn khác vì các chủ nguồn vốn luôn xem xét tình hình tài chính của Xí nghiệp trước khi ra các quyết định cho vay. Do vậy, Xí nghiệp nên thúc đẩy huy động vốn từ chính cán bộ công nhân viên của Xí nghiệp.

Hiện nay Xí nghiệp nên huy động nguồn vốn từ cán bộ công nhân viên của Xí nghiệp sao cho phù hợp với mức thu nhập bình quân hiện nay của Xí nghiệp là 2.500.000 đồng/người/tháng hay thu nhập bình quân một năm là 30.000.000 đồng/người/năm. Theo em Xí nghiệp nên huy động trung bình là 10.000.000 đồng/người/năm. Khi đó với tổng số cán bộ công nhân viên của Xí nghiệp là 67 người mỗi năm Xí nghiệp sẽ huy động được khoảng 679.000.000 đồng từ chính cán bộ công nhân viên của Xí nghiệp. Khoản này sẽ hỗ trợ được một phần cho Xí nghiệp trong việc giảm nguồn vốn vay ngắn hạn ngân hàng.

Xí nghiệp cũng nên xác định hợp lý mức lãi suất huy động vốn từ cán bộ công nhân viên của Xí nghiệp, mức lãi suất này nên trong khoảng lãi suất tiền gửi và lãi suất tiền vay của ngân hàng. Nếu lãi suất tiền gửi dài hạn là 0,92%/tháng và lãi suất tiền vay dài hạn là 1,42%/tháng thì để có được lượng vốn huy động trong những năm tới Xí nghiệp nên để mức lãi suất ở 1,17%/tháng.

Để thực hiện được hình thức huy động vốn từ cán bộ công nhân viên một cách có hiệu quả, Xí nghiệp cần bảo đảm thực hiện những công việc sau:

+ Cán bộ lãnh đạo Xí nghiệp nên là người đi đầu, gương mẫu thực hiện góp vốn để cán bộ cấp dưới và công nhân noi theo thực hiện.

+ Cần có một môi trường nội bộ thuận lợi, cán bộ công nhân viên tin tưởng vào đội ngũ lãnh đạo, tin tưởng vào khả năng phát triển của Xí nghiệp và sẵn sàng chung sức gánh vác, chia sẻ trách nhiệm. Hiện tại Xí nghiệp đã có một môi trường nội bộ khá tốt, mọi người đoàn kết, cấp dưới nghiêm chỉnh chấp hành mệnh lệnh của cấp trên. Đây là một thuận lợi để Xí nghiệp thực hiện huy động vốn cho kinh doanh.

+ Xí nghiệp phải cải thiện được tình hình kinh doanh hiện nay của mình để người lao động có thể cảm thấy yên tâm, tin tưởng khi góp vốn của mình để Xí nghiệp thực hiện hoạt động kinh doanh.

+ Xí nghiệp phải cho cán bộ công nhân viên biết được phương án kinh doanh trong thời gian tới của Xí nghiệp để họ có thể tham gia góp ý kiến của mình trong các hoạt động của Xí nghiệp và từ đó họ cũng sẽ thấy được trách nhiệm của mình đối với sự tồn tại và phát triển của Xí nghiệp.

Chỉ khi Xí nghiệp đảm bảo được các điều kiện nói trên thì việc tiến hành huy động vốn từ cán bộ công nhân viên mới có hiệu quả và được tiến hành một cách thuận lợi.

*** Dự kiến kết quả đạt được :**

Nếu Xí nghiệp thực hiện thành công hình thức huy động vốn này thì tình trạng căng thẳng về tài chính của Xí nghiệp được giảm bớt. Trong 5 năm Xí nghiệp huy động được $679.000.000 \times 5 = 3.395.000.000$ đồng từ cán bộ công nhân viên với lãi suất 1,17% thì Xí nghiệp phải trả lãi vay:

$$3.395.000.000 \times 1,17\% \times 12 \times 5 = 2.383.290.000 \text{ đồng}$$

Còn khoản vay đó mà Xí nghiệp vay ở ngân hàng thì phải trả lãi vay :

$$3.395.000.000 \times 1,42\% \times 12 \times 5 = 2.892.540.000 \text{ đồng}$$

Như vậy, Xí nghiệp không phải trả lãi nhiều như lãi vay ngân hàng, đồng thời nguồn vốn huy động từ cán bộ công nhân viên không đi kèm với những điều kiện khắt khe khiến Xí nghiệp có điều kiện để củng cố tình hình tài chính, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh và nó còn làm cho người lao động có trách nhiệm hơn, nỗ lực hơn trong việc thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh vì Xí nghiệp hoạt động có hiệu quả thì người lao động sẽ có thu nhập cao hơn và họ hiểu rằng trong số vốn kinh doanh của Xí nghiệp có đồng vốn của họ ở trong đó.

3.3.3. Biện pháp 3: Lập website riêng cho Xí nghiệp

**** Cơ sở của biện pháp***

Những năm gần đây do sự bùng nổ về lĩnh vực KH-KT nói chung và CNTT nói riêng nhu cầu sử dụng mạng Internet đang tăng lên một cách mạnh mẽ nhờ có Internet không gian và khoảng cách giữa các quốc gia với nhau, giữa các doanh nghiệp với nhau, giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng không ngừng được thu hẹp và nó thật sự là cần thiết để hỗ trợ Xí nghiệp thực hiện các giao dịch qua mạng: chào hàng, đặt hàng qua mạng, ký kết các hợp đồng...

Tình hình quảng cáo của Xí nghiệp chưa hợp lý, hàng năm chi phí cho việc quảng cáo của Xí nghiệp là 20.000.000 đồng nhưng kết quả thu được không cao vẫn chưa có nhiều doanh nghiệp biết đến tên tuổi của Xí nghiệp. Việc lập trang web để bổ sung thêm hình thức quảng cáo cho Xí nghiệp phong phú và hấp dẫn hơn.

Xí nghiệp vẫn chưa khai thác hoạt động quảng bá hình ảnh của mình qua Internet. Cụ thể Xí nghiệp chưa có Webside riêng mà chỉ sử dụng các phương tiện thông tin truyền thông để giới thiệu sản phẩm của mình. Rõ ràng đây là một thiếu sót lớn mà Xí nghiệp cần khắc phục ngay vì chi phí lập và duy trì một trang web không cao nhưng hiệu quả từ hoạt động này mang lại là rất lớn.

Việc lập web là rất phù hợp với đặc thù kinh doanh của Xí nghiệp.

**** Nội dung của biện pháp***

Thuê một công ty thiết kế website . Nội dung trang web sẽ bao gồm: trang chủ, trang giới thiệu Xí nghiệp, tin tức Xí nghiệp, chuyên đề Xí nghiệp, trang

vàng Xí nghiệp, quan hệ cổ đông, thư viện điện ảnh, trang giới thiệu sản phẩm, thông tin dịch vụ, liên hệ giữa khách hàng với Xí nghiệp, các hỏi đáp thường gặp(FAQ), chức năng đếm số người truy cập.... .Tuỳ thuộc vào số lượng thông tin, hình ảnh và nội dung, hình thức mà Xí nghiệp muốn thể hiện trên trang web có đa dạng hay không.

Đăng ký tên miền là www.thuysankienthuyhp.com.vn và các địa chỉ email có dạng tên_người_dùng@.thuysankienthuy.com.vn .

Để công tác duy trì và phát triển Webside chủ động và chuyên nghiệp hơn, Xí nghiệp có thể cử nhân viên kỹ thuật, tin học của mình tham gia một khoá học ngắn hạn về quản trị mạng, an ninh mạng nhằm đề phòng virus, hacker và khắc phục các sự cố bất ngờ nảy sinh.

Bên cạnh việc mở trang web Xí nghiệp có thể quảng bá tiếp thị thông tin về Xí nghiệp của mình thông qua một số trang web có lượng người truy cập lớn như: dantri.com.vn; vnexpress.com.vn ...bằng cách đặt các banner hay các text ngắn hoặc logo Xí nghiệp trên các trang web đó.

- Chi phí lập và duy trì webside cho Xí nghiệp.

Đơn vị: đồng

STT	Loại Chi phí	Số tiền
1	Thiết kế web	4.000.000
2	Tên miền	495.000
3	Lưu trữ	660.000
4	Chi phí khác	1.000.000
5	Tổng chi phí	6.155.000

*** Dự kiến kết quả đạt được :**

➤ Khi Xí nghiệp có trang web riêng giúp nhiều người biết đến Xí nghiệp hơn. Khách hàng có nhiều thông tin hơn về các dịch vụ của Xí nghiệp, các sản phẩm và giá cước để khách hàng sẽ thuận tiện hơn khi đặt hàng cũng như khi mặc cả. Hơn nữa nó còn tạo cơ hội tiếp xúc với khách hàng ở mọi nơi và mọi

thời điểm. Tạo cơ hội để bán sản phẩm hàng hoá một cách chuyên nghiệp và không tốn nhiều chi phí. Cơ hội phục vụ khách hàng tốt hơn, đạt được sự hài lòng lớn hơn từ khách hàng.

➤ Dự kiến sau khi thực hiện giải pháp lập trang web thì số lượng đơn đặt hàng sẽ tăng lên làm doanh thu tăng 3%. Tương ứng với với 3.873.755.649 đồng. Lợi nhuận sau thuế cũng tăng lên 3,44% so với trước khi thực hiện biện pháp tương ứng là 261.526.359 đồng.

Trong đó chi phí bán hàng sẽ tăng thêm một khoản 6.155.000 đồng, giá vốn tăng lên tương ứng với mức tăng của doanh thu (3%). Các khoản chi phí khác không đổi. Tổng hợp kết quả đạt được trình bày dưới bảng sau:

Đơn vị: Đồng

Chỉ tiêu	Trước biện pháp	Sau biện pháp	Chênh lệch	
			+/-	%
Tổng doanh thu	3.772.347.815	3.885.175.649	112.827.834	2,99%
Doanh thu thuần từ bán hàng và CCDV	3.760.927.815	3.873.755.649	112.827.834	3,00%
Tổng chi phí	3.519.518.775	3.525.673.775	6.155.000	0,17%
Giá vốn	3.122.404.153	3.216.076.278	93.672.125	3,00%
Chi phí bán hàng	52.143.197	58.298.197	6.155.000	11,8%
Lợi nhuận sau thuế	252.829.040	261.526.359	8.697.319	3,44%

Việc xây dựng trang web là một điều thiết thực, mang lại hiệu quả cao và có tính khả thi. Vì vậy, doanh nghiệp nên tổ chức thực hiện ngay trong năm nay.

Kết luận kiến nghị

Kiến nghị đối với Nhà nước:

Thứ nhất, cần nhanh chóng xây dựng hệ thống quan trắc và kiểm soát môi trường

Đây sẽ là cơ sở xây dựng hồ sơ nguồn gốc sản phẩm để trình cho các nhà nhập khẩu trong trường hợp họ yêu cầu

Thứ hai, đa dạng hoá hình thức và đối tượng NTTS ven biển

Đến nay, đối tượng NTTS ven biển chủ yếu là tôm sú. Ngoài ra, các đối tượng NTTS ven biển khác cũng đang được chú trọng phát triển như tôm thẻ chân trắng, các loài giáp xác khác như cua, ghẹ; các loài nhuyễn thể, rau câu và cá biển. Sự đa dạng về hình thức nuôi là cần thiết, phản ánh đúng thực lực của hộ gia đình nông dân NTTS hiện nay. Việc du nhập này chứa đựng nguy cơ sinh học, cần phải được xem xét và thử nghiệm thận trọng.

Thứ ba, cần cải tiến quy hoạch phát triển NTTS ven biển

Để định hướng phát triển NTTS ven biển bền vững, quy hoạch phát triển NTTS ven biển thường được xây dựng cho từng giai đoạn cụ thể. Tuy nhiên, đa số trường hợp quy hoạch NTTS ở Hải Phòng được triển khai ở mức “tổng quan”, “tổng thể”, thiếu các quy hoạch chi tiết để định hướng phát triển sản xuất NTTS cho từng tiểu vùng cụ thể. Các dự án đầu tư NTTS ven biển được quy hoạch chi tiết nhưng thường sa vào quy hoạch sử dụng đất, phát triển cơ sở hạ tầng và bố trí mặt bằng khu nuôi, thiếu các yếu tố chi tiết khác như tổ chức thực hiện, tổ chức quản lý và đánh giá quy hoạch để định hướng phát triển NTTS bền vững. Các bất cập trong quy hoạch cần sớm được cải tiến để định hướng nghề NTTS có tính dài hạn.

Biện pháp thứ tư là nâng cao năng lực, nhận thức cho các bên tham gia

Để đảm bảo phát triển bền vững, sớm tháo gỡ các thử thách đang đặt ra phía trước đòi hỏi phải huy động và tạo điều kiện để các bên được tham gia và

góp ý kiến trong quá trình xây dựng, cũng như thực hiện và đánh giá hoạt động NTTS ven biển. Đặc biệt, việc nâng cao năng lực quản lý môi trường, chuyển tải thông tin liên quan cho cán bộ quản lý các cấp, cộng đồng địa phương và người dân trở nên rất cần thiết.

Việc phát triển NTTS ven biển cần được cần nhắc chu đáo, không đơn thuần chỉ mở rộng diện tích và tăng sản lượng nuôi. Cần hướng tới nhiều biện pháp đồng bộ, như giảm thiểu các tác động môi trường, sản xuất theo quy trình sạch và giữ vững thị trường quốc tế. Chính phủ và chính quyền các cấp, cùng với sự ủng hộ của cộng đồng các tổ chức tài trợ, đã có rất nhiều nỗ lực để từng bước tháo gỡ khó khăn. Tuy vậy, trong nhiều trường hợp, phản ứng của Việt Nam phần nhiều vẫn mang tính chất bị động. Rõ ràng, Việt Nam cần có chính sách định hướng phát triển NTTS ven biển cho một thời gian dài, đi trước và đón đầu các xu hướng phát triển, ngăn chặn kịp thời các rủi ro và tác động xấu.

Kiến nghị đối với xí nghiệp:

Để phát triển hoạt động kinh doanh của Xí nghiệp, thu hút được khách hàng thì việc tăng cường hoạt động marketing phải được xem là hoạt động ưu tiên hàng đầu đối với xí nghiệp hiện nay. Do đó trước mắt Xí nghiệp cần tiến hành những công việc sau:

Xác định khách hàng

- Thực hiện nghiên cứu thị trường, giá cả.

- Khai thác và tập hợp thông tin về các nhà xuất nhập khẩu, các nhà hàng chế biến thủy hải sản để thực hiện khai thác.

- Thường xuyên liên lạc, thăm hỏi khách hàng, khắc phục các điểm chưa phù hợp để phục vụ khách hàng tốt hơn.

- Gặp gỡ khách hàng để xác định những yêu cầu về dịch vụ.

- Dàn xếp những cuộc tiếp xúc với khách hàng để tìm ra những yêu cầu của họ như chất lượng, giá cả...

- Xem lại các yêu cầu của khách hàng có phù hợp với của Xí nghiệp hay không và chuẩn bị những đề xuất chào bán dịch vụ bao gồm các thông tin về con giống, kỹ thuật nuôi trồng, thức ăn...

- Chào giá

- Đàm phán với khách hàng khi có sự phản hồi.

Chính sách của Xí nghiệp:

- Khách hàng là nhân tố quan trọng nhất, quyết định sự thành công trong kinh doanh của Xí nghiệp.

- Không ngừng thoả mãn yêu cầu của khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ với giá cạnh tranh bằng cách:

Thao tác nghiệp vụ nhanh chóng, chính xác và an toàn.

Làm đúng ngay từ đầu.

Giao hàng đúng hẹn.

- Đối với khách hàng là các công ty chế biến xuất khẩu thủy sản: tiếp cận, theo dõi, khuyến khích dựa trên chính sách có sẵn.

- Đối với khách hàng là nhà hàng, khách sạn: dành nhiều chính sách ưu đãi.

KẾT LUẬN

Trong quá trình thực tập tại Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy, em đã học hỏi được nhiều kiến thức bổ ích và áp dụng được các kiến thức đã học vào thực tế sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là vấn đề sống còn đối với mỗi doanh nghiệp đặc biệt là trong giai đoạn hiện nay khi nền kinh tế nước ta đang hội nhập sâu và rộng với nền kinh tế thế giới.

Đối với Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy, để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh cần phân tích đánh giá thực trạng của Xí nghiệp một cách chính xác từ đó mới đề ra được các giải pháp khả thi góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp. Kết quả sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp không ổn định trong vài năm gần đây, nhưng lợi nhuận có xu thế tăng. Vì vậy, Xí nghiệp cần có biện pháp quản lý chi phí để hạ thấp chi phí hơn nữa nhằm tăng sức cạnh tranh cho Xí nghiệp. Với một số giải pháp rút ra từ thực trạng Xí nghiệp, em hy vọng nó sẽ góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp.

Tuy nhiên, do trình độ và thời gian nghiên cứu thực tế còn hạn chế cho nên bài viết của em còn nhiều thiếu sót. Em mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo, các nhân viên trong Xí nghiệp để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin chân thành cảm ơn toàn thể ban lãnh đạo, các phòng ban Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiến Thụy, xin chân thành cảm ơn thầy: KS. Lê Đình Mạnh đã hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài viết này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình lý thuyết Quản trị kinh doanh chủ biên PTS. Nguyễn Thị Ngọc Huyền và TS. Nguyễn Thị Hồng Thủy - Trường Đại học kinh tế quốc dân – NXB Khoa học và kỹ thuật.
2. Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh. Chủ biên Phạm Quang Niêm - Viện Đại học Mở Hà Nội – NXB thống kê.
3. Báo cáo tài chính các năm 2009, 2010, 2011 của Xí nghiệp nuôi trồng thủy sản Kiên Thụy.
4. Tài liệu tham khảo trên internet.
5. Giáo trình phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh - Đại học Quốc Gia
6. Các bài luận văn tốt nghiệp khóa trước