

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

VCD	Vốn lưu động
VLĐ	Vốn cố định
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
VCSH	Vốn chủ sở hữu
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn
ĐTDH	Đầu tư dài hạn
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
ĐVT	Đơn vị tính
DTT	Doanh thu thuần
TTS	Tổng tài sản
LNST	Lợi nhuận sau thuế
TCP	Tổng chi phí
LĐ	Lao động
KPT	Khoản phải thu
HTK	Hàng tồn kho
ĐTNH	Đầu tư ngắn hạn

LỜI MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh xu hướng toàn cầu hoá nền kinh tế diễn ra ngày một mạnh mẽ, tạo nhiều cơ hội cho các quốc gia nhỏ có thể tham gia để phát triển thị trường kinh tế trong nước. Trong đó có Việt Nam, cơ hội cho Việt Nam càng nhiều hơn khi gia nhập vào tổ chức thương mại thế giới WTO, nền kinh tế mở cửa tạo cơ hội cho các doanh nghiệp. Sản xuất trong nước đưa các sản phẩm trong nước ra thị trường quốc tế, nhu cầu về các dịch vụ liên quan tới vận chuyển hàng hoá ngày càng tăng. Cơ hội mở ra cho các doanh nghiệp vận tải thủy, đi đôi với nó là sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Các doanh nghiệp luôn phải vận động và tìm hướng đi cho phù hợp. Việc đứng vững này chỉ được khẳng định bằng việc kinh doanh có hiệu quả.

Chính vì vậy, sau thời gian thực tập tại công ty cổ phần vận tải thủy số 4 với tư cách là một nhà quản trị tương lai, em rất quan tâm tới vấn đề này và quyết định chọn đề tài “**Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần vận tải thủy số 4**” với mục đích cố gắng tìm ra các giải pháp thích hợp nhất với công ty cổ phần vận tải thủy số 4 nhằm hoàn thiện và nâng cao hơn được hiệu quả kinh doanh của công ty.

Mục đích cần đạt được là vận dụng những kiến thức hoạt động kinh doanh, tài chính và các môn học liên quan khác để phân tích, nhận dạng, những điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi cũng như khó khăn về thực trạng của công ty cổ phần vận tải thủy số 4. Tìm hiểu, giải thích nguyên nhân đứng sau thực trạng đó và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh ở công ty.

Kết cấu khoá luận gồm 3 phần:

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

Chương 2: Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần vận tải thủy số 4.

Chương 3: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần vận tải thủy số 4.

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

Với trình độ hiểu biết và thời gian nghiên cứu thực tế có hạn nên khóa luận của em không thể tránh khỏi những thiếu sót vì vậy em rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Qua đây em cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành đến tập thể cán bộ công nhân viên công ty cổ phần vận tải thủy số 4, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh, đặc biệt là cô giáo, thạc sĩ Vũ Thị Lành đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo giúp đỡ em hoàn thành khóa luận.

CHƯƠNG I:

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh.

1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế, nó gắn liền với cơ chế thị trường và có quan hệ với tất cả các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hiệu quả sản xuất kinh doanh cao hay thấp còn tùy thuộc vào trình độ tổ chức sản xuất và tổ chức quản lý trong các doanh nghiệp. Do đó doanh nghiệp chỉ đạt được kết quả kinh doanh cao khi biết sử dụng một cách có hiệu quả và tối ưu nhất các yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất kinh doanh. Ngoài ra còn phải biết kết hợp hài hòa giữa lợi ích trước mắt với lợi ích lâu dài, giữa lợi ích tập thể và lợi ích Nhà nước.

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là một vấn đề mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng phải quan tâm hàng đầu bởi vì mọi doanh nghiệp đều hướng tới mục tiêu bao trùm lâu dài đó là tối đa hóa lợi nhuận. Đạt được điều này doanh nghiệp mới có điều kiện hơn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, đủ sức cạnh tranh trên thị trường với các đối thủ của mình.

Khi đề cập đến hiệu quả sản xuất kinh doanh thì các nhà kinh tế dựa vào từng góc độ xem xét đã đưa ra các quan điểm khác nhau. Các quan điểm đó được diễn đạt như sau:

Quan điểm thứ nhất: Theo nhà kinh tế học người Anh – Adamsmith: Hiệu quả là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, doanh thu tiêu thụ hàng hóa, ở đây hiệu quả đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Rõ ràng quan niệm này khó giải thích kết quả kinh doanh vì doanh thu có thể tăng do chi phí, mở rộng các sử dụng các nguồn sản xuất nếu có kết quả, có 2 mức chi phí khác nhau thì theo quan niệm này cũng có hiệu quả.

Quan điểm thứ hai: Hiệu quả kinh doanh là tỷ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí.

Quan điểm thứ ba: Hiệu quả kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó.

Nhưng nói tóm lại, hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân lực, vật lực bên trong doanh nghiệp, nắm bắt và xử lý khôn khéo những thay đổi của môi trường và các nguồn lực bên ngoài, tận dụng các cơ hội kinh doanh để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất. Nó có quan hệ với tất cả các yếu tố trong quá trình kinh doanh như lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động nên doanh nghiệp chỉ có thể đạt được hiệu quả cao khi sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh một cách có hiệu quả.

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

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

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

Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế, gắn liền với hai quy luật tương ứng của nền sản xuất xã hội là quy luật tăng năng xuất lao động xã hội và quy luật tiết kiệm thời gian.

Chính việc khan hiếm nguồn lực và sử dụng chúng có tính cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực.

Để đạt được mục tiêu kinh doanh, doanh nghiệp buộc phải chú trọng các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu quả các yếu tố sản xuất và tiết kiệm mọi chi phí. Chính vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí tối thiểu hay chính xác hơn là đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định.

Trong điều kiện xã hội nước ta, hiệu quả kinh doanh được đánh giá trên hai tiêu thức: tiêu thức hiệu quả về mặt kinh tế và tiêu thức về mặt xã hội.

Hiệu quả về mặt kinh tế là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt được sau khi đã bù đắp những khoản chi phí về lao động xã hội.

Hiệu quả xã hội là một đại lượng phản ánh mức độ ảnh hưởng của kết quả đạt được đến xã hội và môi trường. Đó là hiệu quả về cải thiện đời sống, cải thiện điều kiện lao động, bảo vệ môi trường. Ngoài ra còn các mặt như an ninh quốc phòng, các yếu tố về chính trị xã hội cũng góp phần tích cực cho sự tăng trưởng vững vàng lành mạnh của toàn xã hội.

Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ gắn bó với nhau, là hai mặt của một vấn đề, do đó khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cần phải xem xét hai mặt này một cách đồng bộ. Hai mặt này phản ánh những khía cạnh khác nhau của quá trình kinh doanh nhưng không tách rời nhau. Không có hiệu quả xã hội mà lại không có hiệu quả kinh tế và ngược lại hiệu quả kinh tế là cơ sở và tiềm tàng của hiệu quả xã hội, mặc dù đối với mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau thì hiệu quả kinh tế và xã hội được nhấn mạnh hơn. Vì vậy xử lý mối quan hệ giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội phản ánh bản chất của hiệu quả.

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

Sự cần thiết của tính hiệu quả trong sản xuất kinh doanh phải được xem xét trên cả 3 góc độ: với bản thân doanh nghiệp, với xã hội, với người lao động.

1.1.3.1. Đối với doanh nghiệp:

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

Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh là điều kiện quan trọng nhất đảm bảo tái sản xuất nhằm nâng cao sản lượng và chất lượng của hàng hoá giúp cho doanh nghiệp củng cố vị trí và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, xây dựng cơ sở vật chất mua sắm trang 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 lượng chi phí bỏ ra thì doanh nghiệp không những không phát triển mà còn khó đứng vững và tất yếu 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 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 nhưng cũng có thể phá huỷ những gì doanh nghiệp xây dựng, và vĩnh viễn không còn trong nền kinh tế.

1.1.3.2. Đối với kinh tế xã hội:

Việc doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng đối với 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, nhiều cá thể phát triển vững mạnh cộng lại sẽ tạo ra nền kinh tế xã hội phát triển bền vững.

Doanh nghiệp kinh doanh tốt, làm ăn có hiệu quả thì doanh nghiệp đó mang lại lợi ích cho xã hội là mang lại việc làm, nâng cao đời sống dân cư, trình

độ dân trí được đẩy mạnh, nâng cao mức sống cho người lao động, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

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

1.1.3.3. Đối với người lao động:

Hiệu quả kinh doanh tốt là động lực thúc đẩy, kích thích người lao động hăng say làm việc, hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến kết quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt kết quả kinh tế cao hơn. Nâng cao hiệu quả kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống người lao động trong doanh nghiệp. Nâng cao đời sống người lao động sẽ tạo động lực trong sản xuất làm tăng năng xuất góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

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

1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù mang tính tổng hợp được biểu hiện dưới nhiều dạng khác nhau do đó việc phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh là cơ sở để xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Phân tích hiệu quả kinh doanh dựa vào các tiêu thức khác nhau giúp ta hình dung một cách tổng quát về hiệu quả kinh doanh, do vậy ta có thể phân loại hiệu quả kinh doanh thành một số loại sau:

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

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

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

Giữa hiệu quả kinh tế cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân có mối quan hệ và tác động qua lại lẫn nhau. Trong việc thực hiện cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, không những cần tính toán và đạt được hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp mà còn phải đạt được hiệu quả của nền kinh tế quốc dân. Mức hiệu quả kinh tế quốc dân lại phụ thuộc vào mức hiệu quả kinh tế cá biệt. Nghĩa là phụ thuộc vào sự cố gắng của người lao động, của mỗi doanh nghiệp, đồng thời qua hoạt động của cơ quan quản lý nhà nước cũng có tác động trực tiếp đến hiệu quả cá biệt, ngược lại một chính sách sai lầm cũng dẫn tới kìm hãm việc nâng cao hiệu quả kinh doanh.

1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh.

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

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

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

(Trong đó P: là lợi nhuận)

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

Về mặt thời gian: Hiệu quả mà doanh nghiệp đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ kinh doanh không được giảm sút. Không thể quan niệm một cách cứng nhắc, cứ giảm chi tăng thu mà phải quan niệm một cách toàn diện tức là chi và thu có thể tăng đồng thời nhưng sao cho tốc độ tăng của chi luôn nhỏ hơn tốc độ tăng của thu. Có như vậy mới đem lại hiệu quả cho doanh nghiệp.

Nói như vậy vì thực tế và lý thuyết chỉ rõ, chi và thu có quan hệ tương đối tương hỗ với nhau, chỉ có chi mới có thu. Kinh doanh không thể không bỏ chi phí, phải đảm bảo có lợi, dám chi thì mới có thu nếu xét thấy tính hiệu quả của nó.

Về mặt không gian: Hiệu quả kinh doanh chỉ rõ có thể đạt được một cách toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận trong toàn doanh nghiệp mang lại hiệu quả. Mỗi kết quả tính được từ giải pháp kinh tế hay hoạt động kinh doanh nào đó, trong từng đơn vị nội bộ hay toàn bộ đơn vị, nếu không làm tổn hao đối với hiệu quả chung thì được coi là hiệu quả.

1.2.3. Căn cứ theo đối tượng đánh giá.

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

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

Việc tính toán hiệu quả cuối cùng cho thấy hiệu quả hoạt động chung của doanh nghiệp hay của cả nền kinh tế quốc dân . Việc tính toán và phân tích hiệu quả trung gian cho thấy tác động của nền kinh tế quốc dân . Về nguyên tắc việc giảm những chi phí trung gian sẽ giúp cho doanh nghiệp giảm chi phí cuối cùng , tăng hiệu kinh doanh cho doanh nghiệp . Vì vậy các doanh nghiệp phải quan

tâm , xác định các biện pháp đồng bộ để thu được hiệu quả toàn bộ trên cơ sở các bộ phận.

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

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp là mối quan hệ so sánh giữa kết quả đạt được trong quá trình sản xuất kinh doanh với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Nó phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực đầu vào để đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp. Các đại lượng kết quả đạt được và chi phí bỏ ra cũng như trình độ lợi dụng các nguồn lực nó chịu tác động trực tiếp của rất nhiều các nhân tố khác nhau với các mức độ khác nhau, do đó nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp công nghiệp ta có thể chia nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như sau :

1.3.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.

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.

1.3.1.1. Nhân tố quản trị.

Hiệu quả kinh doanh phụ thuộc vào nhiều nhân tố trong đó trình độ quản lý trong doanh nghiệp đóng vai trò quyết định. Quản trị doanh nghiệp mà đặc biệt là quản trị cấp cao ảnh hưởng tới hướng đi, chiến lược kinh doanh và mục tiêu của doanh nghiệp. Để quản trị, nhà quản trị phải dựa trên một hệ thống tri thức khoa học, phải nắm bắt được các quy luật về kinh tế xã hội mà đặc biệt là quy luật về tâm lý. Họ phải tạo dựng được môi trường mà trong đó mọi người có thể hoàn thành những mục tiêu theo nhóm với thời gian, tiền bạc và đặc biệt là sự không thoả mãn cá nhân ít nhất, hoặc ở đó họ có thể đạt được những mục tiêu

mong muốn tới mức có thể đạt được với các nguồn lực sẵn có. Sản phẩm của các nhà quản trị là các quyết định, nó phản ánh rõ nét nhất ở trình độ của họ.

Với 1 trình độ quản lý tốt, nhà quản trị dù bất kỳ ở hoàn cảnh nào sẽ đưa ra những quyết định kịp thời và đúng lúc, có những chiến lược hay sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Còn với 1 trình độ quản lý tồi thì cho dù có những điều kiện tốt như: tài chính dồi dào, nguồn lực lao động lớn, môi trường kinh doanh tốt và có các cơ hội thì các nhà quản trị sẽ không biết sử dụng một cách hữu hiệu các nguồn lực sẵn có, thậm chí còn để tuột cơ hội ra khỏi tầm tay và đương nhiên khi đó hiệu quả kinh tế là rất thấp.

Để nâng cao hiệu quả kinh doanh thì trước tiên phải nâng cao trình độ quản lý, phải nhận thức rõ vai trò, tầm quan trọng của quản trị doanh nghiệp. Trước tình hình kinh tế như hiện nay nhiều doanh nghiệp đi vào thua lỗ, phá sản mà nguyên nhân cơ bản chính là sự yếu kém trong quản trị. Do đó phải trang bị hay trang bị lại những kiến thức quản trị hiện đại, tạo điều kiện cho các cán bộ quản lý tham gia vào các khoá đào tạo, bồi dưỡng kiến thức, học hỏi kinh nghiệm quản lý qua các nước phát triển.

1.3.1.2. Nhân tố lao động.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, con người mới chính là chủ thể, là nhân tố quyết định sự thành công thất bại của doanh nghiệp. Cũng chính người lao động đã sáng tạo ra công nghệ kỹ thuật và đưa chúng vào sử dụng tạo ra tiềm năng lớn cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động sáng tạo ra sản phẩm mới và kiểu dáng phù hợp với yêu cầu người tiêu dùng làm cho sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp ngày càng nâng cao, được tiêu thụ rộng rãi trên thị trường là cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Lực lượng lao động tác động trực tiếp đến năng suất lao động, đến trình độ sử dụng các nguồn lực khác (máy móc thiết bị, nguyên vật liệu...) nên tác động trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Sự phát triển của khoa học kỹ thuật đã thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế tri thức. Hàm lượng khoa học kết tinh trong sản phẩm (dịch vụ) rất cao đã đòi hỏi lực lượng lao động phải là đội ngũ được trang bị tốt các kiến thức khoa học kỹ thuật. Điều này càng khẳng định vai trò ngày càng quan trọng của lực lượng lao động đối với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.3.1.3. Nhân tố vốn.

Nguồn vốn là một nhân tố biểu thị tiềm năng, khả năng tài chính hiện có của doanh nghiệp. Do vậy, việc huy động vốn, sử dụng và bảo toàn vốn có một vai trò quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp. Đây là một nhân tố hoàn toàn nằm trong tầm kiểm soát của doanh nghiệp vì vậy doanh nghiệp cần phải chú trọng ngay từ việc hoạch định nhu cầu về vốn làm cơ sở cho việc lựa chọn phương án kinh doanh, huy động các nguồn vốn hợp lý trên cơ sở khai thác tối đa mọi nguồn lực sẵn có của mình. Từ đó tổ chức chu chuyển, tái tạo nguồn vốn ban đầu, đảm bảo và phát triển nguồn vốn hiện có tại doanh nghiệp.

Ngày nay trong nền kinh tế thị trường với sự quản lý vĩ mô của Nhà nước thì việc bảo toàn và phát triển vốn trong các doanh nghiệp là hết sức quan trọng. Đây là yêu cầu đặt ra cho mỗi doanh nghiệp, vì đó là điều kiện cần thiết cho việc duy trì, phát triển và nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh. Bởi vì, muốn đạt hiệu quả kinh tế và phát triển nguồn vốn hiện có thì trước hết các doanh nghiệp phải bảo toàn được vốn của mình.

Xét về mặt tài chính thì bảo toàn vốn của doanh nghiệp là bảo toàn sức mua của vốn vào thời điểm đánh giá, mức độ bảo toàn vốn so với thời điểm cơ sở (thời điểm gốc) được chọn. Còn khi ta xét về mặt kinh tế, tức là bảo đảm khả năng hoạt động của doanh nghiệp so với thời điểm cơ sở, về khía cạnh pháp lý thì là bảo đảm tư cách kinh doanh của doanh nghiệp.

Từ việc huy động sử dụng, bảo toàn và phát triển vốn được thực hiện có hiệu quả sẽ góp phần tăng khả năng và sức mạnh tài chính của doanh nghiệp, góp phần thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển và đảm bảo hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp.

1.3.1.4. Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp.

Cơ sở vật chất kỹ thuật trong doanh nghiệp là yếu tố vật chất hữu hình quan trọng phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, làm nền tảng quan trọng để doanh nghiệp tiến hành các hoạt động kinh doanh. Cơ sở vật chất đem lại sức mạnh kinh doanh cho doanh nghiệp trên cơ sở sức sinh lời của tài sản. Cơ sở vật chất dù chiếm tỷ trọng lớn hay nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp thì nó vẫn có vai trò quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh, nó thể hiện bộ mặt kinh doanh của doanh nghiệp qua hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi... Cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng được bố trí hợp lý bao nhiêu thì càng góp phần đem lại hiệu quả cao bấy nhiêu. Điều này thấy khá rõ nếu một doanh nghiệp có hệ thống nhà xưởng, kho tàng, cửa hàng, bến bãi được bố trí hợp lý, nằm trong khu vực có mật độ dân cư lớn, thu nhập về cầu về tiêu dùng của người dân cao... và thuận lợi về giao thông sẽ đem lại cho doanh nghiệp một tài sản vô hình rất lớn đó là lợi thế kinh doanh đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao.

Trình độ kỹ thuật và trình độ công nghệ sản xuất của doanh nghiệp ảnh hưởng tới năng suất, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới mức độ tiết kiệm hay tăng phí nguyên vật liệu do đó ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có trình độ kỹ thuật sản xuất còn có công nghệ sản xuất tiên tiến và hiện đại sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, còn nếu trình độ kỹ thuật sản xuất của doanh nghiệp thấp kém hoặc công nghệ sản xuất lạc hậu hay thiếu đồng bộ sẽ làm cho năng suất, chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp rất thấp, sử dụng lãng phí nguyên vật liệu.

1.3.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.

1.3.2.1. Môi trường pháp lý.

“ Môi trường pháp lý bao gồm luật, văn bản dưới luật, quy trình, quy phạm kỹ thuật sản xuất kinh doanh đều tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu

quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp”. Đó là các quy định của Nhà nước về những thủ tục, vấn đề có liên quan đến phạm vi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đòi hỏi mỗi doanh nghiệp khi tham gia vào môi trường kinh doanh cần phải nghiên cứu, tìm hiểu và chấp hành đúng theo những quy định đó.

Môi trường pháp lý tạo môi trường hoạt động, một môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiến hành thuận lợi các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình lại vừa điều chỉnh các hoạt động kinh tế vĩ mô theo hướng chú trọng tới các thành viên khác trong xã hội, quan tâm đến các mục tiêu khác ngoài mục tiêu lợi nhuận. Ngoài ra các chính sách liên quan đến các hình thức thuế, cách tính, thu thuế có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Môi trường pháp lý tạo sự bình đẳng của mọi loại hình kinh doanh, mọi doanh nghiệp có quyền và nhiệm vụ như nhau trong phạm vi hoạt động của mình. Trong nền kinh tế thị trường mở của hội nhập không thể tránh khỏi hiện tượng những doanh nghiệp lớn có khả năng cạnh tranh sẽ thôn tính những doanh nghiệp nhỏ. Nhà nước đứng ra bảo vệ quyền lợi cho các doanh nghiệp “yếu thế” có thể duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và điều chỉnh các lĩnh vực sản xuất cho phù hợp với cơ chế, đường lối kinh tế chung của toàn Xã hội.

Tính công bằng và nghiêm minh của luật pháp ở bất kỳ mức độ nào đều có ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu môi trường kinh doanh mà mọi thành viên đều tuân thủ pháp luật thì hiệu quả tổng thể sẽ lớn hơn, ngược lại nhiều doanh nghiệp sẽ tiến hành những hoạt động kinh doanh bất chính, sản xuất hàng giả, trốn lậu thuế, gian lận thương mại, vi phạm các quy định về bảo vệ môi trường làm hại tới Xã hội.

1.3.2.2. Môi trường chính trị, văn hóa-xã hội.

Môi trường chính trị ổn định luôn luôn là tiền đề cho việc phát triển và mở rộng các hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp, các tổ chức cá nhân trong

và ngoài nước. Các hoạt động đầu tư nó lại tác động trở lại rất lớn tới các hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Tình trạng thất nghiệp, trình độ giáo dục, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... đều tác động một cách trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp, có thể theo hai chiều hướng tích cực hoặc tiêu cực. Nếu không có tình trạng thất nghiệp, người lao động có nhiều cơ hội lựa chọn việc làm thì chắc chắn chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ cao do đó làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và ngược lại nếu tình trạng thất nghiệp là cao thì chi phí sử dụng lao động của doanh nghiệp sẽ giảm làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhưng tình trạng thất nghiệp cao sẽ làm cho cầu tiêu dùng giảm và có thể dẫn đến tình trạng an ninh chính trị mất ổn định, do vậy lại làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trình độ văn hoá ảnh hưởng tới khả năng đào tạo cũng như chất lượng chuyên môn và khả năng tiếp thu các kiến thức cần thiết của đội ngũ lao động, phong cách, lối sống, phong tục, tập quán, tâm lý xã hội... nó ảnh hưởng tới cầu về sản phẩm của các doanh nghiệp. Nên nó ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.3.2.3. Môi trường kinh tế.

Môi trường kinh tế là một nhân tố bên ngoài tác động rất lớn đến hiệu quả SXKD của doanh nghiệp. Tăng trưởng kinh tế quốc dân, chính sách kinh tế của Chính phủ, tốc độ, chất lượng của sự tăng trưởng hàng năm của nền kinh tế, tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp, cán cân thương mại... luôn là các nhân tố tác động trực tiếp đến các quyết định cung cầu và từ đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả hoạt động SXKD của từng doanh nghiệp. Là tiền đề để Nhà nước xây dựng các chính sách kinh tế vĩ mô như chính sách tài chính, các chính sách ưu đãi với doanh nghiệp, chính sách ưu đãi các hoạt động đầu tư...

Ngoài ra, tình hình kinh doanh hay sự xuất hiện thêm các đối thủ cạnh tranh cũng buộc doanh nghiệp cần quan tâm đến chiến lược kinh doanh của

mình. Một môi trường kinh doanh lành mạnh sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp cùng phát triển, cùng hướng tới mục tiêu hiệu quả SXKD của mình. Tạo điều kiện để các cơ quan quản lý kinh tế nhà nước làm tốt công tác dự báo điều tiết đúng đắn các hoạt động và các chính sách mang lại hiệu quả kinh tế cho các doanh nghiệp.

1.3.2.4. Môi trường kinh doanh và sự cạnh tranh.

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

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

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

1.3.2.5. Các chính sách kinh tế Nhà nước.

Từ khi nhà nước thay đổi cơ chế, chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý và điều tiết của nhà nước, phát triển đất nước theo định hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa, bộ mặt kinh tế có nhiều thay đổi. Các doanh nghiệp

trong nước có thể liên doanh, liên kết với nước ngoài mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, các chính sách đầu tư thông thoáng hơn. Mục tiêu phát triển doanh nghiệp phải gắn chặt với lợi ích kinh tế - xã hội của đất nước.

Một trong những công cụ chính của nhà nước để điều tiết nền kinh tế là các chính sách tài chính, tiền tệ, tín dụng, luật pháp. Đó là hệ thống các nhân tố tác động trực tiếp hay gián tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu chính sách lãi suất tín dụng quy định mức lãi suất quá cao sẽ gây cản trở cho việc vay vốn của doanh nghiệp và làm tăng chi phí vốn, lợi nhuận giảm, hiệu quả sản xuất kinh doanh giảm.

1.4. Hệ thống các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Để đánh giá chính xác có cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cần phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu chi tiết, các chỉ tiêu chi tiết đó phải phản ánh được sức sản xuất, các hao phí cũng như sức sinh lợi của từng yếu tố, của từng loại vốn.

1.4.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát.

1.4.1.1. Sức sản xuất.

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

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

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

1.4.1.2. Sức sinh lợi.

Sức sinh lợi hay khả năng sinh lợi là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu “sức sinh lợi” tính ra càng lớn, chứng tỏ khả năng sinh lợi càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ thì chứng tỏ khả năng sinh lợi thấp, tức là hiệu quả kinh doanh không cao.

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

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

1.4.1.3. Suất hao phí.

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

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

1.4.2. Hiệu quả sử dụng chi phí.

Để phân tích hiệu quả sử dụng chi phí ta cần phân tích chỉ tiêu doanh thu trên tổng chi phí và lợi nhuận trên tổng chi phí.

1.4.2.1. Sức sản xuất của chi phí:

$$\text{Sức sản xuất của chi phí} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng chi phí bình quân trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

1.4.2.2. *Sức sinh lợi của chi phí:*

$$\text{Sức sinh lợi của chi phí} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí bình quân trong kỳ}}$$

Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp dùng. Chỉ tiêu này cho biết cứ một đồng chi phí bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

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

Hiệu quả sử dụng vốn là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất. Các công thức tổng quát:

❖ Hiệu quả sử dụng vốn

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng vốn SXKD trong kỳ}}$$

❖ Chỉ tiêu doanh thu trên một đồng vốn sản xuất (sức sản xuất của vốn):

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

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp: một đồng vốn kinh doanh sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu. Do đó, nó có ý nghĩa khuyến khích các doanh nghiệp trong việc quản lý vốn chặt chẽ, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả đồng vốn kinh doanh.

❖ Chỉ tiêu doanh lợi theo vốn kinh doanh.

$$\text{Chỉ tiêu doanh lợi theo vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Tổng vốn kinh doanh trong kỳ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp; một đồng vốn tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Nó phản ánh trình độ lợi dụng yếu tố vốn của doanh nghiệp.

1.4.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng Tài sản cố định.

Để đánh giá hiệu quả sử dụng TSCĐ, người ta thường sử dụng các chỉ tiêu như: Sức sản xuất của TSCĐ (Hiệu suất sử dụng TSCĐ trong một kỳ), Sức sinh lợi của TSCĐ và Suất hao phí từ TSCĐ.

❖ Chỉ tiêu Sức sản xuất của TSCĐ.

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ} = \frac{\text{Tổng số Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng Doanh thu thuần

❖ Chỉ tiêu sức sinh lợi TSCĐ

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận trong kỳ}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng lợi nhuận thuần (hay lãi gộp).

❖ Chỉ tiêu Suất hao phí từ TSCĐ:

$$\text{Suất hao phí từ TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần(hay lợi nhuận thuần)}}$$

Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho thấy để có một đồng doanh thu thuần hay lợi nhuận thuần phải hao phí bao nhiêu đồng Nguyên giá TSCĐ.

1.4.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng Tài sản lưu động.

Nhằm đánh giá hiệu quả sử dụng TSLĐ trong doanh nghiệp, người ta thường sử dụng các chỉ tiêu: Vòng quay TSLĐ trong kỳ, Hiệu quả sử dụng TSLĐ trong kỳ và Mức đảm nhiệm TSLĐ.

❖ **Chỉ tiêu Vòng quay TSLĐ trong kỳ (hay hiệu suất sử dụng TSLĐ)**

Ý nghĩa : Cho biết mỗi đơn vị TSLĐ sử dụng trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần, chỉ tiêu này càng lớn càng chứng tỏ hiệu suất sử dụng TSLĐ cao.

$$\text{Vòng quay TSLĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{TSLĐ bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa : Cho biết mỗi đơn vị TSLĐ sử dụng trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần, chỉ tiêu này càng lớn càng chứng tỏ hiệu suất sử dụng TSLĐ cao.

❖ **Hiệu quả sử dụng TSLĐ**

$$\frac{\text{Hiệu quả sử dụng TSLĐ trong kỳ}}{\text{TSLĐ trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSLĐ sử dụng bình quân trong kỳ}}$$

Ý nghĩa : Phản ánh khả năng sinh lợi của TSLĐ. Nó cho biết mỗi đơn vị TSLĐ có trong kỳ đem lại bao nhiêu đơn vị Lợi nhuận sau thuế.

❖ **Mức đảm nhiệm TSLĐ**

$$\frac{\text{Mức đảm nhiệm TSLĐ}}{\text{TSLĐ}} = \frac{\text{TSLĐ bình quân trong kỳ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Ý nghĩa: Cho biết để đạt được mỗi đơn vị doanh thu, doanh nghiệp phải sử dụng bao nhiêu phần trăm đơn vị TSLĐ. Chỉ tiêu này càng thấp càng chứng tỏ hiệu quả kinh tế cao.

1.4.4. Hiệu suất sử dụng lao động.

1.4.4.1. Năng suất lao động

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kì}}{\text{Tổng số lao động trong kì}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu, thực chất đây là chỉ tiêu lao động của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng lao động hợp lý, khai thác được lao động trong sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này càng lớn hiệu quả sử dụng lao động trong đơn vị càng hiệu quả

1.4.4.2. Tỷ suất lợi nhuận lao động.

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

Chỉ tiêu này phản ánh một lao động trong kì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt, cho thấy việc sử dụng lao động trong kì của doanh nghiệp là hiệu quả.

1.4.5. Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu.

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

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

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

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

1.4.6.1. Khả năng thanh toán.

❖ Hệ số thanh toán tổng quát (H1)

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

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

Nếu trị số này của doanh nghiệp luôn ≥ 1 thì doanh nghiệp đảm bảo được khả năng thanh toán và ngược lại.

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

$$\text{Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng giá trị thuần của TSNH}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

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

❖ **Hệ số khả năng thanh toán nhanh (H3)**

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

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

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

* **Cơ cấu nguồn vốn:**

❖ **Hệ số nợ**

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

Hệ số nợ phản ánh trong một đồng vốn hiện doanh nghiệp đang sử dụng sản xuất kinh doanh có mấy đồng vốn đi vay. Hệ số nợ càng cao tính độc lập của doanh nghiệp càng kém. Tuy nhiên, doanh nghiệp có lợi vì được sử dụng một nguồn tài sản lớn mà chỉ đầu tư trong lượng vốn nhỏ, tiết kiệm chi phí sản xuất kinh doanh. Do đó, khả năng đảm bảo sự chi trả các khoản nợ từ nguồn vốn là

thấp dẫn đến mất sự tin tưởng của khách hàng và các nhà đầu tư, rủi ro trong kinh doanh là lớn, không an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ **Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ**

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Vốn CSH}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$$

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

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

* **Cơ cấu tài sản**

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

❖ **Tỷ suất đầu tư vào tài sản ngắn hạn(TSNH)**

$$\text{Tỷ suất đầu tư vào TSNH} = \frac{\text{TSLĐ \& ĐTNH}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng đầu tư vào tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

❖ **Tỷ suất đầu tư vào tài sản dài hạn(TSDH)**

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

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

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

Tuy nhiên để kết luận tỷ suất này là tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh của từng doanh nghiệp trong từng thời kì cụ thể. Các doanh nghiệp luôn mong muốn cơ cấu tài sản tối ưu, phản ánh cứ dành một đồng đầu tư vào tài sản thì có bao nhiêu đồng TSNH và bao nhiêu đồng vào TSDH.

1.4.6.3. Các chỉ số về hoạt động.

❖ Số vòng quay hàng tồn kho

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

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

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

❖ Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

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

Chỉ tiêu này cho biết số ngày cần thiết để hàng tồn kho quay vòng. Chỉ tiêu này càng thấp càng tốt, thể hiện khả năng thu hồi vốn nhanh của doanh nghiệp.

❖ Vòng quay khoản phải thu

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

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

❖ **Kỳ thu tiền bình quân**

360 ngày

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

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

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

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

1.5.1. Phương pháp so sánh.

1.5.1.1. Mục đích, điều kiện áp dụng:

- Mục đích: Thông qua so sánh cho phép xác định được sự biến động chung của chỉ tiêu phân tích để từ đó kết hợp với các phương pháp khác xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Điều kiện áp dụng:

- + Phải tồn tại ít nhất hai đại lượng hoặc hai chỉ tiêu so sánh
- + Bảo đảm tính thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu
- + Bảo đảm tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu : khi so sánh cần lựa chọn hoặc tính lại các trị số của chỉ tiêu theo 1 phương pháp thống nhất.
- + Bảo đảm tính thống nhất về đơn vị các chỉ tiêu

1.5.1.2. Nội dung phương pháp

So sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hoá có cùng một nội dung, một tính chất tương tự để xác định xu hướng mức độ biến động của các chỉ tiêu. Nó cho phép chúng ta tổng hợp được

những nét chung, tách ra được những nét riêng của các hiện tượng so sánh, trên cơ sở 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. Vì vậy để tiến hành so sánh bắt buộc phải giải quyết những vấn đề cơ bản như xác định gốc để so sánh, xác định điều kiện so sánh, mục tiêu so sánh.

*** Hai phương pháp so sánh thường gặp:**

❖ Phương pháp so sánh tuyệt đối:

Phương pháp này cho biết khối lượng, quy mô đạt tăng giảm của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác hoặc giữa các thời kỳ của doanh nghiệp.

$$\text{Mức tăng giảm tuyệt đối của chỉ tiêu} = \frac{\text{Trị số của chỉ tiêu kỳ phân tích}}{\text{Trị số của chỉ tiêu kỳ gốc}}$$

Mức tăng giảm tuyệt đối không phản ánh về mặt lượng, thực chất việc tăng giảm không nói lên là có hiệu quả, tiết kiệm hay lãng phí. Nó thường được dùng kèm với các phương pháp khác khi đánh giá hiệu quả giữa các kỳ.

❖ Phương pháp so sánh tương đối:

Phương pháp này cho biết kết cấu, quan hệ, tốc độ phát triển và mức độ phổ biến của chỉ tiêu.

Dạng đơn giản:

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{Gi}{Go} \times 100\%$$

Trong đó: + Gi: trị số chỉ tiêu kỳ phân tích

+ Go: trị số chỉ tiêu kỳ gốc

✓ Dạng có liên hệ:

$$\text{Tỷ lệ so sánh} = \frac{Gi}{Go} \times \frac{GI/i}{GI/o}$$

✓ *Dạng kết hợp:*

$$\text{Mức tăng giảm tương đối} = GI - Go \times \frac{GI/i}{GI/o}$$

Trong đó: + GI/i : Trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ phân tích.

+ GI/o: Trị số chỉ tiêu cần liên hệ kỳ gốc.

1.5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.

Phương pháp này giúp ta nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh. Để xem xét mức độ ảnh hưởng của một nhân tố nào đó, ta sẽ thay thế số liệu kỳ gốc hoặc số liệu kỳ kế hoạch bằng số liệu thực tế của nhân tố trong khi giả thiết các nhân tố khác là không thay đổi

Điều kiện áp dụng phương pháp này là có mối quan hệ hàm số giữa các nhân tố, và chỉ tiêu kết quả kinh doanh.

1.5.2.1. Nội dung:

➤ Xác lập mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phân tích với các nhân tố ảnh hưởng bằng một công thức. Sắp xếp các nhân tố theo thứ tự nhất định, nhân tố số lượng đứng trước, nhân tố chất lượng đứng sau hay theo quan hệ nhân quả.

➤ Thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố từ giá trị kỳ gốc sang kỳ phân tích theo thứ tự trên. Sau mỗi lần thay thế tính giá trị của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi sau đó so sánh với giá trị của chỉ tiêu khi nhân tố đó không thay đổi hoặc giá trị của lần thay thế trước đó chính là mức độ ảnh hưởng tuyệt đối của nhân tố vừa thay thế.

➤ Có bao nhiêu nhân tố thay thế bấy nhiêu lần, nhân tố nào thay thế rồi giữa nguyên giá trị ở kỳ phân tích cho đến lần thay thế cuối cùng, nhân tố nào chưa thay thế giữa nguyên giá trị ở kỳ gốc. Cuối cùng tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố so với biến động của chỉ tiêu phân tích.

1.5.2.2. Khái quát:

$$y = abc$$

- Xác định giá trị chỉ tiêu kỳ gốc: $y_0 = a_0 b_0 c_0$
- Xác định giá trị chỉ tiêu nghiên cứu: $y_1 = a_1 b_1 c_1$
- Xác định đối tượng phân tích: $\Delta y = y_1 - y_0 = a_1 b_1 c_1 - a_0 b_0 c_0$
- Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích:

➤ Ảnh hưởng của nhân tố a với mọi y:

Thay thế lần 1: $y_a = a_1 b_0 c_0$

Ảnh hưởng tuyệt đối của nhân tố a: $\Delta y_a = y_a - y_0 = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0$

Ảnh hưởng tương đối của nhân tố a:

$$\delta y_a = \frac{\Delta y_a}{y_0} * 100 (\%)$$

➤ Ảnh hưởng của nhân tố b với mọi y:

Thay thế lần 1: $y_b = a_1 b_1 c_0$

Ảnh hưởng tuyệt đối của nhân tố b: $\Delta y_b = y_b - y_a = a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0$

Ảnh hưởng tương đối của nhân tố b:

$$\delta y_b = \frac{\Delta y_b}{y_0} * 100 (\%)$$

➤ Ảnh hưởng của nhân tố c với mọi y:

Thay thế lần 1: $y_c = a_1 b_1 c_1$

Ảnh hưởng tuyệt đối của nhân tố c: $\Delta y_c = y_c - y_b = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0$

Ảnh hưởng tương đối của nhân tố c:

$$\delta y_c = \frac{\Delta y_c}{y_0} * 100 (\%)$$

$$\Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c = \Delta y$$

$$\delta y_a + \delta y_b + \delta y_c = \frac{\Delta y_c}{y_0} * \delta y * 100 (\%)$$

1.5.3. Phương pháp chi tiết.

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

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

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

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

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

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

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

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

CHƯƠNG II:

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY SỐ 4.

2.1. Giới thiệu khái quát về công ty cổ phần vận tải thủy số 4.

- Tên công ty: Công ty cổ phần vận tải thủy số 4
- Tên giao dịch đối ngoại: Watranco N0 4 Joint stock company
- Tên viết tắt: VIVASO
- Giám đốc: Ông Trần Đăng Liệu.
- Trụ sở: 136-436 Đường Hùng Vương, Phường Hùng Vương, Quận Hồng Bàng, Thành Phố Hải Phòng.
- Điện thoại: 0313.850454-0313749548 Fax: 031.850164

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty.

Trước yêu cầu thực tiễn của giao thông vận tải thủy nội địa năm 1982 đồng thời do yêu cầu phục vụ than cho nhà máy nhiệt điện Phả Lại – Bộ giao thông vận tải quyết định thành lập công ty vận tải thủy số 3 & công ty vận tải thủy số 4.

Căn cứ vào Quyết định số 2163/TCCN ngày 28/12/1982 của bộ giao thông vận tải về việc thành lập **Công ty Vận tải đường sông số 4.**

Sự phát triển của công ty được chia thành 3 giai đoạn:

➤ **Giai đoạn : 1983- 1988**

Giai đoạn này công ty mới đi vào hoạt động còn gặp nhiều khó khăn. Nhưng chỉ trong giai đoạn ngắn công ty nhanh chóng ổn định tổ chức sản xuất, đầu tư khôi phục phát triển đội tàu và xây dựng kết cấu hạ tầng phục vụ sửa chữa. Hàng năm, công ty đã thực hiện hoàn thành vượt mức kế hoạch nhà nước giao cho trước thời hạn từ 1-2 tháng với sản lượng vận tải trung bình đạt 1.2 triệu tấn hàng và 150 triệu tấn/km/năm. Năm 1985 công ty đã được Nhà nước tặng huân chương lao động hạng ba.

➤ Giai đoạn : 1989-2002

Thời kì đầu giai đoạn này tình hình đất nước có nhiều biến động, thị trường vận tải nội địa chịu sự cạnh tranh hết sức gay gắt của các thành phần kinh tế, lượng hàng vận tải giảm mạnh, giá cước giảm. Để đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, công ty đã thành lập xí nghiệp dịch vụ -trục vớt- công trình và đầu tư, trang bị cầu nổi

➤ Giai đoạn:2003- đến nay

Trong giai đoạn này, công ty có bước thay đổi quan trọng, thực hiện chủ trương của nhà nước về cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước 10/2005, công ty hoạt động theo mô hình công ty cổ phần nhà nước. Cơ sở vật chất chủ yếu gồm 35 đầu máy và 35000 TPT, hệ thống nhà xưởng, cầu tàu kho bãi và văn phòng làm việc với tổng diện tích trên 65.000m².

Từ ngày được thành lập đến nay, công ty đã nhanh chóng ổn định tổ chức và đi vào hoạt động kinh doanh. công ty đã luôn luôn hoàn thành kế hoạch và đã đón nhận huân lao động hạng III của chủ tịch nước phong tặng, nhiều huân chương, bằng khen và cờ thi đua luân lưu của bộ giao thông vận tải & cục đường sông Việt Nam.

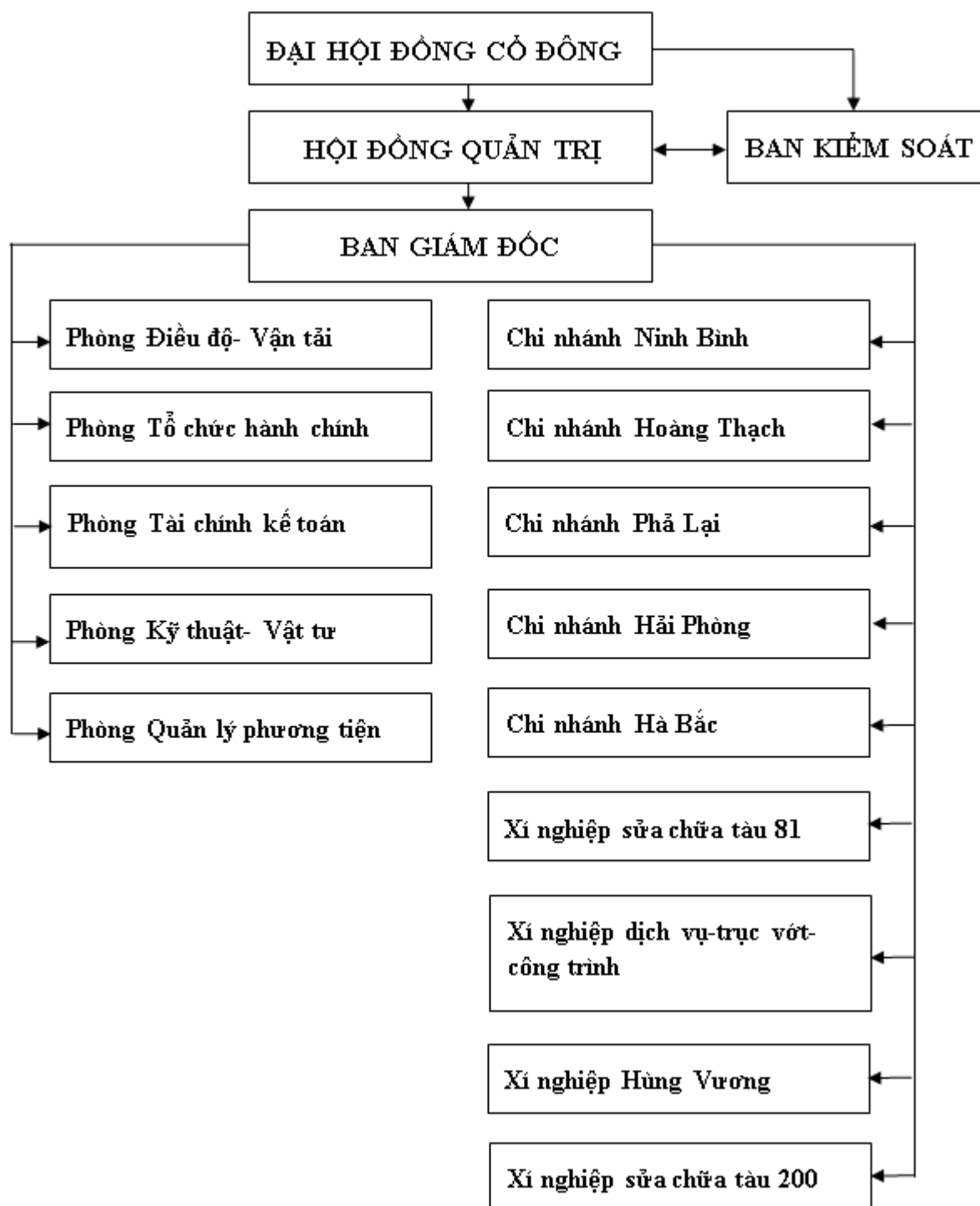
Mặc dù đã đạt được những thành tích đáng khích lệ như vậy, song doanh nghiệp cũng gặp không ít những khó khăn chao đảo khi bước vào cơ chế thị trường, không còn nguồn hàng được phân bổ nữa mà phải cạnh tranh trong thị trường vận tải thủy nội địa. Đặc biệt trong những năm 1990 đến 1992 nhu cầu vận tải thủy giảm hẳn vì nhiều nguyên nhân. Phương tiện cũ nát do khai thác tràn lan trong thời kỳ bao cấp nay không có vốn sửa chữa. Vốn đầu tư mới không được nhà nước cấp, giá cước thấp do đó sản xuất không đủ bù đắp chi phí, lực lượng lao động dư thừa so với yêu cầu sản xuất kinh doanh.

Nhưng dưới sự chỉ đạo sáng suốt của ban lãnh đạo công ty, công ty đã từng bước khắc phục mọi khó khăn, duy trì, củng cố đội ngũ cán bộ công nhân viên tháo gỡ mọi khó khăn để vươn lên thành doanh nghiệp vững vàng trong cơ

chế thị trường. chính vì vậy Bộ giao thông vận tải đã đưa ra quyết định thành lập lại doanh nghiệp Nhà nước hạng I cho công ty vận tải thủy số 4.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty.

2.1.2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty.



Hình 2.1 : Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty.

(Nguồn : Phòng tổ chức hành chính công ty)

2.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.

❖ *Đại hội đồng cổ đông*

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của công ty. Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết của công ty hoặc người được cổ đông ủy quyền. Đại hội đồng cổ đông có các quyền và nghĩa vụ:

Thông qua định hướng phát triển của công ty

Quyết định mức cổ tức hàng năm của từng loại cổ phần do Hội đồng quản trị công ty đề nghị.

Quyết định việc chia, tách, hợp nhất, giải thể, tuyên bố phá sản, thanh lý tài sản trong trường hợp giải thể, phá sản công ty

Quyết định sửa đổi, bổ sung điều lệ, tăng giảm vốn điều lệ theo quy định của pháp luật và điều lệ công ty.

Quyết định mua, bán tài sản cố định, đầu tư xây dựng cơ bản, đầu tư tài chính có giá trị bằng hoặc lớn hơn 70% vốn chủ sở hữu được ghi trong sổ kế toán của công ty tại thời điểm quyết định.

Quyết định mua lại trên 10% tổng số cổ phần đã bán của từng loại.

Quyết định việc bán niêm yết hoặc đăng ký giao dịch cổ phiếu của công ty trên thị trường chứng khoán.

Xem xét, xử lý các vi phạm của hội đồng quản trị và ban kiểm soát gây thiệt hại cho công ty và cổ đông của công ty

Thông qua báo cáo tài chính tổng hợp hàng năm, phương án phân phối lợi nhuận của công ty do hội đồng quản trị đề nghị.

Nghe và chất vấn báo cáo của hội đồng quản trị, giám đốc, ban kiểm soát về tình hình hoạt động kinh doanh của công ty.

Quy định mức thù lao của các thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát và tiền lương của các thành viên hội đồng quản trị chuyên trách (nếu có)

❖ *Hội đồng quản trị*

Hội đồng quản trị có nhiệm kỳ 5 năm gồm 5 thành viên. Hội đồng quản trị toàn quyền nhân danh công ty quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của công ty phù hợp với pháp luật, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội đồng cổ đông.

❖ *Ban giám đốc công ty*

Ban giám đốc gồm giám đốc và phó giám đốc có nhiệm vụ chỉ đạo trực tiếp và chịu trách nhiệm chung về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

Giám đốc: Là người đại diện thao pháp luật của công ty trong mọi giao dịch do hội đồng quản trị bổ nhiệm, một mặt là người quản lý điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Phó giám đốc: giúp giám đốc điều hành toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh trong công ty. Tham mưu cho giám đốc trong việc bố trí nhân sự phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của công ty, đề xuất các chiến lược kinh doanh với giám đốc như: Chiến lược thị trường, chiến lược tiêu thụ sản phẩm và quản lý khách hàng, và được ủy quyền giao nhiệm vụ khi giám đốc đi vắng.

❖ *Phòng Điều độ - Vận tải:*

Là bộ phận tham mưu cho Giám đốc, được Giám đốc ủy quyền ký kết các hợp đồng vận chuyển, điều hành phương tiện, thu cước vận chuyển, khai thác luồng hàng, tuyến đường vận chuyển. Ngoài ra Phòng còn có trạm đại diện cho các tuyến khác.

❖ *Trạm đại diện tại Quảng Ninh:*

Là bộ phận tham mưu cho Phòng vận tải và Giám đốc điều hành vận tải tại khu vực Quảng Ninh. Khu vực này thường xuyên có mặt nhiều phương tiện của Công ty. Trạm đại diện được Giám đốc ủy quyền ký kết hợp đồng vận chuyển và giải quyết một số công việc khác như: khai thác nguồn hàng, điều hành phương tiện, xác nhận các chuyến đi, thu cước vận chuyển.

❖ *Trạm đại diện tại Hà Bắc – Phả Lại:*

Là hai trạm nhỏ giúp Phòng vận tải xác nhận các chuyến đi của các đoàn tàu lên phía trên đã hoàn thành và thu cước các chủ hàng lẻ.

❖ *Trạm đại diện tại Ninh Bình:*

Là trạm đôn đốc các chuyến hàng chở hoá chất vào tuyến trong, theo dõi và báo cáo kết quả chuyến đi.

❖ *Phòng tổ chức hành chính:*

Là Phòng tham mưu cho Giám đốc về các mặt: mô hình tổ chức sản xuất, quản lý nhân sự, giải quyết các chế độ chính sách như: tiền lương, tiền thưởng, BHXH, hiếu, hỷ, cấp phát, trang bị văn phòng phẩm...

❖ *Phòng tài chính kế toán:*

Là Phòng nghiệp vụ làm tham mưu giúp việc cho Giám đốc trong việc quản lý tài chính của Công ty theo pháp lệnh kế toán thống kê và các quy định hiện hành của Nhà nước về tài chính. Theo dõi mọi tình hình biến động về tài chính, tài sản, giá thành, các khoản chi phí, sản xuất kinh doanh lỗ – lãi...

❖ *Phòng kỹ thuật vật tư:*

Là Phòng nghiệp vụ và tham mưu cho Giám đốc quản lý kỹ thuật toàn bộ phương tiện, máy móc, thiết bị hiện có của Công ty, đồng thời có nhiệm vụ duy trì tốt tình trạng kỹ thuật của các trang thiết bị, phương tiện vận tải thủy.

Mua sắm, cấp phát vật tư, phụ tùng thay thế theo quy trình, quy phạm an toàn lao động kỹ thuật.

❖ *Phòng quản lý phương tiện*

Lên kế hoạch cho các phương tiện vận tải, các chuyến chuyên chở hàng hóa, giám sát, quản lý theo dõi các thiết bị máy móc, các phương tiện trục vớt...

❖ *Các Xí nghiệp thành viên:*

Là các đơn vị trực thuộc Công ty, có tư cách pháp nhân không đầy đủ.

Làm nhiệm vụ chủ yếu là lớn và nhỏ các phương tiện của Công ty và các loại phương tiện của khách hàng. Ngoài ra còn làm công tác dịch vụ khác như:

trục đấm phương tiện, cho thuê bến bãi, cầu tàu, nhận may gia công các mặt hàng, trang bị bảo hộ lao động.

2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của công ty.

2.1.3.1. Chức năng.

Công ty vận tải thủy số 4 là doanh nghiệp kinh doanh nhiều ngành nghề khác nhau như:

- Vận tải đường sông, đường biển trong và ngoài nước
- Sửa chữa và đóng mới phương tiện vận tải đường sông
- Khai thác, kinh doanh vật liệu xây dựng, san lấp mặt bằng.
- Lắp đặt cấu kiện bê tông kết cấu cốt thép bằng cần cẩu nổi, trục vớt và thanh thải chướng ngại vật trên sông.
- Sản xuất và cung ứng vật tư hàng hóa, hóa chất, máy móc, thiết bị, phụ tùng, nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất giao thông vận tải, xây dựng và tiêu dùng kinh doanh vật liệu xây dựng, thiết bị đồ dùng nội ngoại thất. Gia công lắp đặt công trình điện nước, các kết cấu thép, khung nhôm kính và vật liệu chất liệu cao khác.
- Dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa xe có động cơ, hỗ trợ vận tải
- Tái chế phế liệu, phế thải kim loại

2.1.3.2. Nhiệm vụ.

- Bảo toàn và phát triển các loại vốn Nhà nước giao.
- Thực hiện đóng góp đầy đủ, ngày càng nhiều cho ngân sách Nhà nước.
- Không ngừng nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên chức trong toàn doanh nghiệp và tham gia đóng góp các mặt xã hội.
- Là doanh nghiệp quốc doanh trong nền kinh tế thị trường. Do vậy vai trò của doanh nghiệp rất to lớn và có nghĩa vụ rất nặng nề đối với nền kinh tế của đất nước. Vì vậy cần phải mở rộng sản xuất, đa dạng hoá mặt hàng, đa dạng hoá ngành nghề, sử dụng có hiệu quả tài sản cố định để tăng doanh thu.

- Doanh nghiệp phải hoàn thành và thực hiện nghiêm chỉnh nghĩa vụ của doanh nghiệp với ngân sách Nhà nước. Chấp hành nghiêm chỉnh hiến pháp và pháp luật, thực hiện tốt chế độ chính sách đối với người lao động. Có nhiều biện pháp động viên người lao động trong toàn doanh nghiệp hăng say sản xuất.
- Điều chỉnh và sửa đổi các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh cho phù hợp với cơ cấu mặt hàng để có đủ sức cạnh tranh trong cơ chế thị trường hiện nay.
- Luôn phải tích cực cải tiến và hoàn thiện cơ cấu tổ chức quản lý, tổ chức sản xuất kinh doanh sao cho không cồng kềnh mà sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao.
- Cải tiến hợp lý hoá sản xuất, giảm các chi phí đầu vào để có thể hạ giá thành sản phẩm tìm đối tác đầu tư, liên doanh liên kết để có khả năng mở rộng sản xuất đem lại lợi nhuận tối đa cho doanh nghiệp.
- Ngoài ra sẵn sàng thực hiện nhiệm vụ quân sự, chính trị khi Nhà nước có Pháp lệnh yêu cầu đối với doanh nghiệp.

2.1.4. Nhân sự của công ty.

Bảng 2.1: Tình hình lao động tại công ty

DVT: Người

STT	Các chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
		Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Tăng giảm	Tỷ lệ (%)
1	Theo tính chất lao động						
	Lao động trực tiếp	465	76.99	462	80.77	(3)	(0.65)
	Lao động gián tiếp	139	23.01	110	19.23	(29)	(20.86)
2	Theo trình độ						
	Đại học	60	9.93	61	10.66	1	1.67
	Cao đẳng và trung cấp	132	21.85	130	22.73	(2)	(1.52)
	Công nhân kỹ thuật	412	68.21	381	66.61	(31)	(7.52)
3	Theo giới tính						
	Lao động nữ	122	20.20	114	19.93	(8)	(6.56)
	Lao động nam	482	79.80	458	80.07	(24)	(4.98)
4	Theo độ tuổi						
	18-30	356	58.94	342	59.79	(14)	(3.93)
	30-45	148	24.50	161	28.15	13	8.78
	45-60	100	16.56	69	12.06	(31)	(31.00)

(Nguồn: Phòng tổ chức – hành chính)

Số lượng lao động năm 2011 đã giảm 32 người so với năm 2010. Có nhiều nguyên nhân khiến số lượng lao động giảm nhưng nguyên nhân chủ yếu là do số lượng công việc giảm và do đã có 31 công nhân đã về hưu.

Số công nhân lao động trực tiếp và gián tiếp đều giảm nhưng giảm nhiều hơn là số công nhân lao động gián tiếp. Lao động gián gồm nhân viên bảo vệ, nhân viên khối văn phòng, nhân viên phục vụ. Lao động trực tiếp gồm các thuyền viên vận tải, thuyền trưởng, thuyền phó và khối công nghiệp, dịch vụ. Do đặc điểm ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh là vận tải đường sông và sửa chữa máy móc, trông bến bãi nên tỉ trọng lao động sản xuất trực tiếp lớn hơn lao động gián tiếp.

Số lượng lao động nữ cũng không nhiều chỉ chiếm 1 phần nhỏ trong tổng số lao động của xí nghiệp. Năm 2010, lao động nữ chiếm tỷ trọng là 20.20%, năm 2011, lao động nữ chiếm tỷ trọng là 19.93.

Về trình độ của cán bộ công nhân trong công ty thì chưa cao. Năm 2010, công nhân trình độ đại học chỉ chiếm 9.93%, trình độ cao đẳng và trung cấp chiếm 21.85% trong tổng số công nhân của công ty. Năm 2011, công nhân trình độ đại học chiếm tỷ trọng là 10.66%, trình độ cao đẳng và trung cấp chiếm 22.73% trong tổng số công nhân của công ty. Tuy số lượng công nhân trình độ đại học, cao đẳng và trung cấp đã dần tăng nhưng đây là một điểm yếu của công ty cần chú trọng để khắc phục bằng các chính sách đào tạo và phát triển.

Số công nhân trong độ tuổi từ 18-30 của công ty chiếm tỷ trọng khá lớn. Năm 2010, công nhân từ 18-30 tuổi chiếm 58.94%. Năm 2011, công nhân từ 18-30 tuổi chiếm 59.79%. Điều này cho thấy tuổi đời của công nhân trong công ty là khá trẻ. Tuy nhiên, ta có thể thấy số lượng công nhân từ độ tuổi 18-30 đang giảm dần. Nguyên nhân của xu hướng giảm này là do tình hình kinh tế vẫn đang trong thời kỳ còn nhiều khó khăn nên công việc của công ty cũng không còn nhiều và cũng là do chính sách đãi ngộ của công ty đối với công nhân còn chưa thỏa đáng, chưa thu hút được thêm nhân tài trẻ đến với công ty. Đây là điều mà công ty cần phải khắc phục trong thời gian tới.

2.1.5. Hoạt động kinh doanh của công ty.

2.1.5.1. Đối với sản xuất vận tải:

Xác định rõ nhiệm vụ vận tải là trọng tâm, trong các năm qua chúng ta đã tiếp tục tập trung cho đầu tư đóng mới và nâng cao chất lượng đội tàu, đã đưa tổng số tấn phương tiện từ 33.000TPT năm 2010 lên 35.000 TPT năm 2011.

Về công tác điều độ vận tải: Đã tập trung chỉ đạo các trạm đầu mối, nắm bắt kịp thời tình hình diễn biến hàng hóa làm cơ sở điều hành đoàn tàu. Đôn đốc chạy tàu, nắm bắt tình hình xếp dỡ tại các đầu bến tránh ùn tắc, đảm bảo thời gian quay vòng đoàn tàu.

Chủ động bố trí phương tiện vận chuyển toàn bộ khối lượng hàng do Tổng công ty phân bổ. Mở rộng các mối quan hệ với khách hàng, tham gia tiếp thị, tìm kiếm thêm nguồn hàng vận chuyển ngoài kế hoạch. Tuy chưa hoàn thành chỉ tiêu sản lượng doanh thu so với kế hoạch được giao, nhưng đã tăng 9,6% so với thực hiện năm 2010. Nguồn hàng vận chuyển tuy chưa có mở rộng nhưng vẫn còn thế độc canh, khối lượng hàng hóa khác ngoài than chưa cao mới chỉ chiếm 20% trong tổng số lượng hàng hóa vận chuyển hàng năm.

Có 10 đoàn tàu năng suất cao đạt từ 1,95 triệu đồng/TPT năm trở lên, bảo đảm an toàn theo tiêu chí của Tổng công ty đề ra, gồm các đoàn tàu: TDD09, 98, 76, 22, 46, 40, 86, 08, 58, 36.

Chất lượng vận tải chưa được cải thiện, tỷ lệ hao hụt còn rất cao: chỉ có 02 đoàn tàu trong năm không để xảy ra thiếu hàng đó là TĐ 08 và TĐ 76. Tổng lượng hàng thiếu hụt trong năm là 551,5 tấn, số tiền bồi thường là 992 triệu đồng, có 05 đoàn tàu thiếu hàng điển hình là TĐ 79, 81, 16, 56, 96. Nguyên nhân chủ yếu vẫn là ý thức trách nhiệm của đội ngũ thuyền viên trong công tác giao nhận, bảo quản hàng hóa.

Về an toàn giao thông được đảm bảo, tuy nhiên trong năm còn để xảy ra 01 vụ tai nạn giao thông làm đắm sà lan 250T ở đoàn tàu TDD56 gây thiệt hại lớn.

2.1.5.2. Về sản xuất công nghiệp

Là năm có nhiều khó khăn do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính, việc khai thác tìm kiếm việc làm rất khó khăn, các Chi nhánh đã không hoàn thành được các chỉ tiêu đề ra, đặc biệt là 3 chỉ tiêu chính là doanh thu, lợi nhuận và thu nhập của người lao động.

2.1.5.3. Sản xuất kinh doanh dịch vụ thương mại

Sản xuất kinh doanh dịch vụ thương mại cũng gặp nhiều khó khăn, không hoàn thành chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận đề ra.

2.1.6. Hoạt động marketing của công ty.

2.1.6.1. Thị trường.

Trong những năm gần đây, cùng với sự phát triển của nền kinh tế đất nước, ngành vận tải và sửa chữa đường thủy đã trưởng thành một cách nhanh chóng với hàng loạt các công ty đang và sắp hoạt động tại Hải Phòng nói riêng và cả nước nói chung. Do đó sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hết sức gay gắt.

Công ty vận tải thủy 4 là đơn vị thành viên của tổng công ty đường sông miền Bắc cho nên thị trường khai thác chủ yếu là các tỉnh miền bắc. Toàn bộ công ty vận tải thủy miền bắc chiếm khoảng 60% thị trường miền bắc. Còn lại là các công ty khác.

Trong đó, công ty vận tải thủy 1 (Hà nội) chiếm khoảng 12% thị phần của tổng công ty, Vận tải thủy 2 (Ninh bình) chiếm 13%, Vận tải thủy 3 và 4 (Hải phòng) là 35%. Như vậy nói cụ thể hơn thị trường của công ty là Hải Phòng.

2.1.6.2. Khách hàng.

Các khách hàng thường xuyên của xí nghiệp là một số công ty có nhu cầu chuyển chở hàng hóa và sửa chữa đột xuất tàu thuyền trên sông, cung cấp nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất GTVT, hỗ trợ vận tải.

Trong hoạt động vận tải các mặt hàng chuyên chở của công ty thường là: than, gạo, xi măng, và các vật liệu xây dựng...

Vì vậy các khách hàng thường xuyên có hợp đồng chuyên chở với xí nghiệp như: Công ty than Quảng Ninh, công ty than Cẩm phá, công ty Xi măng Hải Phòng, công ty cung ứng lương thực Thái Bình, công ty TNHH Hoàng Nam...

Một số tuyến vận tải như: Hải Phòng – Thái Bình; Hải phòng – Ninh Bình; Hải Phòng – Quảng Ninh.

Trong các hoạt động sửa chữa và hoạt động dịch vụ khác chủ yếu là các công ty như: Công ty Toàn Thanh, công ty kinh doanh vật liệu xây dựng Sơn Hùng, công ty đóng tàu Sông Cẩm, công ty đóng tàu Hồng Hà,... và một số công ty vận tải cần sửa chữa đột xuất...

2.1.7. Những thuận lợi, khó khăn của công ty.

2.1.7.1. Thuận lợi.

Trong quá trình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh Công ty luôn có sự quan tâm chỉ đạo trực tiếp của các đồng chí lãnh đạo và các phòng ban nghiệp vụ Tổng công ty vận tải thủy.

Tập thể lãnh đạo, cán bộ công nhân viên và người lao động trong Công ty luôn đoàn kết nhất trí cao.

Đội ngũ phương tiện đã được nâng cao cả về số lượng, đổi mới về chất lượng đáp ứng được nhu cầu vận chuyển hàng hóa.

2.1.7.2. Khó khăn.

Trong những năm qua do tập trung đầu tư đóng mới phương tiện nên nguồn tiền đối ứng luôn thiếu hụt, dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn và sử dụng nguồn vay ngắn hạn để bù đắp, do vậy khả năng thanh toán thấp, những khoản nợ quá hạn gây sức ép rất lớn cho sản xuất kinh doanh.

Giá cả vật tư, nhiên liệu liên tục biến động tăng, cụ thể so với năm 2010 giá kim khí tăng bình quân 18,6 %, nhiên liệu tăng 24,5 %, tiền trả lãi ngân hàng tăng 57%, BHXH tăng 12,3%.

Hàng hóa vận chuyển trên các tuyến chính như than điện, than đạm tuy ổn định nhưng việc khai thác các mặt hàng khác khó khăn nên khối lượng hàng hóa vận chuyển không đạt so với chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

Sản xuất công nghiệp gặp quá nhiều khó khăn do thiếu việc làm, doanh thu công nghiệp giảm 50% so với năm 2010, ảnh hưởng rất lớn tới thu nhập và đời sống của người lao động .

Sản xuất kinh doanh dịch vụ ngày càng khó khăn do chịu sự cạnh tranh và do tình hình giá cả liên tục biến động.

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

2.2. Đánh giá hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần vận tải thủy số 4.

2.2.1. Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh.

Bảng 2.2: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty.

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Chênh lệch(±)	Tỷ lệ(%)
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	61,954,673,857	68,832,194,339	6,877,520,482	11.10
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	44,709,952	22,232,414	(22,477,538)	(50.27)
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	61,909,963,905	68,800,961,925	6,890,998,020	11.13
4.Giá vốn hàng bán	48,361,595,107	51,503,497,337	3,141,902,230	6.50
5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	13,548,368,798	17,297,464,588	3,749,095,790	27.67
6.Doanh thu hoạt động tài chính	20,272,648	11,663,357	(8,609,291)	(42.47)
7.Chi phí tài chính	8,186,359,184	10,806,161,454	2,619,802,270	32.00
Trong đó: Chi phí lãi	8,186,359,184	10,806,161,454	2,619,802,270	32.00
8.Chi phí bán hàng				
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	6,363,445,007	6,873,445,764	510,000,757	8.01
10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(980,162,745)	(370,479,273)	609,683,472	62.20
11.Thu nhập khác	4,111,126,142	4,484,731,253	373,605,111	9.09
12.Chi phí khác	426,143,990	957,112,626	530,968,636	124.60
13.Lợi nhuận khác	3,684,982,152	3,527,618,627	(157,363,525)	(4.27)
14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2,704,819,407	3,157,139,354	452,319,947	16.72
15.Chi phí thuế TNDN hiện hành	676,204,852	789,284,839	113,079,987	16.72
16.Chi phí thuế TNDN hoãn lại				
17.Lợi nhuận sau thuế TNDN	2,028,614,555	2,367,854,516	339,239,960	16.72

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

2.2.1.1. Doanh thu.

Qua bảng báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty năm 2011 so với năm 2010 ta thấy năm 2011 doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty tăng 6,877,520,482 đồng so với năm 2010, tương ứng với 11.10%. Việc doanh thu tăng là do số lượt vận chuyển hàng hóa của các tàu và việc sửa chữa tàu tăng. Do thực hiện được các chính sách tiết kiệm triệt để trong quá trình thực hiện dịch vụ vận chuyển hàng hóa nên các khoản giảm trừ doanh thu của năm 2011 đã giảm 22,477,538 đồng so với năm 2010, tương đương với 50.27%. Nhờ vào đó mà doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty năm 2011 cũng tăng 6,890,998,020 đồng so với năm 2010, tương ứng 11.13%.

Tuy nhiên do có sự biến động về giá xăng dầu trên thị trường trong năm vừa qua mà hoạt động của công ty dựa khá nhiều vào giá xăng dầu trên thị trường làm cho giá vốn hàng bán có sự biến động chút ít. Cụ thể năm 2011, giá vốn hàng bán đã tăng 3,141,902,230 đồng so với năm 2010, tương ứng 6.05%.

Doanh thu hoạt động tài chính năm 2011 đã giảm 8,609,291 đồng so với năm 2010, tương đương với 42.47%. Nguyên nhân là do tình hình kinh tế trong năm 2011 có nhiều biến động bất lợi cho công ty, lãi suất ngân hàng tăng cũng là một nguyên nhân khiến doanh thu từ hoạt động tài chính giảm.

2.2.1.2. Chi phí.

Chi phí tài chính của công ty năm 2011 tăng 2,619,802,270 đồng so với năm 2010, tương ứng với 32%. Do tình hình kinh tế đang bất ổn nên công ty đang phải chú trọng đầu tư vào các hoạt động tài chính. Chi phí quản lý doanh nghiệp của công ty năm 2011 cũng tăng 510,000,757 đồng so với năm 2010, bằng 8.01%. Nguyên nhân làm cho chi phí quản lý doanh nghiệp tăng ở đây là do công ty đang chú trọng trong nâng cao hiệu quả quản lý doanh nghiệp. Điều đáng buồn là công tác quản lý doanh nghiệp của công ty vẫn còn nhiều yếu kém và bất cập. Việc các khoản chi phí của công ty đều tăng trưởng đặt ra một bài toán lớn cho công ty trong việc cắt giảm chi phí.

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

Tuy nhiên trong các khoản chi phí thì chi phí khác của năm 2011 đã tăng 530,968,636 đồng so với năm 2010, tương ứng với 124.6%. Nguyên nhân ở đây là do công tác quản lý các khoản chi phí ngoài lề còn yếu kém và thiếu chặt chẽ. Đó là mức tăng lớn nhất và vấn đề đặt ra với công ty trong năm tới là cần giảm chi phí này một cách hiệu quả.

⇒ Qua những yếu tố trên ta thấy công ty cần phát huy công tác quản lý và sử dụng chi phí hợp lý hơn nữa trong thời gian tới.

2.2.1.3. Lợi nhuận.

Tuy lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty vẫn ở mức âm nhưng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm 2011 tăng 609,683,472 đồng, tương ứng với 62.20% so với năm 2010.

Lợi nhuận sau thuế TNDN của công ty năm 2011 tăng 339,239,960 đồng, tương đương với 16.72% so với năm 2010. Qua đó ta thấy công ty đã làm ăn có lãi, cũng có thể thấy được sự cố gắng của công ty trong thời buổi nền kinh tế đang gặp khó khăn của nước ta hiện nay.

2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp.

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

Bảng 2.3: Hiệu quả sử dụng tổng tài sản của công ty.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ(%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	61,909,963,905	68,800,961,925	6,890,998,020	11.13
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2,028,614,555	2,367,854,516	339,239,960	16.72
3. Lãi vay phải trả	Đồng	8,186,359,184	10,806,161,454	2,619,802,270	32.00
4. Tổng tài sản bình quân	Đồng	95,297,218,175	94,229,390,402	(1,067,827,773)	(1.12)
5. Sức sản xuất của tổng TS (1/4)	Lần	0.6497	0.7301	0.0805	12.39
6. Sức sinh lợi của tổng TS ((2+3)/4)	Lần	0.1072	0.1398	0.0326	30.43

Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2010 là 0.6497 có nghĩa 1 đồng tài sản mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 0.6497 đồng doanh thu. Sức sản xuất của tổng tài sản năm 2011 là 0.7301 nghĩa 1 đồng tài sản mang vào sản xuất kinh doanh làm ra 0.7301 đồng doanh thu. Như vậy, sức sản xuất của tài sản năm 2011 tăng 0.0805 lần, tương đương với 12.39% so với năm 2010.

Sức sinh lợi của tài sản năm 2010 là 0.1072 có nghĩa là 1 đồng tài sản tạo ra 0.1072 đồng lợi nhuận. Sức sinh lợi của tài sản năm 2011 là 0.1398 có nghĩa là 1 đồng tài sản tạo ra 0.1398 đồng lợi nhuận. Như vậy, sức sinh lợi của tài sản năm 2011 tăng 0.0326 lần, tương ứng với 30.43% so với năm 2010.

➤ Các nhân tố ảnh hưởng:

- Sức sản xuất của tài sản năm 2011 tăng 0.0805 lần, tương ứng 12.39% so với năm 2010 do các nhân tố sau:

- Doanh thu tăng làm cho sức sản xuất của tài sản tăng một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2011}{TTS\ 2010} - \frac{DTT\ 2010}{TTS\ 2010} = \frac{68,800,961,925}{95,297,218,175} - \frac{61,909,963,905}{95,297,218,175}$$
$$= 0.0723$$

- Tổng tài sản giảm nên sức sản xuất của tài sản tăng lên một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2011}{TTS\ 2011} - \frac{DTT\ 2011}{TTS\ 2010} = \frac{68,800,961,925}{94,229,390,402} - \frac{68,800,961,925}{95,297,218,175}$$
$$= 0.0082$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên: $0.0723 + 0.0082 = 0.0805$

- Sức sinh lợi của tài sản năm 2011 tăng 0.0326 lần, tương ứng với 30.43% so với năm 2010 do các nhân tố sau:

- Tổng lợi nhuận tăng do đó sức sinh lợi của tài sản tăng một lượng là:

$$\frac{LNST\ 2011}{TTS\ 2010} - \frac{LNST\ 2010}{TTS\ 2010} = \frac{2,367,854,516}{95,297,218,175} - \frac{2,028,614,555}{95,297,218,175}$$
$$= 0.0036$$

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

Tổng tài sản giảm làm cho sức sinh lợi của tài sản tăng :

$$\frac{LNST\ 2011}{TTS\ 2011} - \frac{LNST\ 2010}{TTS\ 2010} = \frac{2,367,854,516}{94,229,390,402} - \frac{2,367,854,516}{95,297,218,175}$$

$$= 0.0003$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên : 0.0036 + 0.0003 = 0.0039

2.2.2.2. *Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu.*

Bảng 2.4: Hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu của công ty.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	61,909,963,905	68,800,961,925	6,890,998,020	11.13
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2,028,614,555	2,367,854,516	339,239,960	16.72
3. Nguồn vốn CSH bình quân	Đồng	26,039,060,875	26,683,663,132	644,602,257	2.48
4. Sức sản xuất của vốn CSH(1/3)	Lần	2.3776	2.5784	0.2008	8.45
5. Sức sinh lợi của vốn CSH(2/3)	Lần	0.0779	0.0887	0.0108	13.90

Ta thấy năm 2011 vốn chủ sở hữu của công ty tăng so với năm 2010 là 644,602,257 đồng tương ứng 2.48 %.

Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu năm 2010 là 2.3776 có nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu của năm 2010 làm ra 2.3776 đồng doanh thu. Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu năm 2011 là 2.5784 có nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu của năm 2011 làm ra 2.5784 đồng doanh thu. Như vậy, sức sản xuất của vốn chủ sở hữu năm 2011 tăng 0.2008 lần, tương ứng với 8.45% so với năm 2010.

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu của năm 2010 là 0.0779 có nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu năm 2010 tạo ra 0.0779 đồng lợi nhuận sau thuế. Sức sinh

lợi của vốn chủ sở hữu năm 2011 là 0.0887 nghĩa là 1 đồng vốn chủ sở hữu năm 2011 tạo ra 0.0887 đồng lợi nhuận sau thuế. Như vậy, sức sinh lời của vốn chủ sở hữu năm 2011 tăng 0.0108 lần, tương ứng với 13.90% so với năm 2010.

➤ *Các nhân tố ảnh hưởng:*

- Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu của năm 2011 tăng 0.2008 lần, tương ứng với 8.45% so với năm 2010. Các nguyên nhân dẫn đến kết quả này là:

▪ Do nguồn vốn chủ sở hữu năm 2011 tăng, dẫn đến sức sản xuất của nguồn vốn chủ sở hữu giảm một lượng:

$$\frac{DTT\ 2010}{VCSH\ 2011} - \frac{DTT\ 2010}{VCSH\ 2010} = \frac{61,909,963,905}{26,683,663,132} - \frac{61,909,963,905}{26,039,060,875}$$
$$= -0.0574$$

▪ Do doanh thu tăng dẫn đến sức sản xuất của nguồn vốn chủ sở hữu tăng một lượng là:

$$\frac{DTT\ 2011}{VCSH\ 2011} - \frac{DTT\ 2010}{VCSH\ 2011} = \frac{68,800,961,925}{26,683,663,132} - \frac{61,909,963,905}{26,683,663,132}$$
$$= 0.2582$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $-0.0574 + 0.2582 = 0.2008$

- Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu năm 2011 tăng 0.0108 lần, tương ứng với 13.90% so với năm 2010 là do các nguyên nhân sau:

▪ Lợi nhuận tăng dẫn đến sức sinh lợi của nguồn vốn chủ sở hữu giảm một lượng là:

$$\frac{LNST\ 2011}{VCSH\ 2011} - \frac{LNST\ 2010}{VCSH\ 2011} = \frac{2,367,854,516}{26,683,663,132} - \frac{2,028,614,555}{26,683,663,132}$$
$$= 0.0127$$

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

▪ Nguồn vốn chủ sở hữu tăng dẫn đến sức sinh lợi của nguồn vốn chủ sở hữu giảm đi một lượng là:

$$\frac{LNST\ 2010}{VCSH\ 2011} - \frac{LNST\ 2010}{VCSH\ 2010} = \frac{2,028,614,555}{26,683,663,132} - \frac{2,028,614,555}{26,039,060,875}$$

$$= - 0.0019$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $0.0127 + (-0.0019) = 0.0108$

2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.

Chi phí kinh doanh là những khoản chi phí đã tiêu hao trong kỳ để tạo ra được những kết quả trực tiếp hữu ích có lợi cho doanh nghiệp. Sự biến động chi phí kinh doanh có tác động trực tiếp đến kết quả cuối cùng của doanh nghiệp, lợi nhuận doanh nghiệp và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng 2.5: Bảng tổng hợp tình hình thực hiện chi phí của công ty.

ĐVT : đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
Tổng chi phí	63,337,543,288	70,140,217,181	6,802,673,893	10.74
Trong đó				
Giá vốn hàng bán	48,361,595,107	51,503,497,337	3,141,902,230	6.50
Chi phí tài chính	8,186,359,184	10,806,161,454	2,619,802,270	32.00
Chi phí bán hàng				
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6,363,445,007	6,873,445,764	510,000,757	8.01
Chi phí khác	426,143,990	957,112,626	530,968,636	124.60

Những chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh gồm rất nhiều loại khác nhau, để thuận tiện cho quá trình phân tích ta có thể chia chi phí của doanh nghiệp ra thành các nhóm chính sau:

- Giá vốn hàng bán
- Chi phí tài chính
- Chi phí quản lý doanh nghiệp

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

- Chi phí khác(chi phí cho công nhân đi tập huấn,chi phí tiền ăn cho công nhân làm ca, chi phí cho công nhân đi nghỉ mát vào mùa hè...)

Để thấy rõ tốc độ tăng giảm của chi phí tại công ty có ảnh hưởng thế nào tới hiệu quả sản xuất kinh doanh ta sẽ đi sâu vào phân tích bảng số liệu tổng hợp sau:

Bảng 2.6: Hiệu quả sử dụng chi phí của công ty.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1.Doanh thu thuần	Đồng	61,909,963,905	68,800,961,925	6,890,998,020	11.13
2.Tổng chi phí	Đồng	63,337,543,288	70,140,217,181	6,802,673,893	10.74
3.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2,028,614,555	2,367,854,516	339,239,960	16.72
4.Sức sản xuất của chi phí (1/2)	Lần	0.9775	0.9809	0.0034	0.35
5.Sức sinh lợi của chi phí (3/2)	Lần	0.0320	0.0338	0.0017	5.40

Năm 2011 công ty đã sử dụng chi phí có hiệu quả so với năm 2010, điều này thể hiện rõ qua sự biến động của 2 chỉ tiêu chính được thể hiện ở hiệu quả sử dụng chi phí. Đó là tỷ suất doanh thu của chi phí (sức sản xuất của chi phí) và tỷ suất lợi nhuận của chi phí (sức sinh lợi của chi phí).

✓ Chỉ tiêu sức sản xuất của chi phí: Năm 2010, sức sản xuất của chi phí là 0.9775 ,nghĩa là 1 đồng chi phí mà công ty bỏ ra thì thu được 0.9775 đồng doanh thu. Năm 2011 chỉ tiêu này là 0.9809, nghĩa là 1 đồng chi phí mà công ty bỏ ra thì thu được 0.9809 đồng doanh thu. Như vậy, năm 2011, 1 đồng chi phí công ty bỏ ra đã thu về thêm 0.0034 đồng doanh thu so với năm 2010.

➤ Các nhân tố ảnh hưởng:

- Doanh thu thuần tăng làm cho sức sản xuất của chi phí tăng:

$$\frac{DTT\ 2011}{TCP\ 2010} - \frac{DTT\ 2010}{TCP\ 2010} = \frac{68,800,961,925}{63,337,543,288} - \frac{61,909,963,905}{63,337,543,288}$$

$$= 0.1088$$

- Tổng chi phí tăng dẫn đến sức sản xuất của chi phí giảm là:

$$\frac{DTT\ 2011}{TCP\ 2011} - \frac{DTT\ 2010}{TCP\ 2010} = \frac{68,800,961,925}{70,140,217,181} - \frac{68,800,961,925}{63,337,543,288}$$
$$= -0.1054$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $0.1088 + (-0.1054) = 0.0034$

Chỉ tiêu sức sinh lợi của chi phí: Năm 2010, chỉ tiêu sinh lợi của chi phí là 0.0320 nghĩa là cứ 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu được 0.0320 đồng lợi nhuận. Năm 2011, chỉ tiêu sinh lợi của chi phí là 0.0338 nghĩa là cứ 1 đồng mà doanh nghiệp bỏ ra thì sẽ thu được 0.0334 đồng lợi nhuận. Như vậy, 1 đồng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra ở năm 2011 đã thu về thêm 0.0017 đồng lợi nhuận so với năm 2010.

➤ Các nhân tố ảnh hưởng:

- Lợi nhuận tăng làm cho sức sinh lợi của chi phí tăng:

$$\frac{LNST\ 2011}{TCP\ 2010} - \frac{LNST\ 2010}{TCP\ 2010} = \frac{2,367,854,516}{63,337,543,288} - \frac{2,028,614,555}{63,337,543,288}$$
$$= 0.0053$$

- Tổng chi phí tăng dẫn đến sức sinh lợi của chi phí giảm:

$$\frac{LNST\ 2011}{TCP\ 2011} - \frac{LNST\ 2011}{TCP\ 2010} = \frac{2,367,854,516}{70,140,217,181} - \frac{2,367,854,516}{63,337,543,288}$$
$$= -0.0036$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $0.0053 + (-0.0036) = 0.0017$

Phân tích nhóm chỉ tiêu hiệu quả bộ phận.

2.2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.

Lao động năm 2011 đã giảm 32 người tương ứng 5.30% trong đó lao động trực tiếp giảm 3 người, lao động gián tiếp giảm 29 người.

Để phân tích hiệu quả sử dụng lao động của công ty ta sử dụng nhóm các chỉ tiêu sau:

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

- Năng suất lao động - sức sản xuất của người lao động: phản ánh trong một kỳ kinh doanh (1năm) bình quân mỗi lao động của công ty tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

- Sức sinh lợi của 1 người lao động: phản ánh trong 1 năm mỗi người lao động mang lại cho công ty bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

Bảng 2.7: Hiệu quả sử dụng lao động của công ty.

DVT: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
			Chênh lệch ±	Tỷ lệ(%)
1.Doanh thu thuần	61,909,963,905	68,800,961,925	6,890,998,020	11.13
2.Lợi nhuận sau thuế	2,028,614,555	2,367,854,516	339,239,960	16.72
3.Tổng số lao động (người)	604	572	(32)	(5.30)
4.Sức sản xuất của lao động(1/3)	102,499,940	120,281,402	17,781,462	17.35
5.Sức sinh lợi của lao động(2/3)	3,358,633	4,139,606	780,972	23.25

➤ Các nhân tố ảnh hưởng tới sức sản xuất của người lao động:

- Sức sản xuất của lao động (năng suất lao động) năm 2011 tăng 17,781,462 đồng,tương ứng với 17.35% so với năm 2010 do các nhân tố sau:

▪ Lao động bình quân giảm làm cho sức sản xuất của lao động giảm:

$$\frac{DTT\ 2011}{LD\ 2011} - \frac{DTT\ 2010}{LD\ 2010} = \frac{68,800,961,925}{604} - \frac{61,909,963,905}{572}$$

$$= - 6,372,525$$

▪ Doanh thu tăng làm cho sức sản xuất của lao động tăng:

$$\frac{DTT\ 2011}{LD\ 2010} - \frac{DTT\ 2010}{LD\ 2010} = \frac{68,800,961,925}{604} - \frac{61,909,963,905}{604}$$

$$= 11,408,937$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: 6,372,525 + 11,408,937 = 17,781,462

- Các nhân tố ảnh hưởng tới sức sinh lợi của người lao động:
- Sức sinh lợi của người lao động năm 2011 tăng 780,972 đồng, tương ứng với 23.25% so với năm 2010 do các nhân tố sau:

- Lợi nhuận tăng làm cho sức sinh lợi tăng như sau:

$$\frac{LNST\ 2011}{LĐ\ 2010} - \frac{LNST\ 2010}{LĐ\ 2010} = \frac{2,367,854,516}{604} - \frac{2,028,614,555}{604}$$
$$= 561,656$$

- Lao động giảm làm cho sức sinh lợi tăng như sau:

$$\frac{LNST\ 2011}{LĐ\ 2011} - \frac{LNST\ 2011}{LĐ\ 2010} = \frac{2,367,854,516}{572} - \frac{2,367,854,516}{604}$$
$$= 219,317$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $561,656 + 219,317 = 780,972$

Để đánh giá một cách chính xác hơn hiệu quả của việc giảm số lượng lao động trong năm 2011 ta sử dụng phương pháp so sánh có liên hệ: so sánh sự biến động lao động của công ty giữa hai năm 2010 và 2011 trong mối liên hệ với chỉ tiêu tổng doanh thu của công ty.

- Công thức so sánh tương đối như sau:

$$\Delta S = S_{2011} - S_{2010} \times \frac{DT\ 2011}{DT\ 2010}$$
$$= 572 - 604 \times \frac{68,800,961,925}{61,909,963,905}$$
$$= -99.23$$

Năm 2010 để đạt được mức tổng doanh thu là 61,909,963,905 đồng thì công ty cần 604 lao động.

Với cùng điều kiện như năm 2011 để đạt được tổng doanh thu 68,800,961,925 đồng thì công ty cần một lượng lao động là:

$$S_{2011\ cần} = 604 \times \frac{68,800,961,925}{61,909,963,905}$$

= 671 lao động.

Tuy nhiên trên thực tế công ty chỉ cần 572 lao động, như vậy đã tiết kiệm được 99 lao động. Xét về phương diện đem lại doanh thu năm 2011 công ty đã sử dụng lao động hiệu quả hơn rất nhiều so với năm 2010.

2.2.2.5. *Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.*

Bảng 2.8: Hiệu quả sử dụng tài sản cố định của công ty.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Chênh lệch ±	Tỷ lệ(%)
1.Doanh thu thuần	Đồng	61,909,963,905	68,800,961,925	6,890,998,020	11.13
2.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2,028,614,555	2,367,854,516	339,239,960	16.72
3.TSCĐ bình quân	Đồng	86,448,224,808	84,071,186,720	(2,377,038,089)	(2.75)
4.Sức sản xuất của TSCĐ (1/3)	Lần	0.7162	0.8184	0.1022	14.27
5.Tỷ suất sinh lợi TSCĐ (2/3)	Lần	0.0235	0.0282	0.0047	20.02

Năm 2011 tài sản cố định phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh giảm 2,377,038,089 đồng tương ứng 2.75% so với năm 2010.

✓ Chỉ tiêu sức sản xuất tài sản cố định:

Năm 2010, sức sản xuất của tài sản cố định là 0.7162 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản cố định đem lại 0.7162 đồng doanh thu. Năm 2011, sức sản xuất của tài sản cố định là 0.8184 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản cố định đem lại 0.8184 đồng doanh thu. Như vậy, sức sản xuất của tài sản cố định ở năm 2011 đã tăng 0.1022, tương ứng với 14.27% so với năm 2010.

➤ Các nhân tố ảnh hưởng:

- Doanh thu thuần tăng dẫn đến sức sản xuất tài sản cố định tăng:

$$\frac{DTT2011}{TSCĐ2010} - \frac{DTT2010}{TSCĐ2010} = \frac{68,800,961,925}{86,448,224,808} - \frac{61,909,963,905}{86,448,224,808}$$
$$= 0.0797$$

- Tài sản cố định giảm dẫn đến sức sản xuất tài sản cố định tăng:

$$\frac{DTT2011}{TSCĐ2011} - \frac{DTT2011}{TSCĐ2010} = \frac{68,800,961,925}{84,071,186,720} - \frac{68,800,961,925}{86,448,224,808}$$
$$= 0.0225$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $0.0797 + 0.0225 = 0.1022$

- ✓ Chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản cố định:

Năm 2010, sức sinh lợi của tài sản cố định là 0.0235 có nghĩa là cứ đầu tư 1 đồng tài sản cố định sẽ thu về 0.0235 đồng lợi nhuận. Năm 2011, sức sinh lợi của tài sản cố định là 0.0282 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản cố định được đầu tư thì thu về 0.0282 đồng lợi nhuận. Như vậy, sức sinh lợi của tài sản cố định năm 2011 đã tăng 0.0282%, tương ứng với 20.02% so với năm 2010.

➤ Các nhân tố ảnh hưởng:

- Lợi nhuận tăng dẫn đến sức sinh lợi của tài sản cố định tăng:

$$\frac{LNST2011}{TSCĐ2010} - \frac{LNST2010}{TSCĐ2010} = \frac{2,367,854,516}{86,448,224,808} - \frac{2,028,614,555}{86,448,224,808}$$
$$= 0.0039$$

- Tài sản cố định giảm dẫn đến sức sinh lợi của tài sản cố định tăng:

$$\frac{LNST2011}{TSCĐ2011} - \frac{LNST2011}{TSCĐ2010} = \frac{2,367,854,516}{84,071,186,720} - \frac{2,367,854,516}{86,448,224,808}$$
$$= 0.0008$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $0.0039 + 0.0008 = 0.0047$

2.2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.

Để phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của công ty ta sẽ tính toán và so sánh các chỉ tiêu tài chính phản ánh sự vận động của tài sản lưu động của

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

công ty đồng thời chỉ ra các nguyên nhân dẫn tới sự biến động đó nhằm đưa ra những giải pháp nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của công ty trong thời gian tới.

Bảng 2.9: Cơ cấu tài sản lưu động của công ty.

DVT: đồng

Loại tài sản	Năm 2010		Năm 2011		So sánh	
	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng (%)	Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1. Tiền	563,547,175	6.67	836,259,424	7.12	272,712,249	48.39
2. Các khoản phải thu	7,194,568,910	85.21	10,180,827,776	86.64	2,986,258,866	41.51
3. Hàng tồn kho	671,840,993	7.96	723,897,779	6.16	52,056,786	7.75
4. Tài sản ngắn hạn khác	13,680,191	0.16	10,223,117	0.09	(3,457,074)	(25.27)
5. Tổng cộng tài sản lưu động	8,443,637,269	100	11,751,208,096	100	3,307,570,827	39.17

Trong tổng tài sản lưu động của công ty chiếm tỷ trọng lớn nhất là các khoản phải thu. Năm 2010 các khoản phải thu là 7,194,568,910 đồng chiếm 85.21% trên tổng tài sản lưu động. Năm 2011 các khoản phải thu đã là 10,180,827,776 đồng chiếm 86.64% tổng tài sản lưu động. Như vậy, các khoản phải thu của công ty ở năm 2011 đã tăng 2,986,258,866 đồng tăng 41.51% so với năm 2010. Việc các khoản đang chiếm tỷ trọng rất cao được đánh giá là chưa tốt, bởi vì nó làm tăng khả năng bị khách hàng chiếm dụng vốn, chứng tỏ công tác quản lý thu hồi nợ của công ty vẫn chưa phát huy tác dụng.

Tỷ trọng hàng tồn kho chiếm tỷ trọng không cao là do chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang, các nguyên vật liệu, hàng hóa giảm mạnh. Năm 2010 và năm 2011, hàng tồn kho chỉ chiếm rất nhỏ trong tổng tài sản chứng tỏ công ty đã cố gắng tiêu thụ hàng hóa và cung cấp dịch vụ làm cho vốn không bị ứ đọng quá nhiều, sẽ làm khả năng quay vòng vốn nhanh hơn.

Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần vận tải thủy số 4

Tiền và các khoản tương đương tiền chiếm tỷ trọng tương đối thấp trong tổng vốn ngắn hạn của công ty. Tỷ trọng vốn bằng tiền đã tăng trong năm 2011. Tiền mặt tăng lên chủ yếu là do công ty thu được từ cung cấp các dịch vụ và thu nhập khác. Việc duy trì một lượng tiền mặt vừa phải tạo điều kiện cho công ty chủ động thanh toán làm tăng hệ số khả năng thanh toán nhanh của công ty.

Để đánh giá tình hình sử dụng tài sản lưu động trong năm 2008 ta đi tính toán và phân tích sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.

- Vòng quay tài sản lưu động: đây là chỉ tiêu thể hiện trong một chu kì kinh doanh thường là 1 năm.
- Sức sản xuất của tài sản lưu động: chỉ tiêu này thể hiện lượng tài sản lưu động của công ty quay được bao nhiêu lần.

Bảng 2.10: Bảng hiệu quả sử dụng tài sản lưu động của công ty.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh	
				Chênh lệch ±	Tỷ lệ (%)
1. Doanh thu thuần	Đồng	61,909,963,905	68,800,961,925	6,890,998,020	11.13
2. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2,028,614,555	2,367,854,516	339,239,960	16.72
3. Tài sản lưu động bình quân	Đồng	8,791,602,867	10,097,422,683	1,305,819,816	14.85
4. Sức sản xuất của TSLĐ(1/3)	Lần	7.0419	6.8137	(0.2282)	(3.24)
5. Thời gian 1 vòng luân chuyển TSLĐ	Ngày	51.12	52.83	1.71	3.35
6. Mức đảm nhận TSLĐ	Lần	0.1420	0.1468	0.0048	3.35
7. Sức sinh lời của TSLĐ(2/3)	Lần	0.2307	0.2345	0.0038	1.63

✓ Chỉ tiêu sức sản xuất của tài sản lưu động:

Năm 2010, sức sản xuất của tài sản lưu động là 7.0419 có nghĩa là cứ 1 đồng tài sản lưu động của công ty tham gia vào quá trình sản xuất thì đem lại 7.0419 đồng doanh thu. Năm 2011, sức sản xuất của tài sản lưu động là 6.8137 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản lưu động của công ty tham gia vào quá trình sản xuất

thì đem lại 6.8137 đồng doanh thu. Như vậy, sức sản xuất của tài sản lưu động năm 2011 đã giảm 0.2282, tương ứng với 3.35% so với năm 2010.

➤ Các nhân tố ảnh hưởng:

- Doanh thu tăng dẫn đến sức sản xuất của tài sản lưu động tăng:

$$\frac{DTT\ 2011}{TSLĐ\ 2010} - \frac{DTT\ 2010}{TSLĐ\ 2010} = \frac{68,800,961,925}{8,791,602,867} - \frac{61,909,963,905}{8,791,602,867}$$
$$= 0.78382$$

- Tài sản lưu động bình quân tăng dẫn đến sức sản xuất tài sản lưu động giảm:

$$\frac{DTT\ 2011}{TSLĐ\ 2011} - \frac{DTT\ 2011}{TSLĐ\ 2010} = \frac{68,800,961,925}{10,097,422,683} - \frac{68,800,961,925}{8,791,602,867}$$
$$= - 1.0120$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $- 1.0120 + 0.78382 = - 0.2282$

- ✓ Chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản lưu động:

Năm 2010, sức sinh lợi của tài sản lưu động là 0.2307 nghĩa là cứ 1 đồng tài sản lưu động của công ty tham gia vào quá trình sản xuất thì thu về 0.2307 đồng lợi nhuận. Năm 2011, sức sinh lợi của tài sản lưu động là 0.2345 hay cứ 1 đồng tài sản lưu động của công ty tham gia vào quá trình sản xuất thì thu về 0.2345 đồng lợi nhuận. Như vậy, sức sinh lợi của tài sản lưu động năm 2011 đã giảm thêm 0.0038, tương ứng với 1.63% so với năm 2010.

➤ Các nhân tố ảnh hưởng:

- Lợi nhuận tăng làm cho sức sinh lợi của tài sản lưu động tăng:

$$\frac{LNST\ 2011}{TSLĐ\ 2010} - \frac{LNST\ 2010}{TSLĐ\ 2010} = \frac{2,367,854,516}{8,791,602,867} - \frac{2,028,614,555}{8,791,602,867}$$
$$= 0.0386$$

- Tài sản lưu động tăng dẫn đến sức sinh lợi của tài sản lưu động giảm:

$$\frac{LNST\ 2011}{TSLĐ\ 2011} - \frac{LNST\ 2011}{TSLĐ\ 2010} = \frac{2,367,854,516}{10,097,422,683} - \frac{2,367,854,516}{8,791,602,867}$$
$$= - 0.0348$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $0.0386 + (-0.0348) = 0.0038$

✓ Chỉ tiêu hệ số đảm nhận tài sản lưu động (suất hao phí):

Năm 2010 hệ số đảm nhận tài sản lưu động là 0.1420 nghĩa là để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần 0.1420 đồng tài sản lưu động. Tương tự, hệ số đảm nhận tài sản lưu động năm 2011 là 0.1468 nghĩa là để tạo ra 1 đồng doanh thu thì cần 0.1468 đồng tài sản lưu động. Như vậy năm 2011 đã hao phí thêm 0.0048 đồng tài sản lưu động để tạo ra 1 đồng doanh thu so với năm 2010.

➤ Các nhân tố ảnh hưởng:

▪ Tài sản lưu động tăng dẫn đến hệ số đảm nhiệm tài sản lưu động tăng:

$$\frac{TSLĐ2011}{DTT2010} - \frac{TSLĐ2010}{DTT2010} = \frac{10,097,422,683}{61,909,963,905} - \frac{8,791,602,867}{61,909,963,905}$$
$$= 0.0211$$

▪ Doanh thu tăng dẫn đến hệ số đảm nhiệm giảm:

$$\frac{TSLĐ2011}{DTT2011} - \frac{TSLĐ2011}{DTT2010} = \frac{10,097,422,683}{68,800,961,925} - \frac{10,097,422,683}{61,909,963,905}$$
$$= -0.0163$$

⇒ Tổng hợp 2 nhân tố trên ta có: $0.0211 + (-0.0163) = 0.0048$

❖ Nhận xét:

- Khoản phải thu:

• Năm 2010:

$$\frac{DTT2010}{KPT2010} = \frac{61,909,963,905}{7,194,568,910} = 8.6051$$

• Năm 2011:

$$\frac{DTT2011}{KPT2011} = \frac{68,800,961,925}{10,180,827,776} = 6.7579$$

Hiệu quả sử dụng các khoản phải thu năm 2011 thấp hơn so với năm 2010, do các khoản phải thu năm 2011 đã tăng lên.

- Thời gian thu tiền bán hàng:

• Năm 2010:

$$\begin{aligned}\text{Thời gian thu tiền} &= \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 360 \\ &= \frac{7,194,568,910}{61,909,963,905} \times 360 \\ &= 41.84 \text{ ngày}\end{aligned}$$

• Năm 2011:

$$\begin{aligned}\text{Thời gian thu tiền} &= \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 360 \\ &= \frac{10,180,827,776}{68,800,961,925} \times 360 \\ &= 53.27 \text{ ngày}\end{aligned}$$

⇒ Thời gian thu tiền năm 2011 đã tăng lên so với năm 2010

- Hàng tồn kho:

• Năm 2010:

$$\frac{DTT2010}{KPT2010} = \frac{61,909,963,905}{671,840,993} = 92.1497$$

• Năm 2011:

$$\frac{DTT2011}{HTK2011} = \frac{68,800,961,925}{723,897,779} = 95.0424$$

⇒ Hàng tồn kho năm 2011 đã tăng lên so với năm 2010

⇒ Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản lưu động trong thời gian tới công ty cần có các biện pháp quản lý và kinh doanh thích hợp để giảm các khoản phải thu.

❖ Nhận xét:

Năm 2011 công ty sử dụng tài sản chưa hiệu quả, tuy sức sinh lời của tài sản cố định tăng nhưng tăng không đáng kể (2.71%) và sức sản xuất của tài sản cố định đã tăng 14.27%. Trong khi đó sức sinh lợi của tài sản

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

lưu động lại giảm 13.04% và sức sản xuất của tài sản lưu động giảm 3.24% so với năm 2010. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu cũng đã giảm 2.53% so với năm 2011. Công ty cần có các biện pháp triệt để hơn nữa để cải thiện tình hình sử dụng tài sản và nguồn vốn của công ty trong tương lai.

2.2.3. Đánh giá một số chỉ tiêu tài chính của công ty.

Bảng 2.11: Bảng các chỉ tiêu tài chính cơ bản của công ty.

Chỉ tiêu	ĐVT	Công thức	Năm 2010	Năm 2011
1. Các hệ số về khả năng thanh toán				
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	TSLĐ + ĐTNH	0.3142	0.3892
		Nợ ngắn hạn		
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	TSLĐ+ĐTNH - Hàng tồn kho	0.2892	0.3652
		Nợ ngắn hạn		
Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	Tổng TS	1.3746	1.4175
		Nợ ngắn hạn + Nợ dài hạn		
2. Các tỷ số về cơ cấu tài chính				
Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ	%	TSLĐ + ĐTNH	0.09	0.13
		Tổng TS		
Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ	%	TSCĐ và ĐTDH	0.91	0.87
		Tổng TS		
Tỷ suất tự tài trợ	%	Vốn CSH	0.27	0.29
		Tổng TS		
Tỷ số tài trợ dài hạn	%	Vốn CSH + Nợ dài hạn	0.72	0.67
		Tổng TS		
3. Các tỷ số về khả năng hoạt động				
Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	Giá vốn hàng bán	46.8146	73.8011
		Hàng tồn kho bình quân		
Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	360 ngày	7.6899	4.8780
		Số vòng quay hàng tồn kho		

- Khả năng thanh toán:
 - Tuy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn năm 2011 đã được cải thiện so với năm 2010 tuy nhiên hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty vẫn rất thấp (< 1), công ty còn gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.
 - Khả năng thanh toán nhanh cả hai năm 2010 và 2011 đều nhỏ hơn 0.5 nên công ty còn gặp nhiều khó khăn trong việc thanh toán nhanh các khoản nợ ngắn hạn bằng tiền và các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn.
 - Khả năng thanh toán tổng quát của cả 2 năm 2010 và 2011 đều lớn hơn 1 đã cho thấy tuy khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và khả năng thanh toán nợ nhanh còn chưa hiệu quả nhưng khả năng thanh toán tổng quát thì lại cho thấy dấu hiệu khả quan trong việc thanh toán các khoản nợ của công ty.
- Cơ cấu tài chính:
 - Tỷ số đầu tư tài sản lưu động và tỷ số đầu tư tài sản cố định cho ta thấy nguồn vốn đầu tư của công ty đang giảm dần đặc biệt là đầu tư vào tài sản lưu động. Điều này cho thấy công ty đang thiếu chú trọng đầu tư vào tài sản.
 - Tỷ số tài trợ dài hạn: Tỷ số này = 0,5 thì tình hình kinh tế là vững chắc nhất. Nếu tỷ số này càng lớn thì mức độ rủi ro càng nhỏ. Năm 2010, tỷ số tài trợ dài hạn là 0.72 và năm 2011, tỷ số tài trợ dài hạn là 0.67 đã cho thấy tình hình tài chính của công ty đang khá ổn định.
- Khả năng hoạt động:
 - Năm 2011 số vòng quay hàng tồn kho là 73.8011 đã tăng mạnh so với năm 2010 là 46.8146. Như vậy lượng hàng tồn kho năm 2011 đã giảm mạnh so với năm 2010 đã làm cho khả năng luân chuyển hàng tồn kho tăng, từ đó làm tăng hiệu quả kinh doanh của công ty.
 - Năm 2011 số ngày một vòng quay hàng tồn kho là 4.8780 đã giảm mạnh so với năm 2011 là 7.6899. Thời gian cho một vòng quay hàng tồn kho giảm, khả năng luân chuyển hàng tồn kho tăng, từ đó làm tăng hiệu quả kinh doanh của công ty.

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

Bảng 2.12: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu của công ty.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2011	So sánh
				N/(N+1) Tỷ lệ (%)
+Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tổng hợp				
1. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu	%	0.0328	0.0344	105.03
2. Tỷ suất lợi nhuận trên nguồn vốn kinh doanh	%	0.0765	0.0882	115.39
3. Sức sinh lời của tài sản (ROA)	Lần	0.1072	0.1398	130.43
4. Sức sinh lời của vốn CSH (ROE)	Lần	0.0779	0.0887	113.90
+Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả bộ phận				
1. Hiệu quả sử dụng lao động				
Sức sản xuất của lao động	Đồng	102,499,940	120,281,402	117.35
Sức sinh lợi của lao động	Đồng	3,358,633	4,139,606	123.25
2. Hiệu quả sử dụng tài sản				
Sức sản xuất của tài sản	Lần	0.6497	0.7301	112.39
Sức sản xuất của TSCĐ	Lần	0.7162	0.8184	114.27
Sức sinh lời của TSCĐ	Lần	0.0235	0.0282	120.02
Sức sản xuất của TSLĐ	Lần	7.0419	6.8137	96.76
Sức sinh lời của TSLĐ	Lần	0.2307	0.2345	101.63
3. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu				
Sức sản xuất của vốn CSH	Lần	2.3776	2.5784	108.45
4. Hiệu quả sử dụng chi phí				
Sức sản xuất của chi phí	Lần	0.9775	0.9809	100.35
Sức sinh lợi của chi phí	Lần	0.0320	0.0338	105.40
+Nhóm chỉ tiêu tài chính				
1. Các tỷ số về khả năng thanh toán				
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	0.3142	0.3892	123.86
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0.2892	0.3652	126.28
Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	1.3746	1.4175	103.12
2. Các tỷ số về cơ cấu tài chính				
Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ	%	0.0867	0.1290	148.69
Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ	%	0.9126	0.8710	95.44
Tỷ suất tự tài trợ	%	0.2725	0.2945	108.07
Tỷ số tài trợ dài hạn	%	0.7239	0.6686	92.36
3. Các tỷ số về khả năng hoạt động				
Số vòng quay hàng tồn kho	Vòng	46.8146	73.8011	157.65
Số ngày một vòng quay hàng tồn kho	Ngày	7.6899	4.8780	63.43

2.2.4. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

2.2.4.1. Ưu điểm.

Qua việc phân tích các hoạt động của công ty cho ta thấy những kết quả đã đạt được của công ty trong năm 2011 có tích cực hơn so với năm 2010. Điều đó thể hiện qua các chỉ tiêu như: tổng doanh thu, lợi nhuận sau thuế, thu nhập bình quân... trên báo cáo kết quả kinh doanh và các tài liệu của công ty.

Sử dụng hiệu quả tài sản cố định.

Tuy số lượng lao động năm 2011 giảm so với năm 2010 nhưng công ty đã sử dụng có hiệu quả nguồn lao động trong công ty.

Trong những năm qua công ty đã cố gắng trang bị thêm phương tiện thiết bị cần thiết cho sản xuất, kinh doanh. Song để đáp ứng đầy đủ và ngày càng cao cho việc hiện đại hóa để nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh cho công ty cần có một khoản kinh phí mới có thể thực hiện được.

Là doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ vận tải thủy có uy tín ở khu vực thành phố Hải Phòng. Các dịch vụ khách hàng được đáp ứng kịp thời, giá cả hợp lý đạt chất lượng cao.

2.2.4.2. Nhược điểm.

Bên cạnh những thành tích đạt được công ty vẫn còn những tồn tại cần cố gắng điều chỉnh.

Các phương tiện kĩ thuật máy móc thiết bị đã sử dụng lâu, cũ và lạc hậu cho nên năng suất không cao mặc dù đã được sửa chữa và thay thế nhưng chưa hoạt động hiệu quả.

Trong vấn đề thanh toán, thì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty là kém hiệu quả vì vậy công ty cần có biện pháp thu hồi các khoản nợ sao cho nhanh nhất, chủ yếu là các khoản phải thu của khách hàng.

Hạn chế về tỷ suất tài trợ và tự tài trợ dài hạn.

Hiệu quả sử dụng chi phí và vốn chủ sở hữu là chưa tốt vì vậy công ty cần có những biện pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh hơn nữa.

Công nhân có tay nghề cao còn ít, đa số là thợ bậc thấp. Đội ngũ cán bộ quản lý còn thiếu chuyên nghiệp.

Hoạt động marketing chưa được chú trọng. Hoạt động cạnh tranh với các công ty trong cùng lĩnh vực cũng là một khó khăn lớn với công ty. Điều này đòi hỏi các nhà quản lý công ty phải đưa các biện pháp để khắc phục và đẩy mạnh hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

CHƯƠNG III:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY SỐ 4

3.1. Mục tiêu, phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh trong giai đoạn tới.

3.1.1. Phương hướng thực hiện mục tiêu.

- Giữ được khách hàng truyền thống có khối lượng tiêu thụ lớn đồng thời phải tích cực tìm khách hàng mới.
- Phát triển mạng lưới vận tải hàng hóa giữ vững và ngày càng tăng tốc độ phát triển trên mọi chỉ tiêu: Doanh thu ,nhân lực ,uy tín trên thị trường.
- Phát huy và nâng cao hơn nữa về cơ chế quản lý, quy cách vận tải...lên một tầm cao mới để đáp ứng những nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Xây dựng quy trình làm việc, quản lý chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn
- Tích cực đẩy mạnh phát triển kinh doanh vận tải các tuyến mà công ty đã và đang thực hiện.
- Chăm lo cải thiện đời sống người lao động.
- Cải thiện điều kiện làm việc cũng như làm tốt các công tác xã hội khác.
- Tiếp tục mở rộng quy mô sản xuất, tăng lợi nhuận, ổn định và nâng cao mức sống cho người lao động.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn,chi phí,tài sản lưu động,khả năng thanh toán nợ ngắn hạn,tăng năng suất lao động, bảo đảm nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ thỏa mãn khách hàng, chú trọng hơn về khâu marketing
- Khai thác triệt để thị trường sẵn có và dần xâm nhập thị trường rộng lớn hơn.
- Nâng cao sức cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường để từng bước tiến tới hội nhập.

3.1.2. Mục tiêu.

Bảng 4.1: Bảng mục tiêu của công ty cho năm 2012.

ĐVT: Đồng

Khoản mục	Lượng tăng
1.Doanh thu thuần tăng 10%	6,880,096,193
Trong đó:	
Doanh thu về kinh doanh vận tải.	4,128,057,716
Doanh thu về sản xuất công nghiệp	1,032,014,429
Doanh thu về kinh doanh dịch vụ thương mại	1,720,024,048
2.Lợi nhuận tăng 8%	189,428,361

Để đạt được mục tiêu này toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã và đang nỗ lực trong mọi hoạt động. Xuất phát từ phương hướng và mục tiêu của công ty, trên cơ sở phân tích và đánh giá hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong thời gian tới em xin được đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần vận tải thủy số 4.

3.2.1. Biện pháp giảm các khoản phải thu.

3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp.

Trong điều kiện hiện nay của công ty, việc tăng nhanh vòng quay của vốn, giảm thiểu các khoản phải thu, rút ngắn kì thu tiền bình quân là rất cần thiết cũng như việc duy trì tốt quan hệ với khách hàng. Do vậy công ty cần có những biện pháp để tăng cường công tác thu hồi nợ, giảm khoản vốn bị chiếm dụng để có thêm vốn đầu tư cho sản xuất kinh doanh bằng cách sử dụng tỷ lệ chiết khấu thanh toán nhanh cho khách hàng.

Qua phân tích ta thấy các khoản phải thu của công ty chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản lưu động. Năm 2010 chiếm 7,194,568,910 đồng (tương ứng chiếm 85.21% trong tổng tài sản lưu động), năm 2011 chiếm 10,180,827,776

đồng (tương ứng chiếm 86.64% trong tổng tài sản lưu động), như vậy là tăng 41.51% so với cuối năm 2010. Các khoản phải thu của công ty tăng chứng tỏ Công ty thu hồi tiền hàng không kịp thời, bị khách hàng chiếm dụng vốn.

Qua trên ta thấy khoản phải thu của công ty khá lớn và nhất là khoản phải thu của khách hàng có xu hướng tăng vì vậy công ty phải có biện pháp để thu hồi công nợ để tăng thêm vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm giảm chi phí do công ty thiếu vốn phải đi vay ngân hàng. Trong điều kiện hiện nay công ty cần nỗ lực tăng nhanh vòng quay vốn, giảm thiểu khoản phải thu, rút ngắn kỳ thu tiền bình quân cũng như duy trì tốt mối quan hệ với bạn hàng. Công ty cần phải đưa ra cách giải quyết để có thể nhanh chóng thu hồi lại khoản vốn đang tạm thời bị khách hàng chiếm dụng, nhằm nâng cao khả năng quay vòng vốn, đem lại hiệu quả tốt hơn cho hoạt động kinh doanh của công ty.

3.2.1.2. Mục đích của biện pháp.

- Hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn và cải thiện hiệu quả sử dụng vốn, vì vậy cần có các biện pháp giảm các khoản phải thu.
- Đẩy mạnh thu hồi vốn, tăng vòng quay vốn lưu động.
- Ngoài ra, việc áp dụng chiết khấu, kích thích khách hàng thanh toán sớm sẽ giúp doanh nghiệp giảm nguy cơ phát sinh các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi.

3.2.1.3. Nội dung của biện pháp.

Qua bảng cân đối kế toán ta thấy được các khoản phải thu chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng tài sản lưu động. Thực tế này có thể khiến cho doanh nghiệp tăng được doanh số bán, nhưng cũng khiến kỳ thu tiền bình quân của doanh nghiệp cao, từ đó khiến cho chi phí bán hàng tăng, chi phí thu nợ tăng. Thực hiện chính sách thu tiền mềm dẻo, linh hoạt nhằm mục đích vừa không làm mất thị trường, khách hàng lại vừa thu hồi được các khoản nợ dầy dụa khó đòi. Bởi lẽ, trên thực tế rõ ràng nếu công ty áp dụng các biện pháp quá cứng rắn thì cơ hội thu hồi nợ sẽ lớn hơn nhưng công ty sẽ phải đối mặt với tình trạng khiến cho khách hàng khó chịu dẫn đến việc họ có thể cắt đứt các mối quan hệ làm ăn với

mình, như vậy công ty sẽ càng gặp khó khăn nhiều hơn. Để thực hiện việc thu hồi nợ ta thực hiện các biện pháp thu hồi công nợ sau:

- Mở sổ theo dõi chặt chẽ và chi tiết các khoản phải thu của khách hàng, phải phân biệt rõ ràng các khoản nợ, theo dõi chi tiết các khoản nợ, phân tích tình hình trả nợ của từng đối tượng khách hàng.

- Có các biện pháp ngăn ngừa rủi ro đối với các khoản nợ không thể thanh toán: trích lập dự phòng, chiết khấu thanh toán...

- Có chính sách bán chịu đúng đắn đối với từng khách hàng, xem xét khả năng thanh toán trên cơ sở hợp đồng kinh tế đến kì hạn và khả năng tài chính của công ty.

- Có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng đối với các khách hàng, khách hàng nào trả chậm sẽ công ty sẽ thu lãi suất tương ứng với lãi suất quá hạn của ngân hàng.

- Gọi điện, gửi thư nhắc đến hạn trả nợ, thư khuyến nủ hoặc thư chuyển cho cơ quan chuyên trách thu hồi nợ.

- Thực hiện chiết khấu cho khách hàng.

- Cuối cùng các biện pháp trên không thành công thì phải ủy quyền cho người đại diện tiến hành các thủ tục pháp lý.

Trong điều kiện hiện tại của công ty, cần tăng nhanh vòng quay của vốn, giảm khoản phải thu và kỳ thu tiền bình quân thì sẽ làm tăng doanh số bán đồng thời số vốn đầu tư cho khoản phải thu, chi phí thu nợ, nợ khó đòi và chi phí bán hàng đều giảm.

Công ty nên có phần thưởng khuyến khích cho những nhân viên của công ty làm công việc đòi nợ (hiện nay những nhân viên làm nhiệm vụ này là nhân viên thuộc phòng tài chính – kế toán), thường xuyên và tích cực nhắc nhở và đòi khách hàng thanh toán đúng hạn một cách khéo léo để duy trì mối quan hệ làm ăn lâu dài nhưng vẫn đảm bảo vốn của doanh nghiệp không bị chiếm dụng. Thời gian đòi nợ là 3 tháng.

Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần vận tải thủy số 4

- Giả sử khi áp dụng biện pháp này, thu hồi được 20% nợ, số tiền thu về là:
 $20\% \times 10,180,827,776 = 2,036,165,555$ (đồng)
- Chi phí thưởng cho nhân viên đòi được nợ là:

Bảng 4.2: Số tiền chi thưởng cho nhân viên đòi nợ.

DVT:đồng

Thời gian thu hồi các khoản nợ	Số nợ thu được(%)	Tổng thu	Tỉ lệ chi thưởng(%)	Chi phí thưởng
Trả ngay	26	529,403,044	1.00	5,294,030
1-30 ngày	22	447,956,422	0.80	3,583,651
31-60 ngày	37	753,381,255	0.60	4,520,288
61-90 ngày	15	305,424,833	0.40	1,221,699
Tổng	100	2,036,165,555		14,619,669

❖ *Đánh giá hiệu quả của biện pháp.*

- Khoản thu được của biện pháp thu hồi nợ sau khi trừ chi phí là:
 $2,036,165,555 - 14,619,669 = 2,021,545,887$ (đồng)
- Các khoản phải thu sau khi thực hiện biện pháp là:
 $10,180,827,776 - 2,021,545,887 = 8,159,281,889$ (đồng)

Nhờ thực hiện biện pháp trên mà các khoản phải thu của công ty đã giảm đi 2,036,165,555 đồng, tương ứng với 20% các khoản phải thu mà chỉ mất thêm khoản chi phí là 14,619,669 đồng cho nhân viên, đồng thời còn có tác dụng khích lệ tinh thần làm việc của nhân viên.

3.2.1.4. Kết quả mong đợi của biện pháp.

Thu hồi được khoản tiền này công ty sẽ giảm được chi phí lãi vay sẽ phát sinh. Nếu công ty cần vay vốn của ngân hàng. Ngoài ra thu hồi được nợ thường xuyên càng sớm thì càng giảm nguy cơ chuyển thành nợ khó đòi. Ta sẽ đánh giá hiệu quả này thông qua việc tính toán các chỉ tiêu trước và sau khi thực hiện.

Bảng 4.2: Bảng dự tính kết quả sau khi giảm các khoản phải thu.

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ(%)
1. Khoản phải thu	Đồng	10,180,827,776	8,159,281,889	(2,021,545,887)	(19.86)
2. Vòng quay KPT	Vòng	6.7579	8.4322	1.6743	24.78
3. Vốn lưu động bình quân	Đồng	10,097,422,683	8,075,876,796	(2,021,545,887)	(20.02)
4. Sức sản xuất của VLĐ	Lần	6.8137	8.5193	1.7056	25.03
5. Sức sinh lời của VLĐ	Lần	0.2345	0.2932	0.0587	25.03
6. Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	53.27	42.69	(10.58)	(19.86)

Như vậy việc thực hiện biện pháp trên đã giúp công ty tăng sức sản xuất của vốn lưu động thêm 1.7056 đồng, tương ứng với 25.03% do vậy đã làm sức sinh lời của vốn lưu động tăng thêm 0.2384 đồng. Kỳ thu tiền bình quân giảm 19.86%, tương ứng với 10.58 ngày. Trong điều kiện doanh thu vẫn được đảm bảo thì việc giảm các khoản phải thu góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động làm cho sức sản xuất của vốn lưu động tăng và sức sinh lời của vốn lưu động cũng tăng lên.

3.2.2. Biện pháp tiết kiệm chi phí nhiên liệu đầu vào.

3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp.

Kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực dịch vụ, công ty đang phải chịu tác động ngày càng lớn từ việc giá cả của hầu hết các loại nguyên nhiên vật liệu đầu vào đều tăng: điện, nước, xăng dầu. Qua số liệu tính toán được, ta thấy tổng chi phí của năm 2011 đã tăng 6,802,673,893 đồng, tương ứng với 10.74% , sức sinh lợi chi phí tăng 0.0017, tương ứng với 9.81% so với năm 2010. Giá vốn hàng bán năm 2011 tăng 3,141,902,230, tương đương với 6.50 % so với năm 2010. Tuy nhiên trong bối cảnh tình hình kinh đang có nhiều biến động, cạnh tranh trong ngành ngày càng trở lên gay gắt thì việc tiết kiệm chi phí nhiên liệu đầu vào có ý nghĩa to lớn trong việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Tiết kiệm chi phí nhiên liệu để giảm chi phí sản xuất cho doanh nghiệp, nâng cao năng lực cạnh tranh là một trong những biện pháp hữu hiệu nhằm nâng

cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đó là một yêu cầu tất yếu đối với những doanh nghiệp tiêu thụ nhiều nhiên liệu như công ty cổ phần vận tải thủy số 4. Hiện nay tình hình giá cả nhiên liệu ngày càng tăng nên chi phí cho nhiên liệu của công ty cổ phần vận tải thủy số 4 là rất lớn, do vậy công tác quản lý nhiên liệu là công tác hết sức quan trọng, nếu làm tốt công tác quản lý chi phí nhiên liệu thì doanh nghiệp chỉ mất một khoản chi phí thấp mà hiệu quả sản xuất kinh doanh vẫn cao. Ngược lại, nếu công tác quản lý chi phí kém thì chi phí nhiên liệu sẽ tăng lên và hiệu quả sản xuất kinh doanh lại giảm sút.

3.2.2.2. Mục đích của biện pháp.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng và quản lý nguồn nhiên liệu nhằm giảm chi phí.
- Tăng lợi nhuận cho công ty.
- Tăng khả năng cạnh tranh của công ty trong bối cảnh đang có thêm nhiều đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực vận tải thủy.

3.2.2.3. Nội dung của biện pháp.

- Trong năm qua tình hình giá xăng dầu liên tục biến đổi và có chiều hướng tăng lên. Với tình hình hiện nay, công ty lại chủ yếu kinh doanh trong lĩnh vực vận tải thủy nên công ty bắt buộc phải có giải pháp phù hợp nhằm giảm chi phí nhiên liệu đầu vào, giúp công ty nâng cao khả năng trên thị trường, tăng lợi nhuận. Để giảm chi phí nhiên liệu đầu vào, công ty cần thực hiện các giải pháp sau:

- Công ty cần xác định những tuyến đường vận chuyển hợp lý, nhanh chóng, rút ngắn được thời gian vận chuyển.
- Công ty cần tính toán chính xác mức tiêu hao nhiên liệu của từng đội tàu vận tải, của từng máy móc, thiết bị... để từ đó có kế hoạch giao chỉ tiêu cho từng đơn vị hoặc cá nhân thực hiện.
- Công ty cần có chính sách khen thưởng hợp lý đối với những ca, tàu, đội quản lý máy móc đạt hiệu quả trong việc thực hiện tiết kiệm nhiên liệu.

- Theo dõi sát sao việc nhập, xuất và sử dụng nhiên liệu. Cần đề ra quy trình nhập, xuất nhiên liệu hợp lý nhất sao cho tránh lãng phí và tránh xảy ra hao hụt không đáng có.

- Nâng cao ý thức và trình độ sử dụng máy móc, thiết bị cho cán bộ công nhân viên vận hành. Có thể mở các lớp huấn luyện về cách sử dụng máy móc thiết bị sao cho đảm bảo năng suất theo yêu cầu mà vẫn tiết kiệm nhiên liệu.

Theo dự tính thì sau khi thực hiện biện pháp tiết kiệm chi phí nhiên liệu như trên thì doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được khoảng 5% trong tổng chi phí.

Bảng 4.3: Bảng dự tính chi phí tiết kiệm nhiên liệu.

DVT: đồng

Khoản mục	Chi phí dự kiến
1. Chi phí đào tạo để nâng cao trình độ sử dụng máy móc thiết bị	300,000,000
2. Chi thường	600,000,000
3. Tổng chi phí thực hiện biện pháp	900,000,000

- Khoản chi phí nhiên liệu tiết kiệm được là:

$$70,140,217,181 \times 5\% = 3,507,010,859 \quad (\text{đồng})$$

▪ Trong khi đó tổng chi phí dự kiến cho biện pháp này là 900,000,000 đồng, như vậy số tiền tiết kiệm được sau khi thực hiện giải pháp này là:

$$3,507,010,859 - 900,000,000 = 2,607,010,859 \quad (\text{đồng})$$

▪ Như vậy sau khi thực hiện biện pháp tiết kiệm chi phí nhiên liệu ta thấy chi phí nhiên liệu lúc này sẽ chỉ là:

$$70,140,217,181 - 2,607,010,859 = 67,533,206,322 \quad (\text{đồng})$$

3.2.2.4. Kết quả mong đợi của biện pháp.

Bảng 4.4: Bảng dự tính kết quả sau khi giảm chi phí nhiên liệu đầu vào.

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ(%)
1.Doanh thu thuần	Đồng	68,800,961,925	68,800,961,925	-	0.00
2.Tổng chi phí	Đồng	70,140,217,181	67,533,206,322	(2,607,010,859)	(3.72)
3.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2,367,854,516	4,948,983,826	2,607,010,859	110.10
4.Sức sản xuất của chi phí	Lần	0.9809	1.0188	0.0379	3.86
5.Sức sinh lợi của chi phí	Lần	0.0334	0.0737	0.0399	118.21

Như vậy sau khi thực hiện biện pháp giảm chi phí nhiên liệu đầu vào,tổng chi phí của doanh nghiệp đã giảm 2,607,010,859 đồng,tương ứng với 3.72%.Lợi nhuận của công ty cũng tăng 2,607,010,859 đồng,tương đương với 110.10%.Sức sản xuất của chi phí và sức sinh lời của chi phí đều tăng lần lượt là 3.86% và 118.21%.Đây được xem là biện pháp mang lại hiệu quả cao cho công ty.

3.2.3. Biện pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp.

Nguồn nhân lực là nhân tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp,người lao động là người trực tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh, là người trực tiếp thực hiện các mục tiêu mà doanh nghiệp đề ra. Lực lượng lao động tác động tới năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, dịch vụ và tiến độ hoàn thành công việc.Máy móc, thiết bị là do con người tạo ra, công nghệ dù có đạt đến đâu cũng phải phù hợp với trình độ quản lý và trình độ tay nghề của người lao động thì mới phát huy được hiệu quả. Chính vì vậy việc nâng cao trình độ cho người lao động đóng một vai trò rất lớn, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Qua tìm hiểu, nghiên cứu về cơ cấu lao động và cách quản lý, sử dụng lao động của công ty vận tải thủy số cho thấy nguồn nhân lực của công ty hiện nay đang rất gặp nhiều vấn đề cần phải giải quyết:

- Phần lớn cán bộ công nhân viên trong công ty là người thân, con em của các cán bộ trong công ty. Chính vì lẽ đó nên chất lượng lao động khi tuyển dụng chưa cao. Số lao động được đào tạo chính quy chưa nhiều.

- Thiếu đội ngũ lao động được đào tạo chính quy, có trình độ chuyên môn cao. Hơn nữa đội ngũ cán bộ quản lý và công nhân kỹ thuật hiện tại cũng cần được nâng cao trình độ quản lý và trình độ chuyên môn một cách thường xuyên để rèn luyện năng lực quản trị sao cho người lao động phát huy hết tiềm năng trong quá trình sản xuất.

3.2.3.2. Mục đích của biện pháp.

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

3.2.3.3. Nội dung của biện pháp.

Để thực hiện biện pháp này, công ty cổ phần vận tải thủy số 4 cần tiến hành nâng cao chất lượng tuyển dụng, đào tạo, phát triển nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên. Để làm được những điều này công ty cần phải thực hiện:

- Nội dung tuyển dụng phải phản ánh được chất lượng lao động cần tuyển dụng. Cần phải tuyển dụng từng đối tượng lao động phù hợp với từng công việc đặt ra, tránh việc tuyển dụng những nhân viên không đủ năng lực, ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động chung của cả một tập thể.

- Trong quá trình tuyển dụng lao động yêu cầu phải khách quan trung thực, không tiến hành theo cảm tình riêng, theo những động cơ không chân chính bên ngoài.

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

- Đối với cán bộ kỹ thuật, công nhân bậc cao, công nhân kỹ thuật thì công ty nên tổ chức lớp học nghiệp vụ đào tạo tại chỗ. Từ đó các công nhân, cán bộ có tay nghề cao, có kinh nghiệm sẽ kèm cặp các công nhân mới hoặc công nhân có trình độ tay nghề còn kém.

- Đào tạo công nhân sử dụng tinh thông máy móc thiết bị, hiểu biết các yếu tố cấu thành sản phẩm. Thường xuyên tổ chức đào tạo lại cho công nhân viên, nâng cao trình độ tay nghề của công nhân viên. Hàng năm, Công ty tự tổ chức các cuộc thi tay nghề hoặc tại các cơ sở dạy nghề.

Nếu làm được các vấn đề trên công ty sẽ có đội ngũ lao động lành nghề, đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ quản lý cao, năng động nhạy bén, đồng thời sự gắn bó giữa các thành viên trong nhóm, giữa các bộ phận trong công ty sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho công ty trong việc thực hiện mục tiêu: xây dựng uy tín công ty, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận.

Mở các lớp học đào tạo tay nghề cho công nhân và tổ chức nâng cao nghiệp vụ và công tác quản cho nhân viên văn phòng.

Bảng 4.5: Bảng dự kiến chi phí cho giải pháp chất lượng nguồn nhân lực.

ĐVT: Đồng

Trình độ ngành nghề, bậc nghề	Hình thức thức đào tạo	Số lượng người	Thời gian	Chi phí
Công nhân bậc 1/7	Nâng cấp tay nghề	26	3 tháng	23,000,000
Công nhân bậc 2/7		23		20,000,000
Công nhân bậc 3/7		21		18,000,000
Công nhân bậc 4/7		18		16,000,000
Công nhân bậc 5/7		20		21,000,000
Công nhân bậc 6/7		14		19,000,000
Công nhân bậc 7/7		6		10,000,000
Cán bộ quản lý kinh tế, tài chính, điều độ vận tải	Tập huấn cho nhân viên về các vấn đề chuyên ngành.	10	1 tháng	12,000,000
Cán bộ lãnh đạo, nhân viên văn phòng.	Bồi dưỡng kiến thức ngoại ngữ, kỹ năng sử dụng máy vi tính	8	2 tháng	10,000,000
Tổng		146		149,000,000

Theo dự tính thì sau khi thực hiện biện pháp này thì doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty sẽ tăng 0.1%.

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng:

$$68,800,961,925 \times 0,1\% = 688,009,619 \text{ (đồng)}$$

- Như vậy, sau khi thực hiện biện pháp này thì doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ là:

$$68,800,961,925 + 688,009,619 = 69,488,971,544 \text{ (đồng)}$$

- Tổng chi phí sau khi thực hiện pháp này là:

$$70,140,217,181 + 149,000,000 = 70,289,217,181$$

3.2.3.4. Kết quả mong đợi của biện pháp.

Bảng 4.6: Bảng dự tính kết quả sau khi thực hiện biện pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Chỉ tiêu	ĐVT	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	So sánh	
				Chênh lệch	Tỷ lệ(%)
1.Doanh thu thuần	Đồng	68,800,961,925	69,488,971,544	688,009,619	1.00
2.Tổng chi phí	Đồng	70,140,217,181	70,289,217,181	149,000,000	0.21
2.Lợi nhuận sau thuế	Đồng	2,367,854,516	2,906,864,135	539,009,619	22.76
3.Tổng số lao động	Người	572	572	-	0.00
4.Sức sản xuất của lao động(1/3)	Đồng	120,281,402	121,484,216	1,202,814	1.00
5.Sức sinh lợi của lao động(2/3)	Đồng	122,622,757	122,883,247	260,490	0.21

Như vậy,sau khi thực hiện biện pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực,ta thấy tuy tổng chi phí của công ty tăng 149,000,000 đồng,tương ứng với 0.21% nhưng doanh thu thuần của công ty đã tăng 688,009,619 đồng,tương đương với 1% đã làm cho lợi nhuận sau thuế của công ty đã tăng 539,009,619 đồng,tương ứng với 22.76%.Sức sản xuất của lao động tăng 1,202,814 đồng,tương ứng với 1%.Sức sinh lời của lao động tăng 260,490 đồng,tương ứng với 0.21%.Sau đợt tập huấn,dự kiến sẽ có khoảng 10 công nhân sẽ được lên bậc.Đây là một biện pháp mang lại hiệu quả lâu dài cho công ty.

KẾT LUẬN

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường cạnh tranh khắc nghiệt. Hoàn thiện công tác phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh là một trong những vấn đề trung tâm của công tác quản lý doanh nghiệp. nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn lưu động có vai trò quan trọng giúp cải thiện tình hình tài chính, nâng cao lợi nhuận và sức cạnh tranh của công ty.

Trong những năm vừa qua, công ty cổ phần vận tải thủy số 4 đã có rất nhiều nỗ lực trong công tác quản lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả đạt được là Công ty luôn đảm bảo hoạt động hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi, tạo công ăn việc làm ổn định và nâng cao đời sống cho các cán bộ công nhân viên của công ty.

Các biện pháp trong bài luận của em đưa ra có thể chưa phải là tối ưu nên em kính mong nhận được sự đóng góp chỉ dẫn thêm của các thầy cô giáo để các biện pháp đề xuất của em được hoàn chỉnh và có tính khả thi cao hơn khi áp dụng vào thực tế. Hy vọng công ty sẽ thành công hơn nữa trong thời gian tới, trở thành một công ty vững mạnh trong ngành vận tải thủy và được khách hàng tín nhiệm nhiều hơn.

Một lần nữa em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến tập thể cán bộ công nhân viên các phòng ban của công ty cổ phần vận tải thủy số 4, các thầy cô trong khoa quản trị kinh doanh, đặc biệt là cô giáo, thạc sĩ Vũ Thị Lành đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn !

Hải phòng, ngày 23 tháng 06 năm 2011

Sinh viên thực hiện

Dương Đình Bách

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình “Quản trị tài chính doanh nghiệp” Trường Đại học Tài chính. NXB Tài chính năm 2001.
2. Giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” Nhà xuất bản thống kê Hà Nội năm 2001.
3. Giáo trình “Phân tích Báo cáo tài chính” Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân – 2008.
4. Mạng Internet.
5. Luận văn của các anh chị khóa trước trường ĐHDL Hải Phòng.

PHỤ LỤC

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY

SỐ 4

Tại thời điểm 31/12/2010

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A. Tài sản ngắn hạn (100 =110+120+130+140+150)	100		8,443,637,269	9,139,568,465
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		563,547,175	639,251,451
1. Tiền	111	V.01	563,547,175	639,251,451
2. Các khoản tương đương tiền	112			
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.02		
1. Đầu tư ngắn hạn	121			
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		7,194,568,910	6,587,949,953
1. Phải thu khách hàng	131		6,181,046,959	5,384,160,814
2. Trả trước cho người bán	132		290,272,743	41,572,743
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133			784,708,422
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch HĐXD	134			
5. Các khoản phải thu khác	135	V.03	723,249,208	377,507,974
6. Dự phòng ngắn hạn phải thu khó đòi	139			
IV. Hàng tồn kho	140		671,840,993	1,394,250,539
1. Hàng tồn kho	141	V.04	671,840,993	1,394,250,539
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149			

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

V. Tài sản ngắn hạn khác	150		13,680,191	518,116,522
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151			75,038,000
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152			
3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	154	V.05	13,680,191	443,078,522
5. Tài sản ngắn hạn khác	158			
B – Tài sản dài hạn (200=210+220+240+250+260)	200		88,900,751,852	84,056,478,764
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	V.06		
4. Phải thu dài hạn khác	218	V.07		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219			
II. Tài sản cố định	220		88,839,970,852	84,056,478,764
1. TSCĐ hữu hình	221	V.08	85,118,747,089	78,866,115,599
- Nguyên giá	222		143,395,025,219	133,649,986,015
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(58,276,278,130)	(54,783,870,416)
2. TSCĐ thuê tài chính	224	V09		
- Nguyên giá	225			
- Giá trị hao mòn lũy kế	226			
3. TSCĐ vô hình	227	V.10		
- Nguyên giá	228			
- Giá trị hao mòn lũy kế	229			
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11	3,721,223,763	5,190,363,165
III. Bất động sản đầu tư	240	V.12		
- Nguyên giá	241			
- Giá trị hao mòn lũy kế	242			

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		60,781,000	54,000,000
1. Đầu tư vào công ty con	251			
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252			
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13	60,781,000	54,000,000
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259			
V. Tài sản dài hạn khác	260			
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14		
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.21		
3. Tài sản dài hạn khác	268			
Tổng cộng tài sản (270 = 100 + 200)	270		97,344,389,121	93,250,047,229
Nguồn vốn				
A. Nợ phải trả (300 = 310 + 330)	300		70,814,029,154	67,702,285,447
I. Nợ ngắn hạn	310		26,874,358,276	26,150,369,934
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	17,991,013,086	12,988,233,671
2. Phải trả người bán	312		3,230,121,166	4,468,179,464
3. Người mua trả tiền trước	313		319,551,275	249,551,275
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314	V.16	1,089,674,725	450,908,536
5. Phải trả người lao động	315		1,508,852,382	2,046,943,472
6. Chi phí phải trả	316	V.17		
7. Phải trả nội bộ	317		1,026,591,133	4,621,949,377
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐXD	318			
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18	1,601,240,378	1,324,032,807
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320			
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	323		107,314,131	571,332

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

II. Nợ dài hạn	330		43,939,670,878	41,551,915,513
1. Phải trả dài hạn người bán	331			
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19		
3. Phải trả dài hạn khác	333			
4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20	43,207,806,930	41,040,100,000
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		731,863,948	511,815,513
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337			
B. Nguồn vốn chủ sở hữu (400 = 410 + 430)	400		26,530,359,967	25,547,761,782
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.22	26,530,359,967	25,547,761,782
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		23,380,519,510	22,991,982,160
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		136,043,839	224,615,839
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		493,397,339	385,838,839
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419			
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		2,520,399,279	1,945,324,944
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421			
II. Nguồn kinh phí, 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		97,344,389,121	93,250,047,229

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY

SỐ 4

Tại thời điểm 31/12/2011

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A. Tài sản ngắn hạn (100 =110+120+130+140+150)	100		11,751,208,096	8,443,637,269
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		836,259,424	563,547,175
1. Tiền	111	V.01	836,259,424	563,547,175
2. Các khoản tương đương tiền	112			
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	V.02		
1. Đầu tư ngắn hạn	121			
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129			
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		10,180,827,776	7,194,568,910
1. Phải thu khách hàng	131		8,426,709,088	6,181,046,959
2. Trả trước cho người bán	132		408,581,280	290,272,743
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		542,000,050	
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch HĐXD	134			
5. Các khoản phải thu khác	135	V.03	803,537,358	723,249,208
6. Dự phòng ngắn hạn phải thu khó đòi	139			
IV. Hàng tồn kho	140		723,897,779	671,840,993
1. Hàng tồn kho	141	V.04	723,897,779	671,840,993
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149			
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		10,223,117	13,680,191

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151			
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152			
3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước	154	V.05	10,223,117	13,680,191
5. Tài sản ngắn hạn khác	158			
B – Tài sản dài hạn (200=210+220+240+250+260)	200		79,363,183,587	88,900,751,852
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	V.06		
4. Phải thu dài hạn khác	218	V.07		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219			
II. Tài sản cố định	220		79,302,402,587	88,839,970,852
1. TSCĐ hữu hình	221	V.08	76,429,466,758	85,118,747,089
- Nguyên giá	222		137,066,055,524	143,395,025,219
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(60,636,588,766)	(58,276,278,130)
2. TSCĐ thuê tài chính	224	V09		
- Nguyên giá	225			
- Giá trị hao mòn lũy kế	226			
3. TSCĐ vô hình	227	V.10		
- Nguyên giá	228			
- Giá trị hao mòn lũy kế	229			
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11	2,872,935,829	3,721,223,763
III. Bất động sản đầu tư	240	V.12		
- Nguyên giá	241			
- Giá trị hao mòn lũy kế	242			
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		60,781,000	60,781,000

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

1. Đầu tư vào công ty con	251			
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252			
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.13	60,781,000	60,781,000
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259			
V. Tài sản dài hạn khác	260			
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14		
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.21		
3. Tài sản dài hạn khác	268			
Tổng cộng tài sản (270 = 100 + 200)	270		91,114,391,683	97,344,389,121
Nguồn vốn				
A. Nợ phải trả (300 = 310 + 330)	300		64,277,425,387	70,814,029,154
I. Nợ ngắn hạn	310		30,196,045,141	26,874,358,276
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	17,989,927,683	17,991,013,086
2. Phải trả người bán	312		3,628,144,837	3,230,121,166
3. Người mua trả tiền trước	313		259,551,275	319,551,275
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314	V.16	2,879,370,593	1,089,674,725
5. Phải trả người lao động	315		246,423,029	1,508,852,382
6. Chi phí phải trả	316	V.17		
7. Phải trả nội bộ	317		467,345,815	1,026,591,133
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐXD	318			
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18	2,162,151,305	1,601,240,378
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320			
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	323		342,130,604	107,314,131
II. Nợ dài hạn	330		34,081,380,246	43,939,670,878
1. Phải trả dài hạn người bán	331			

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

2. Phải trả dài hạn nội bộ	332	V.19		
3. Phải trả dài hạn khác	333			
4. Vay và nợ dài hạn	334	V.20	33,591,516,298	43,207,806,930
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	V.21		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		489,863,948	731,863,948
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337			
B. Nguồn vốn chủ sở hữu (400 = 410 + 430)	400		26,836,966,296	26,530,359,967
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.22	26,836,966,296	26,530,359,967
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		23,869,773,750	23,380,519,510
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		136,043,839	136,043,839
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		422,251,307	493,397,339
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419			
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		2,408,897,400	2,520,399,279
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421			
II. Nguồn kinh phí, 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		91,114,391,683	97,344,389,121

(Nguồn: Phòng Tài chính-Kế toán)

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	1
LỜI MỞ ĐẦU	2
CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH.....	4
1.1. Hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	4
1.1.1. Khái niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh.	4
1.1.2. Bản chất của hiệu quả sản xuất kinh doanh.	5
1.1.3. Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh.	7
1.1.3.1. Đối với doanh nghiệp:.....	7
1.1.3.2. Đối với kinh tế xã hội:	7
1.1.3.3. Đối với người lao động:	8
1.2. Phân loại hiệu quả sản xuất kinh doanh.	8
1.2.1. Căn cứ theo yêu cầu của tổ chức xã hội và tổ chức quản lý kinh tế.	9
1.2.2. Căn cứ theo mục đích so sánh.....	9
1.2.3. Căn cứ theo đối tượng đánh giá.	10
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh.	11
1.3.1. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp.	11
1.3.1.1. Nhân tố quản trị.....	11
1.3.1.2. Nhân tố lao động.	12
1.3.1.3. Nhân tố vốn.....	13
1.3.1.4. Cơ sở vật chất, kỹ thuật và công nghệ sản xuất của doanh nghiệp.	14
1.3.2. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp.	14
1.3.2.1. Môi trường pháp lý.	14
1.3.2.2. Môi trường chính trị, văn hóa-xã hội.....	15
1.3.2.3. Môi trường kinh tế.	16
1.3.2.4. Môi trường kinh doanh và sự cạnh tranh.....	17
1.3.2.5. Các chính sách kinh tế Nhà nước.....	17

1.4. Hệ thống các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh.	18
1.4.1. Nhóm chỉ tiêu tổng quát.....	18
1.4.1.1. Sức sản xuất.	18
1.4.1.2. Sức sinh lợi.....	19
1.4.1.3. Suất hao phí.....	19
1.4.2. Hiệu quả sử dụng chi phí.	19
1.4.2.1. Sức sản xuất của chi phí:	19
1.4.2.2. Sức sinh lợi của chi phí:.....	20
1.4.3. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh.	20
1.4.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng Tài sản cố định.....	21
1.4.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng Tài sản lưu động.	21
1.4.4. Hiệu suất sử dụng lao động.....	22
1.4.4.1. Năng suất lao động.....	22
1.4.4.2. Tỷ suất lợi nhuận lao động.....	23
1.4.5. Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu.	23
1.4.6. Một số chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp.	23
1.4.6.1. Khả năng thanh toán.	23
1.4.6.2. Các hệ số về cơ cấu nguồn vốn và cơ cấu tài sản.	24
1.4.6.3. Các chỉ số về hoạt động.	26
1.5. Các phương pháp phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.....	27
1.5.1. Phương pháp so sánh.	27
1.5.1.1. Mục đích, điều kiện áp dụng:.....	27
1.5.1.2. Nội dung phương pháp.....	27
1.5.2. Phương pháp thay thế liên hoàn.....	29
1.5.2.1. Nội dung:.....	29
1.5.2.2. Khái quát:	30
1.5.3. Phương pháp chi tiết.	31

CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY SỐ 4.....	33
2.1. Giới thiệu khái quát về công ty cổ phần vận tải thủy số 4.....	33
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của công ty.....	33
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của công ty.....	35
2.1.2.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức của công ty.....	35
2.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.....	36
2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của công ty.....	39
2.1.3.1. Chức năng.....	39
2.1.3.2. Nhiệm vụ.....	39
2.1.4. Nhân sự của công ty.....	41
2.1.5. Hoạt động kinh doanh của công ty.....	42
2.1.5.1. Đối với sản xuất vận tải:.....	42
2.1.5.2. Về sản xuất công nghiệp.....	43
2.1.5.3. Sản xuất kinh doanh dịch vụ thương mại.....	43
2.1.6. Hoạt động marketing của công ty.....	44
2.1.6.1. Thị trường.....	44
2.1.6.2. Khách hàng.....	44
2.1.7. Những thuận lợi, khó khăn của công ty.....	45
2.1.7.1. Thuận lợi.....	45
2.1.7.2. Khó khăn.....	45
2.2. Đánh giá hoạt động kinh doanh của công ty cổ phần vận tải thủy số 4.....	46
2.2.1. Phân tích chung hoạt động sản xuất kinh doanh.....	46
2.2.1.1. Doanh thu.....	47
2.2.1.2. Chi phí.....	47
2.2.1.3. Lợi nhuận.....	48
2.2.2. Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp.....	48
2.2.2.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản.....	48

2.2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu.	50
2.2.2.3. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.	52
2.2.2.4. Phân tích hiệu quả sử dụng lao động.	54
2.2.2.5. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.	57
2.2.2.6. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản lưu động.	58
2.2.3. Đánh giá một số chỉ tiêu tài chính của công ty.	64
2.2.4. Đánh giá chung về hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.	67
2.2.4.1. Ưu điểm.	67
2.2.4.2. Nhược điểm.	67
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN VẬN TẢI THỦY SỐ 4	69
3.1. Mục tiêu, phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh trong giai đoạn tới.	69
3.1.1. Phương hướng thực hiện mục tiêu.	69
3.1.2. Mục tiêu.	70
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cổ phần vận tải thủy số 4.	70
3.2.1. Biện pháp giảm các khoản phải thu.	70
3.2.1.1. Cơ sở của biện pháp.	70
3.2.1.2. Mục đích của biện pháp.	71
3.2.1.3. Nội dung của biện pháp.	71
3.2.1.4. Kết quả mong đợi của biện pháp.	73
3.2.2. Biện pháp tiết kiệm chi phí nhiên liệu đầu vào.	74
3.2.2.1. Cơ sở của biện pháp.	74
3.2.2.2. Mục đích của biện pháp.	75
3.2.2.3. Nội dung của biện pháp.	75
3.2.2.4. Kết quả mong đợi của biện pháp.	77
3.2.3. Biện pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.	77

*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh tại công ty
cổ phần vận tải thủy số 4*

3.2.3.1. Cơ sở của biện pháp.....	77
3.2.3.2. Mục đích của biện pháp.....	78
3.2.3.3. Nội dung của biện pháp.....	78
3.2.3.4. Kết quả mong đợi của biện pháp.....	81
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	83
PHỤ LỤC.....	84