

# **CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP**

## **1.1 CÁC QUAN ĐIỂM CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP**

### **1.1.1 Một số quan điểm về hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp**

Trước hết, chúng ta xem xét về khái niệm kinh doanh: kinh doanh là những hoạt động kiếm lời và sinh lợi của con người. Mục đích của kinh doanh là giảm chi phí đến mức thấp nhất định thời làm cho lợi nhuận có thể ở mức cao nhất. Để làm được điều đó, những người tham gia kinh doanh phải thường xuyên đánh giá kết quả công việc của mình, rút ra những sai sót, tìm được những nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả nhằm rút ra những kinh nghiệm để có những biện pháp mới kịp thời, không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Khi xem xét về hiệu quả sản xuất kinh doanh, ta phải xem xét toàn diện trên nhiều mặt về thời gian và không gian và trong mối quan hệ với hiệu quả chung về nền kinh tế quốc dân, bao gồm hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

- Về mặt không gian:

Việc sản xuất kinh doanh có đạt được hiệu quả hay không còn tùy thuộc vào chỗ hiệu quả của hoạt động kinh tế cụ thể. Việc làm đó có ảnh hưởng tăng giảm như thế nào đến hiệu quả của hệ thống, giữa hiệu quả kinh tế với việc thực hiện

các nhiệm vụ khác của nền kinh tế. Do vậy, với sự nỗ lực từ giải pháp kinh tế nào đó dự định được áp dụng vào thực tiễn đều phải được đặt vào sự xem xét toàn diện khi mà kết quả không làm ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả chung của nền kinh tế quốc dân. Với cách xem xét như vậy thì nó mới được coi là hiệu quả kinh tế đích thực.

- Về mặt thời gian:

Sự toàn diện của hiệu quả đạt được trong từng thời kỳ là không được làm giảm hiệu quả khi xem xét hiệu quả đó ở thời kỳ dài hoặc hiệu quả của chu kỳ sản xuất không làm giảm kết quả của chu kỳ sản xuất sau. Thực tế, không chỉ rõ không ít trường hợp người ta chỉ thấy lợi ích trước mắt mà quên đi những lợi ích có tính lâu dài. Ví dụ như trường hợp vì lợi ích trước mắt mà quên đi đã xuất khẩu vô độ những tài nguyên thiên nhiên hoặc làm giảm một cách tùy tiện và thiếu cân nhắc về chi phí cải tạo môi trường thiên nhiên, chi phí đảm bảo cân bằng về sinh thái, bảo dưỡng và hiện đại hóa tài sản cố định, nâng cao toàn bộ chất lượng lao động....Từ đó làm cho môi trường cạn kiệt. Đó không phải là biện pháp đúng đắn và toàn diện.

- Về mặt định lượng:

Hiệu quả sản xuất kinh doanh được biểu hiện thông qua mối quan hệ giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi

nghĩa là phải biết tiết kiệm đến mức tối đa về chi phí sản xuất kinh doanh để có thể tạo ra một đơn vị sản phẩm có tốt nhất. Tuy nhiên thì giảm này nó phải được đặt trong những điều kiện kinh tế nhất định, trong hoàn cảnh nhất định. Sự tiết kiệm ở đây có nghĩa là tiết kiệm thấp nhất trong mức có thể. Có như vậy mới đem lại hiệu quả kinh tế một cách đích thực.

- Về mặt định tính:

Đứng ở góc độ của nền kinh tế quốc dân, đạt được hiệu quả cấp cho doanh nghiệp chưa đủ mà hiệu quả kinh tế doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả kinh tế toàn xã hội. Trong thực tế, đôi khi hiệu quả toàn xã hội đem lại có tính quyết định khi lựa chọn một giải pháp kinh tế cho dù xét về mặt kinh tế nó chưa hoàn toàn thỏa mãn với từng doanh nghiệp cụ thể.

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

Quan điểm 1: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất trong quá trình sản xuất kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất.

Quan điểm này phản ánh rõ các nguồn lực và trình độ lợi dụng chúng được đánh giá trong mối quan hệ với kết quả cùng với cực tiểu hóa chi phí. Quan điểm này đã phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động sản xuất kinh doanh, trình độ lợi

dụng các nguồn lực này vào hoạt động kinh doanh trong sự biến đổi không ngừng của quá trình kinh doanh. Đồng thời quan điểm này cũng phản ánh hiệu quả không phải là sự so sánh giữa chi phí đầu vào và kết quả đầu ra của một quá trình mà trước tiên hiệu quả sản xuất kinh doanh phải gắn với việc hoàn thành mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp và để đạt được mục tiêu cần phải sử dụng nguồn lực như thế nào, sử dụng chi phí như thế nào cho phù hợp.

Quan điểm 2: Hiệu quả sản xuất kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó

$$HQ = KQ - CP$$

Trong đó:

HQ: hiệu quả đạt được trong một thời kỳ nhất định

KQ: Kết quả đạt được trong thời kỳ đó

CP: Chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó

Quan điểm này phản ánh được mối quan hệ giữa kết quả đạt được với toàn bộ chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó, phản ánh được trình độ sử dụng các yếu tố. Nhưng quan điểm này cũng biểu hiện được mối tương quan về lượng và chất. Để phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, chúng ta phải cố định một trong hai yếu tố: kết quả hoặc chi phí bỏ ra vì khó xác định việc sử dụng các nguồn lực. Mặt khác, các yếu tố này

luôn luôn biến động do sự tác động của các yếu tố bên ngoài lẫn bên trong. Do đó, việc đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh còn hạn chế.

Quan điểm 3: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là quan hệ tỷ lệ giữa phần trăm tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí

$$HQ = KQ/CP$$

quan điểm này đã biểu hiện được mối quan hệ so sánh tương đối giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra. Nhưng sản xuất kinh doanh là một quá trình trong đó các yếu tố tăng thêm có liên quan đến các yếu tố có sẵn. Chúng trực tiếp hoặc gián tiếp tác động làm kết quả sản xuất kinh doanh thay đổi. Theo quan điểm này, hiệu quả sản xuất kinh doanh chỉ được xét đến kết quả bổ sung và chi phí bổ sung.

Như vậy, có thể chưa có sự thống nhất trong quan niệm về hiệu quả sản xuất kinh doanh. Nhưng ở các quan niệm khác nhau đó ại có sự thống nhất cho rằng phạm trù hiệu quả kinh doanh phản ánh mặt chất lượng của hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu cuối cùng: Mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận.

Qua các quan điểm khác nhau về hiệu quả sản xuất kinh doanh, ta đưa ra khái niệm tổng quát về hiệu quả kinh doanh:

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 các trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phối các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh. Nó là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

### **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 và xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây chính là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh tế. Chính vì vậy, việc khan hiếm nguồn lực, việc sử dụng chúng có tính cạnh tranh và ngày càng thỏa mãn cao của xã hội, đặt ra yêu cầu là phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp buộc phải chú trọng tới các điều kiện nội tại, phát huy năng lực, hiệu năng của các yếu tố sản xuất và phải tiết kiệm mọi chi phí đến mức tối đa.

Trong điều kiện kinh tế xã hội nước ta hiện nay, hiệu quả của kinh doanh được đánh giá trên hai tiêu thức hiệu quả xã hội. Tùy theo từng thành phần kinh tế tham gia và hoạt động

kinh doanh mà hiệu quả kinh doanh theo hai hình thức này cũng khác nhau.

Đối doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần thì tiêu thức kinh tế được quan tâm nhiều hơn. Đối với công ty nhà nước có sự chỉ đạo và góp vốn liên doanh của nhà nước thì tiêu thức hiệu quả xã hội lại được đề cao hơn. Điều này phù hợp với mục tiêu của chủ nghĩa xã hội Mac-LeNin. Đó là không ngừng nâng cao về vật chất và tinh thần toàn xã hội, có nghĩa là tiêu thức quan tâm nhiều đến hiệu quả xã hội cao. Các hoạt động sản xuất kinh doanh dù dưới bất kỳ hình thức nào cũng chỉ có một mục tiêu đem lại lợi ích cho xã hội, cho cộng đồng.

Tuy nhiên ta cũng có thể thấy hiệu quả về mặt kinh tế cũng kéo theo hiệu quả về mặt xã hội. Khi hiệu quả kinh tế đạt được tự khắc sẽ kéo theo hiệu quả mặt xã hội, mang lại lợi ích cho xã hội.

Dù mục tiêu không phải là lợi ích xã hội. Đây là hai tiêu thức có mối quan hệ gắn bó mật thiết với nhau. hiệu quả về mặt kinh tế là lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp đạt được đầu khi đã bù đắp các khoản chi phí về lao động xã hội. Còn hiệu quả về mặt xã hội là những lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp tạo ra đem lại cho xã hội cho bản thân doanh nghiệp từ các hoạt động kinh doanh của mình.

### **1.1.3 Vai trò của hiệu quả sản xuất kinh doanh**

Hiệu quả kinh doanh ngày càng đóng vai trò quan trọng trong đời sống kinh tế của mỗi doanh nghiệp nói riêng và của toàn xã hội nói chung được biểu hiện cụ thể trong các trường hợp sau:

- Đối với nền kinh tế quốc dân: Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế quan trọng phản ánh yêu cầu của quy luật tiết kiệm thời gian, trình độ sử dụng các nguồn lực, trình độ sản xuất và mức độ hoàn thiện của quan hệ sản xuất trong cơ chế thị trường sản xuất ngày càng hoàn thiện càng nâng cao hiệu quả sản xuất.

- Đối với doanh nghiệp: Bất kỳ một doanh nghiệp nào hoạt động trong nền kinh tế thị trường đặc biệt trong xu thế toàn cầu hóa như hiện nay, trong điều kiện cạnh tranh diễn ra ngày càng gay gắt thì điều kiện đầu tiên mà doanh nghiệp cần phải quan tâm chính là 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 để đảm bảo tái sản xuất nhằm nâng cao sản lượng và chất lượng của hàng hóa, giúp cho doanh nghiệp củng cố được vị trí và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, củng cố lại cơ sở vật chất, mua sắm thiết bị, đầu tư công nghệ... Nếu



doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không bù đắp được các chi phí đã bỏ ra thì đương nhiên doanh nghiệp sẽ không những không phát triển mà còn khó đứng vững, tất yếu sẽ dẫn đến phá sản. Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp là hết sức quan trọng, nó quyết định sự sống còn của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Nó có thể khiến cho doanh nghiệp chiếm lĩnh thị trường, đạt được những thành quả to lớn, nhưng cũng có thể phá hủy cả sự nghiệp của một doanh nghiệp, xóa tên vĩnh viễn của doanh nghiệp ra khỏi các hoạt động kinh tế.

- Đối với người lao động: Hiệu quả sản xuất kinh doanh là động lực thúc đẩy kích thích người lao động hăng say sản xuất, luôn quan tâm đến hiệu quả lao động của mình và như vậy sẽ đạt kết quả cao trong lao động hơn. Nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng đồng nghĩa với việc nâng cao đời sống cho người lao động trong doanh nghiệp. Việc nâng cao đời sống cho người lao động sẽ tạo động lực trong sản xuất làm tăng năng suất góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh. Mỗi người lao động làm việc có hiệu quả sẽ giúp doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả và góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế quốc dân.

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

### 1.2.1 Hệ thống chỉ tiêu tổng quát

Công thức 1: phản ánh sức sản xuất của các chỉ tiêu đầu vào

$$\text{HĐSXKD} = \frac{\text{Giá trị KQ đầu ra}}{\text{Giá trị các yếu tố đầu vào}}$$

Trong đó:

Giá trị của kết quả đầu ra được đi bằng các chỉ tiêu: Tổng doanh thu, tổng lợi nhuận trước thuế....

Giá trị yếu tố đầu vào: lao động, đối tượng lao động, vốn chủ sở hữu, vốn vay...

HĐSXKD: hoạt động sản xuất kinh doanh

Công thức 2: Phản ánh sức hao phí lao động của các yếu tố đầu vào

$$\text{HĐSXKD} = \frac{\text{Giá trị của yếu tố đầu vào}}{\text{Giá trị KQ đầu ra}}$$

**+ Doanh thu của doanh nghiệp:**

\* Doanh thu trong năm tài chính của doanh nghiệp:

Trong hoạt động kinh doanh để tạo ra được sản phẩm hàng hóa dịch vụ, các doanh nghiệp phải dùng tiền mua sắm nguyên nhiên vật liệu, công cụ dụng cụ.... để tiến hành sản xuất tạo ra hàng hóa và dịch vụ sau đó thu tiền về tạo nên

doanh thu của doanh nghiệp. Ngoài phần doanh thu do tiêu thụ sản phẩm ra còn bao gồm các khoản doanh thu có hoạt động tài chính và những khoản doanh thu khác mang lại..

Nội dung doanh thu của doanh nghiệp bao gồm:

Doanh thu bán hàng và toàn bộ các khoản doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa dịch vụ. Đây là bộ phận chủ yếu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu, nó quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp. Trong ngành doanh nghiệp, đây là doanh thu về việc bán những sản phẩm do hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong ngành xây dựng cơ bản là doanh thu do thanh toán những hạng mục công trình đã hoàn thành bàn giao. Trong ngành nông nghiệp là doanh thu do bán hàng, những sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, chế biến lại.

Doanh thu khác là doanh thu từ hoạt động kinh doanh ngoài các hoạt động kể trên. Đó là khoản thu không mang tính chất thường xuyên như doanh thu về thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, giá trị vật tư, tài sản thừa trong sản xuất, các khoản nợ vắng chủ hay không ai đòi.

Doanh thu của doanh nghiệp có ý nghĩa rất lớn với toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp. Trước hết, doanh thu là nguồn quan trọng đảm bảo trang trải các khoản chi phí hoạt động kinh doanh, đảm bảo cho doanh nghiệp có thể tái sản xuất đơn giản cũng như tái sản xuất mở rộng thực hiện nghĩa vụ đối với

nhà nước như nộp thuế theo quy định, là nguồn có thể tham gia góp vốn cổ phần, tham gia liên doanh liên kết, liên kết với đơn vị khác.

**\* Doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa dịch vụ**

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa và dịch vụ là toàn bộ số tiền bán sản phẩm, hàng hóa cung ứng dịch vụ trên thị trường sau khi đã khấu trừ các khoản chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại. Trong doanh thu cũng bao gồm trợ giá của Nhà Nước khi thực hiện việc cung cấp hàng hóa dịch vụ theo yêu cầu của Nhà Nước. Trong ngành công nghiệp do tính chất sản xuất ít bị lệ thuộc vào thiên nhiên và thời vụ. Doanh thu tiêu thụ phản ánh quy mô của quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp, phản ánh trình độ chỉ đạo tổ chức sản xuất kinh doanh, tổ chức công tác thanh toán. Có doanh thu bán hàng chuwnfs tor doanh nghiệp đã sản xuất sản phẩm hàng hóa và đã cung cấp hàng hóa dịch vụ được người tiêu thụ chấp nhận.

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm là nguồn quan trọng để doanh nghiệp trang trải nguồn chi phí đã hao phí trong quá trình sản xuất kinh doanh đồng thời để thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà Nước. Thực hiện doanh thu bán hàng đầy đủ kịp thời đã góp phần tăng tốc độ chu chuyển vốn lưu động tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình sản xuất sau.. Doanh thu tiêu

thụ sản phẩm cùng với hàng hóa dịch vụ chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như số lượng sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, chất lượng sản phẩm, kết cấu mặt hàng, giá thành sản phẩm và vấn đề thanh toán tiền hàng.

\* Lập kế hoạch doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp

Hàng năm doanh nghiệp đều phải lập kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, trên cơ sở đó, xác định doanh thu về tiêu thụ sản phẩm hàng hóa dịch vụ trong năm. Chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hóa dịch vụ là một chỉ tiêu tài chính quan trọng. Về cơ bản doanh nghiệp lập kế hoạch về doanh thu bao gồm hai phần:

- Lập kế hoạch doanh thu các hoạt động kinh doanh: Đó là kế hoạch về doanh thu đối với tiền bán sản phẩm hàng hóa, cung ứng dịch vụ, kế hoạch thu thuế phần trợ giá của Nhà Nước ( Nếu doanh nghiệp thực hiện cung ứng hàng hóa dịch vụ theo yêu cầu của Nhà Nước). Ta có công thức:

$$T =$$

Trong đó:

T: Doanh thu về tiêu thụ hàng hóa

$G_{ti}$ : Là giá bán đơn vị sản phẩm

i: loại sản phẩm tiêu thụ

$S_{ti}$  : Là số lượng tiêu thụ sản phẩm của từng kỳ kế hoạch ( bao gồm cả các sản phẩm hàng hóa mà doanh nghiệp dùng làm quà tặng, quá biếu hay tiêu dùng nội bộ)

Nếu doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm và cũng tiêu thụ nhiều sản phẩm thì khi tính doanh thu tổng hợp sẽ là doanh thu tiêu thụ của từng bộ phận trong sản phẩm kế hoạch. Bộ phận sản phẩm sản xuất trong năm kế hoạch có thể không tiêu thụ hết mà để bán ở năm sau đồng thời trong năm kế hoạch có thể lưu những sản phẩm đã sản xuất ở năm trước. Vì vậy, số sản phẩm tiêu thụ ở kỳ kế hoạch phụ thuộc vào số lượng sản xuất ra trong kỳ kế hoạch. Công thức tính sản phẩm tiêu thụ ở kỳ kế hoạch như sau:

$$S_{ti} = S_{đi} + S_{xi} - S_{ci}$$

Trong đó:

$S_{đ}$ : Số lượng sản phẩm kết dự tính đầu kỳ kế hoạch

$S_x$ : Số lượng sản phẩm trong kỳ

$S_c$ : Số lượng sản phẩm kết dự tính trong kỳ kế hoạch

$i$ : Là loại sản phẩm

Lập kế hoạch doanh thu từ hoạt động khác: Vào đầu năm kế hoạch doanh nghiệp nào cũng phải lập kế hoạch doanh thu về các hoạt động khác: mua bán chứng khoán, cổ phiếu và trái phiếu

**+ Các khoản chi phí:**

Chi phí sản xuất của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí về vật chất và lao động mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất sản phẩm trong một thời kỳ nhất định. Các chi phí này phát sinh có tính chất thường xuyên và gắn liền với quá trình sản xuất sản phẩm.

Doanh nghiệp ngoài việc sản xuất chế biến còn phải tổ chức tiêu thụ sản phẩm, trong quá trình tiêu thụ sản phẩm doanh nghiệp cũng phải bỏ ra những chi phí nhất định như chi phí vận chuyển bảo quản sản phẩm. Ngoài ra, để giới thiệu rộng rãi sản phẩm cho người tiêu dùng cũng như để hướng dẫn người tiêu dùng, điều tra khảo sát thị trường, có những quyết định đối với sản xuất thì doanh nghiệp còn phải bỏ ra những chi phí về nghiên cứu, tiếp thị, quảng cáo, giới thiệu hay bảo hành sản phẩm. Tất cả những chi phí đó đều liên quan đến tiêu thụ sản phẩm gọi là chi phí tiêu thụ hay còn gọi là chi phí lưu động sản phẩm. Ngoài ra, doanh nghiệp còn phải nộp các khoản thuế gián thu cho Nhà Nước theo luật thuế đã quy định như: thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu....

Nội dung của các khoản chi phí trong sản xuất kinh doanh:

Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhiên liệu động lực, chi phí tiền lương, các khoản trích nộp theo quy định như bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, khấu hao tài

sản cố định, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí giảm giá hàng tồn kho....

Giá thành sản phẩm của doanh nghiệp..

Giá thành của toàn bộ sản phẩm dịch vụ tiêu thụ gồm:

- Chi phí bán hàng: là toàn bộ các loại chi phí liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm dịch vụ bao gồm: cả chi phí bán hàng sản phẩm

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Bao gồm chi phí bộ máy quản lý điều hành doanh nghiệp, dịch vụ mua ngoài.

### + Lợi nhuận

Lợi nhuận của doanh nghiệp là khoản tiền chênh lệch giữa doanh thu và chi phí doanh nghiệp bỏ ra, doanh thu đó đạt được từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đũa lại.

Lợi nhuận bao gồm từ:

- Lợi nhuận hoạt động kinh doanh: Các khoản chênh lệch giữa doanh thu hoạt động kinh doanh trừ đi chi chi hoạt động kinh doanh bao gồm giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hóa dịch vụ đã tiêu thụ và thuế phải nộp theo quy định ( Trừ thuế thu nhập doanh nghiệp)

$$\begin{array}{rcccc} \text{Lợi} & & & \text{Trị giá} & \text{chi phí} \\ \text{nhuận} & & \text{Doanh} & \text{vốn} & \text{quản lý} \\ \text{hoạt} & = & \text{thu} & \text{hàng} & \text{bán hàng} & \text{DN} \\ \text{động} & & \text{thuần} & \text{bán} & & \end{array}$$



kinh

doanh

Lợi nhuận của các hoạt động khác là khoản chênh lệch giữa các hoạt động khác và thuế phải trừ theo quy định( trừ thuế thu nhập doanh nghiệp)

Lợi nhuận giữ vị trí quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vì trong điều kiện hạch toán kinh doanh theo cơ chế thị trường, doanh nghiệp tồn tại và phát triển được hay không điều quyết định là doanh nghiệp có tạo ra lợi nhuận hay không. Nó là chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Lợi nhuận là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp nói lên kết quả của toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu doanh nghiệp phấn đấu khiên cho giá thành hạ thì làm lợi nhuận tăng lên và ngược lại. Để đánh giá so sánh chất lượng hoạt động của các doanh nghiệp ngoài các chỉ tiêu tuyệt đối còn các chỉ tiêu lợi nhuận tương đối và doanh lợi. Đối với lợi nhuận hoạt động kinh doanh chủ yếu là lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm được xác định theo công thức:

Lợi nhuận hoạt động tài chính được xác định như sau:

Lợi nhuận từ hoạt động tài chính = Doanh thu từ hoạt động tài chính - Thuế gián thu - Chi phí hoạt động tài chính

Đối với hoạt động không thường xuyên khác thì lợi nhuận được tính như sau:

Lợi nhuận khác = Doanh thu khác - Chi phí khác

Sau khi xác định được lợi nhuận của các hoạt động ta tiến hành tổng hợp được lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp:

Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp = Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh + Lợi nhuận từ hoạt động tài chính + Lợi nhuận khác

## **1.2.2 Nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng**

### **1.2.2.1 Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh**

Hiệu quả sử dụng vốn ( $H_v$ )

Hiệu quả sử dụng vốn là tỉ số giữa doanh thu trong kỳ và tổng số vốn phục vụ kinh doanh.

$$H_v = \frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng vốn SXKD trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng vốn bỏ ra sản xuất kinh doanh đem lại bao nhiêu đồng doanh thu, nghĩa là biểu thị khả năng tạo ra kết quả sản xuất kinh doanh của 1 đồng vốn. Hiệu quả sử dụng vốn càng cao thì thể hiện hiệu quả kinh tế càng lớn.

### 1.2.2.2 Hiệu quả sử dụng vốn cố định

$$\text{Sức sản xuất} \\ \text{vốn cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại máy đồng doanh thu trong kỳ.

$$\text{Hiệu quả sử} \\ \text{dụng VCD} = \frac{\text{LNTT(LNST)}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ 1 đồng nguyên giá TSCĐ đem lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Suất hao phí TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh để có 1 đồng doanh thu thuần thì cần bao nhiêu đồng nguyên giá bình quân TSCĐ.

### 1.2.2.3 Hiệu suất sử dụng vốn lưu động

$$\text{Hiệu quả sử dụng} \\ \text{VLĐ} = \frac{\text{LNTT}}{\text{Vốn lưu động BQ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 đồng vốn lưu động bình quân trong kỳ có thể tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Số vòng quay vốn lưu động phản ánh trong kỳ vốn lưu động quay được bao nhiêu vòng

$$\text{Số ngày một vòng quay VLĐ} = \frac{360}{\text{Số vòng quay VLĐ}}$$

Số ngày một vòng quay vốn lưu động phản ánh trung bình một vòng hết bao nhiêu ngày.

$$\text{Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động} = \frac{\text{Vốn lưu động}}{\text{BQ Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh để có được 1 đồng doanh thu thuần thì cần mấy đồng vốn lưu động.

#### **1.2.2.4 Hiệu quả sử dụng lao động**

$$\text{Hiệu suất sử dụng lao động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Số lao động bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu về hiệu suất sử dụng lao động cho biết 1 lao động có thể tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận lao động} = \frac{\text{LN trong kỳ}}{\text{Tổng số lao động trong kỳ}}$$

$$\text{Sức sinh lời LD} = \frac{\text{LNST}}{\text{Số lao động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân trong năm mỗi lao động được sử dụng trong doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Năng suất lao động bình quân trong năm} = \frac{\text{Tổng sản lượng}}{\text{số LĐ bình quân trong năm}}$$

Chỉ tiêu này cho biết 1 lao động trong năm làm ra được bao nhiêu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ.

#### **1.2.2.5 Hiệu suất sử dụng chi phí**

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

Chỉ tiêu này thể hiện 1 đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu.

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

Chỉ tiêu này thể hiện 1 đồng chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

### **1.2.3 Chỉ tiêu đánh giá tài chính**

#### **1.2.3.1 Hệ số khả năng thanh toán.**

+ *Hệ số thành toán tổng quát (H1)*

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

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

Nếu  $H1 > 1$  : Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt song nếu  $H1 > 1$  quá nhiều cũng không tốt vì điều đó chứng tỏ doanh nghiệp chưa tận dụng được hết cơ hội chiếm dụng vốn.

Nếu  $H1 < 1$ : Báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu bị mất toàn bộ, tổng tài sản hiện có (TSCĐ+ TSLĐ) không đủ trả nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán

+ *Hệ số thanh toán tạm thời( nợ ngắn hạn)*

$$\text{Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (H2)} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số khả năng thanh toán tạm thời là mối quan hệ giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn.

$H2 = 2$  là hợp lý nhất vì nếu như thế thì doanh nghiệp sẽ duy trì được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn đồng thời cũng duy trì được khả năng kinh doanh.

$H2 > 2$ : Thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp dư thừa. Nhưng nếu  $H2 > 2$  quá nhiều thì hiệu quả kinh doanh sẽ kém đi vì đó là hiện tượng ứ đọng vốn lưu động

Nếu  $H2 < 2$ : thể hiện khả năng thanh toán hiện thời của doanh nghiệp còn thấp, nếu  $H2 < 2$  quá nhiều thì doanh nghiệp vừa không thanh toán được nợ ngắn hạn, mất uy tín với chủ nợ, lại vừa không có tài sản dự trữ cho kinh doanh.

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

$$\begin{array}{l} \text{Khả năng} \quad \text{TSLĐ và ĐTNH – Hàng} \\ \text{thanh toán} = \quad \text{tồn kho} \\ \text{nhanh} \quad \quad \quad \frac{\quad}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}} \end{array}$$

$H3 = 1$  Là hợp lý nhất bởi như vậy nghĩa là doanh nghiệp vừa duy trì được khả năng thanh toán nhanh vừa không mất đi những cơ hội do khả năng thanh toán nhanh mang lại.

$H3 < 1$ : tình hình thanh toán công nợ của doanh nghiệp có thể gặp nhiều khó khăn

$H3 > 1$ : Phản ánh tình hình thanh toán không tốt vì tài sản tương đương tiền nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

### **1.2.3.2 Cơ cấu nguồn vốn**

Hệ số nợ

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

Chỉ tiêu tài chính này phản ánh trong một đồng vốn hiện nay doanh nghiệp đang sử dụng có mấy đồng vốn đi vay.

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ và đầu tư dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Tỷ suất này càng lớn càng thể hiện mức độ quan trọng của tài sản cố định trong tổng tài sản của doanh nghiệp, phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, năng lực sản xuất và xu hướng phát triển lâu dài cũng như khả năng cạnh tranh trên thị trường của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để kết luận tỷ suất này tốt hay xấu còn tùy thuộc vào ngành kinh doanh của từng doanh nghiệp trong một thời gian cụ thể..

Tỷ suất tự tài trợ là chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = 1 - \text{Hệ số nợ}$$

Tỷ suất này cho thấy mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp đối với nguồn vốn kinh doanh riêng của mình. Tỷ suất tự tài trợ càng lớn càng chứng tỏ doanh nghiệp có nhiều vốn tự có, tính độc lập cao với chủ nợ. Do đó không bị ràng buộc hoặc chịu sức ép của các khoản nợ vay.



### **1.2.3.3 Chỉ tiêu sinh lời**

Tỷ suất thu hồi tài sản (ROA)

$$ROA =$$

Chỉ tiêu này phản ánh 100 đồng giá trị tài sản của doanh nghiệp huy động vào sản xuất kinh doanh tạo ra mấy đồng lợi nhuận sau thuế.

Tỷ suất thu hồi vốn góp( ROE)

$$ROE =$$

Chỉ tiêu này phản ánh 100 đồng vốn mà chủ sở hữu bỏ vào kinh doanh mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

Ngoài ra, tỷ suất lợi nhuận sau thuế còn được xác định như sau:

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế VCSH = x x

## **1.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh**

### **1.3.1 Nhân tố khách quan**

#### **1.3.1.1 Môi trường vi mô**

- Đối thủ cạnh tranh: Doanh nghiệp luôn phải đối phó với đối thủ cạnh tranh trong ngành nếu như doanh nghiệp không có các chính sách hợp lý để đối phó thì sẽ bị đối thủ lấn lướt thậm chí sẽ bị thôn tính.

- Khách hàng: Đây là vấn đề quyết định sự sống còn của doanh nghiệp

- Đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn : Các đối thủ này có khả năng ra nhập ngành trong tương lai.

- Nhà cung ứng

- Sản phẩm thay thế

### **1.3.1.2 Môi trường vĩ mô**

- Các yếu tố kinh tế:

+ Tỷ lệ phát triển kinh tế: Sự phát triển kinh tế phát triển mạnh về kinh tế giảm bớt các áp lực cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp

+ Lãi suất: Yếu tố ảnh hưởng tới chi phí sản xuất kinh doanh. Thông thường để hoạt động doanh nghiệp ngoài vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp phải vay vốn và đương nhiên phải trả lãi cho các khoản vốn vay. Khi trả vốn vay thì đương nhiên doanh nghiệp phải tăng 1 khoản chi phí. Do đó, nếu lãi suất chi phí tăng thì vốn vay tăng dẫn đến chi phí tăng và ngược lại.

+ Tỷ giá hối đoái: ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động xuất nhập khẩu

+ Tỷ lệ lạm phát: làm chi nhà doanh nghiệp khó dự đoán được tương lai.

- Các yếu tố về công nghệ: Là các chi phí, các đầu tư cho công nghệ nghiên cứu và phát triển khoa học cho nền kinh tế, cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Các công nghệ mới và các

sản phẩm mới xuất hiện, sự chuyển giao công nghệ, sự xuất hiện các dây chuyền sản xuất mới làm ảnh hưởng đến chu kỳ sống của sản phẩm, ảnh hưởng tới phương pháp sản xuất nhiên vật liệu cũng như thái độ ứng xử của người lao động.

- Môi trường văn hóa xã hội bao gồm các quan điểm sống, mức sống, phong cách sống, niềm tin và ước vọng, thói quen chi tiêu, tiêu dùng. di dân, tỉ lệ tăng dân số....

- Môi trường tự nhiên.

Các yếu tố về môi trường như: ô nhiễm môi trường, sự thiếu hụt về năng lượng, sự lãng phí mất đi các nguồn nhiên vật liệu tự nhiên. Các nguồn nguyên liệu và khoáng sản trong tự nhiên là có giới hạn như việc khai thác thiên nhiên ảnh hưởng trực tiếp đến môi trường.

- Môi trường chính trị, pháp luật và quản lý nhà nước về kinh tế như: Các chính sách, quy chế định chế, luật lệ, chế độ đãi ngộ, thủ tục các quy định của Nhà Nước.

- Môi trường kinh tế quốc tế: Khu vực quốc tế hóa và toàn cầu hóa đang là một xu hướng tất yếu mà mọi doanh nghiệp, mọi ngành, mọi chính phủ phải hướng đến

Trong giai đoạn mở cửa và hội nhập, mối quan hệ giữa các nước cũng có tác động đến sự phát triển kinh tế của mỗi nước và có sự tác động đến sự phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Những chính sách đó thuận lợi sẽ hỗ trợ

trên nhiều mặt. Ngược lại những chính sách không thuận lợi sẽ tác động không nhỏ đến sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### **1.3.2 Nhân tố chủ quan.**

Là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp.

- Lao động: Con người là nhân tố hàng đầu quyết định đến sự phát triển của doanh nghiệp. Vì vậy, phải có những chính sách đào tạo, tuyển dụng, chế độ đãi ngộ phù hợp để có được nguồn nhân lực có khả năng tu duy sáng tạo phục vụ cho lợi ích của doanh nghiệp.

- Năng suất lao động: Doanh nghiệp muốn phát triển được thì số lượng nhân viên trong doanh nghiệp phải tạo ra năng suất lao động cao, hoàn thành và hoàn thành vượt mức các mục tiêu mà doanh nghiệp đặt ra.

- Tiền lương: Chính sách tiền lương có tác động lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tiền lương có thể coi như cầu nối giữa chủ sở hữu và người lao động. Do đó, doanh nghiệp phải trả lương thích hợp để người lao động sẽ phục vụ hết khả năng của mình cho doanh nghiệp.

Nhân tố về tổ chức kinh doanh: Sau khi đã lựa chọn về quy mô sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp quyết định tổ chức kinh doanh như thế nào. Các doanh nghiệp lựa chọn đầu

vào như lao động, vật tư, thiết bị, công nghệ có chất lượng nhưng giá mua phải là thấp. các yếu tố đầu vào được lựa chọn tối ưu sẽ tạo ra năng suất lao động, nâng cao chất lượng và số lượng hàng hóa dịch vụ. Do đó, việc chuẩn bị đầu vào được lựa chọn tối ưu sẽ tạo ra khả năng tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng, số lượng sản phẩm hàng hóa dịch vụ. Do đó, việc chuẩn bị các yếu tố đầu vào có ý nghĩa quyết định để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh. Vấn đề tiếp theo là các doanh nghiệp phải lựa chọn phương pháp thích hợp kết hợp tối ưu các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh. Đây phải là một quá trình được thực hiện một cách khoa học để tăng sản lượng, chất lượng sản phẩm hàng hóa dịch vụ, là nhân tố quyết định để giảm chi phí tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### **1.5 Các biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

Việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh là mục tiêu cơ bản của mọi doanh nghiệp vì nó là điều kiện cần thiết cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp muốn tồn tại trong điều kiện bình thường thì hoạt động sản xuất kinh doanh ít nhất cũng phải bù đắp các chi phí bỏ ra, còn doanh nghiệp muốn phát triển thì kết quả kinh doanh chẳng những bù đắp những chi phí mà còn phải dư thừa để tích lũy cho quá trình tái sản xuất mở rộng.

### **1.5.1 Nghiên cứu, khảo sát và nắm bắt nhu cầu thị trường để xây dựng chiến lược kinh doanh, từ đó lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu.**

Thị trường là nơi diễn ra các hoạt động mua bán trao đổi giữa người mua và người bán. Sản xuất hàng hóa phát triển đến 1 mức độ nào đó sẽ hình thành cơ chế thị trường. Cơ chế thị trường là một mô hình kinh tế xã hội lấy giá trị, giá cả và lợi nhuận làm nền tảng cho việc điều chỉnh những ứng xử của các tổ chức và các mối quan hệ kinh tế giữa con người với con người.

Hoạt động của nó tuân theo quy luật cạnh tranh dưới sự quản lý của Nhà Nước bằng pháp luật và đòn bẩy kinh tế.

Thị trường là 1 phạm trù riêng của sản xuất hàng hóa. Mục đích cơ bản của nó được thể hiện thông qua hai nhân tố có mối quan hệ mật thiết với nhau:

- Nghiên cứu về hàng hóa dịch vụ.
- Khả năng cung cấp hàng hóa dịch vụ đó

Từ thị trường ta xác định được mối tương quan giữa cung và cầu. Nếu cung hơn cầu thì khả năng cung cấp hàng hóa dịch vụ của thị trường cao hơn nhu cầu về hàng hóa dịch vụ đó và ngược lại. Thị trường còn là nơi kiểm nghiệm giá trị của hàng hóa dịch vụ và biết được hàng hóa dịch vụ đó có đáp ứng

nhu cầu thị trường, có được thị trường đó chấp nhận hay không.

Trong cơ chế thị trường hiện nay, cạnh tranh là điều kiện tiên đề cho sự phát triển của nền kinh tế. Trên thị trường, các doanh nghiệp đều hoạt động cạnh tranh với nhau. Điều đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải nắm bắt nhanh chóng, kịp thời, chính xác và đầy đủ các thông tin về thị trường để đưa ra các biện pháp tác động thích hợp đến quá trình kinh doanh của mình nhằm giành ưu thế trong cạnh tranh.

Để nắm bắt thông tin về thị trường thì phải:

- Tổ chức hợp lý việc thu thập các nguồn thông tin từ các loại thị trường.
- Phân tích và xử lý chính xác, kịp thời các thông tin đã thu thập được.

Từ hai bước trên xác định nhu cầu thị trường mà doanh nghiệp có khả năng đáp ứng, việc nghiên cứu khảo sát và nắm bắt nhu cầu thị trường phải trả lời được các câu hỏi sau:

- Những loại thị trường nào có triển vọng nhất đối với hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp.
- Giá cả, chi phí khả năng đáp ứng của doanh nghiệp với nhu cầu về hàng hóa dịch vụ của từng loại thị trường đó.
- Yêu cầu của thị trường với sản phẩm hàng hóa đó của doanh nghiệp.

Trên cơ sở đó, doanh nghiệp sẽ xác định cho mình một phương án tối ưu nhất. Xây dựng phương án kinh doanh giúp doanh nghiệp luôn chủ động trong kinh doanh, xử lý kịp thời các tình huống có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh giúp doanh nghiệp có thể hạn chế tới mức tối đa rủi ro.

## **1.5.2 Chuẩn bị tốt các điều kiện, yếu tố cần thiết cho quá trình kinh doanh**

### **1.5.2.1 Nguyên vật liệu**

Nội dung quan trọng nhất của quá trình sản xuất đó là là quá trình lao động. Quá trình lao động làm thay đổi hình dáng, kích thước, tính chất lý hóa của đối tượng đó để tạo ra sản phẩm với tính chất ngày càng cao, đáp ứng nhu cầu thị trường.

Như vậy, nguyên liệu là một trong ba yếu tố của quá trình sản xuất trực tiếp cấu tạo nên thực thể của sản phẩm. Mặt khác, nhân tố đầu vào của các doanh nghiệp sản xuất vật chất là nguyên vật liệu. Do đó, quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành một cách liên tục, không bị gián đoạn, tạo cơ sở cho việc nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh thì điều kiện về nguyên vật liệu cần đáp ứng đó là:

- Nguyên vật liệu phải đầy đủ vì thiếu nguyên vật liệu sẽ dẫn tới quá trình sản xuất bị gián đoạn, hoặc không thể tiến hành được.



- Việc cung cấp nguyên vật liệu phải kịp thời. Điều này đảm bảo cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp được diễn ra liên tục, không bị gián đoạn.

- Chất lượng nguyên vật liệu đảm bảo vì chất lượng nguyên vật liệu ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm, đến việc sử dụng hợp lý và tiết kiệm nguyên vật liệu, đến hiệu quả của việc sử dụng vốn.

- Chi phí nguyên vật liệu chiếm một tỉ trọng cao trong cơ cấu giá thành (60-80%). Do đó, giảm chi phí nguyên vật liệu tới mức thấp nhất đồng nghĩa với hạ giá thành tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### **1.5.2.3. Máy móc thiết bị và công nghệ.**

Máy móc thiết bị công nghệ tiên bộ dẫn tới năng suất lao động cao chất lượng sản phẩm tăng. Do đó ảnh hưởng tới giá thành và khả năng cạnh tranh, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Công nghệ thông tin, tin học tiên bộ giúp doanh nghiệp thu thập, xử lý truyền đạt thông tin kinh tế xã hội, phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh và lưu trữ thông tin, tạo ra các điều kiện phát triển cho doanh nghiệp.

### **1.5.2.3.. Nhân tố lao động.**

Doanh nghiệp phải xây dựng cho mình các định mức lao động để làm căn cứ xác định chất lượng sản phẩm, lượng lao

động hao phí. Không những thế, doanh nghiệp phải sử dụng hợp lý và tiết kiệm sức lao động, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

### **1.5.3. Tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm.**

#### **1.5.3.1. Tăng năng suất lao động.**

Việc tăng năng suất lao động phụ thuộc vào các yếu tố như chuẩn bị các điều kiện cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh, tăng đội ngũ lao động, tạo động lực cho tập thể và cá nhân người lao động vì lao động sáng tạo của con người là nhân tố quyết định đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Khi lực lượng lao động có trình độ cao thì có thể khai thác tối đa nguyên vật liệu, công suất, máy móc thiết bị công nghệ tiên tiến. Việc phân công bố trí công việc cho người lao động phù hợp với trình độ năng lực không những tăng năng suất mà còn tạo ra sự hứng khởi, hăng say và tâm lý tốt cho người lao động.

Một yếu tố cũng hết sức quan trọng đó là công nghệ kỹ thuật. Các nhân tố về kỹ thuật công nghệ có vai trò ngày càng quan trọng, ngày càng có tính quyết định. Nó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sản xuất kinh doanh vì chính nó làm tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm.

#### **1.5.3.2. Hạ giá thành..**

Chi phí sản xuất trong doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ hao phí lao động vật hóa, hao phí lao động cần thiết mà doanh nghiệp bỏ ra để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định.

Sự tham gia của các yếu tố sản xuất vào quá trình sản xuất doanh nghiệp có sự khác nhau. Nó hình thành chi phí tương ứng. Do vậy, các doanh nghiệp giảm chi phí sản xuất kinh doanh sẽ dẫn tới hạ giá thành và tăng năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp. Mục tiêu của doanh nghiệp là phấn đấu giảm chi phí hạ giá thành, tăng lợi nhuận.

#### **1.5.4. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.**

##### **1.5.4.1. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định.**

Để sử dụng có hiệu quả vốn cố định trong hoạt động kinh doanh thường xuyên thực hiện các biện pháp không chỉ bảo toàn mà còn tăng được số vốn cố định của doanh nghiệp sau mỗi kỳ sản xuất kinh doanh. Do đặc điểm tài sản cố định là tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh song vẫn giữ nguyên thái vật chất và đặc tính sử dụng ban đầu còn giá trị lại chuyển dịch dần dần vào giá trị sản phẩm. Vì thế bảo toàn và tăng vốn cố định phải đảm bảo được hai nội dung là về mặt hiện vật và giá trị:

- Không nên gây ra sự căng thẳng giả tạo về nhu cầu vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

- Là căn cứ quan trọng cho việc xác định các nguồn tài trợ nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.

#### **1.5.4.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động.**

Nếu doanh nghiệp xác định vốn lưu động quá cao, không khuyến khích doanh nghiệp khai thác các khả năng tiềm tàng, tìm mọi biện pháp để cải tiến hoạt động sản xuất kinh doanh để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động gây nên tình trạng ứ đọng vật tư hàng hóa, vốn chậm lưu chuyển và phát sinh các chi phí không cần thiết làm tăng giá thành sản phẩm. Ngược lại nếu doanh nghiệp xác định nhu cầu vốn lưu động quá thấp gây nhiều khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp thiếu vốn sẽ không đảm bảo sản xuất kinh doanh liên tục, gây những thiệt hại do ngừng sản xuất, không có khả năng thanh toán và thực hiện các hợp đồng đã ký kết với khách hàng.

## **CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ ĐÓNG TÀU ĐẠI DƯƠNG.**

### **2.1 Khái quát về công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương.**

**Giới thiệu về công ty**

Tên công ty viết bằng tiếng Việt :

**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ ĐÓNG TÀU  
ĐẠI DƯƠNG**

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài :

**OCEAN TRADING AND SHIPBUILDING JOINT  
STOCK COMPANY**

Tên công ty viết tắt : **OSHICO**

Địa chỉ trụ sở chính : **Số 40 Vạn Kiếp, phường Thượng Lý, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng**

Điện thoại : 0313..528.650

Fax : 0313.528.650

Người đại diện cho pháp luật của công ty :

Chức danh : ***Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc***

Họ và tên : **ĐOÀN CÔNG THẮNG**

Chỗ ở hiện tại : ***Số 8 Vạn Kiếp, phường Thượng Lý, Quận Hồng Bàng, Thành Phố Hải Phòng.***

***Bộ máy lãnh đạo bao gồm:***

Chủ tịch hội đồng quản trị : Đoàn Công Thắng (kiêm giám đốc)

Phó giám đốc kinh doanh : Bùi Lam Sơn

Phó giám đốc kỹ thuật : Nguyễn Văn Hợp

Kế toán trưởng : Đinh Thị Thúy

***Vốn điều lệ:*** 30.000.000.000 đồng

**2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty.**

***Công ty cổ phần thương mại &đóng tàu Đại Dương*** được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 0203003396 do sở kế hoạch đầu tư tỉnh Hải Phòng cấp ngày 23-01-2001. Trải qua tám năm xây dựng và phát triển Công ty đã không ngừng lớn mạnh về mọi mặt. Sự lớn mạnh về tài

chính và đa dạng về quy mô hoạt động được thể hiện qua các lần đăng ký và bổ xung giấy phép kinh doanh. Lúc mới thành lập ngành nghề kinh doanh chủ yếu của Công ty là: đóng tàu và thuyền, sửa chữa và bảo dưỡng phương tiện vận tải biển, xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng.... Đến năm 2002 Công ty bổ xung vào các ngành nghề như: thương mại và vận tải, sản xuất chế biến gỗ.... Đến nay Công ty đã có thêm các ngành nghề kinh doanh mới: sản xuất gốm sứ, sản xuất xi măng thạch cao, bán các loại sơn, đồ ngũ kim....

Từ sự nỗ lực không ngừng phấn đấu, Công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương đã hoàn thành xuất sắc nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước, sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả, có tích lũy và đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong công ty.

Hoàn thành tốt công tác Đảng, công tác chính trị, công tác xã hội. Cho đến nay công ty đã đạt nhiều thành tích trong công tác sản xuất kinh doanh và đảm nhận được một số bằng khen:

- Năm 2003, giám đốc công ty, phó giám đốc công ty được uỷ ban nhân dân thành phố và liên đoàn lao động Việt Nam tặng bằng khen.
- Bằng khen của đoàn khối thương mại cấp năm 2004-2005.

- Năm 2005 được sở thương mại Hải Phòng tặng bằng khen công ty đã có thành tích xuất sắc các chỉ tiêu kế hoạch.

- Bằng khen của UBND thành phố các năm 2005, 2006, 2007, 2008

### **2.1.2 Chức năng, nhiệm vụ của công ty**

*Ngành nghề kinh doanh chủ yếu của công ty*

+ Đóng mới và sửa chữa các loại tàu biển, tàu sông, tàu chuyên dụng

+ Gia công chế tạo, lắp ráp các phân, tổng đoạn, thiết bị của các phương tiện thủy có trọng tải lớn.

+ Gia công chế tạo và lắp dựng các cấu kiện sản phẩm công nghiệp khác phục vụ cho các ngành công nghiệp dân dụng( dầm cầu thép, xà, thanh giằng các cột ăng ten truyền hình, khung nhà kho...)

*Nhiệm vụ của công ty.*

+ Quản lý sử dụng vốn kinh doanh và cơ sở vật chất theo đúng chế độ chính sách nhằm đạt được lợi nhuận tối đa và hiệu quả kinh tế- xã hội cao nhất.

+ Chấp hành đủ các chính sách, chế độ pháp luật của Nhà Nước và quy định của địa phương và của ngành.

+ Thực hiện đầy đủ các cam kết hợp đồng với các chủ thể kinh tế khác.



+ Quản lý đội ngũ cán bộ công nhân viên của công ty theo chế độ và chính sách của Nhà Nước, đồng thời chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên , bồi dưỡng nâng cao trình độ văn hóa và chuyên môn cho họ.

### **2.1.3 Cơ cấu tổ chức của công ty:**

#### **2.1.3.1 Sơ đồ tổ chức của công ty**

Mô hình cơ cấu tổ chức của công ty theo cơ cấu trực tuyến chức năng:

Thủ trưởng được sự giúp đỡ của các phong ban chức năng, các chuyên gia, hội đồng tư vấn. Tuy nhiên quyền quyết định những vấn đề ấy thuộc về thủ trưởng.

Các quyết định quản lý do các phòng chức năng nghiên cứu, đề xuất khi được thủ trưởng thông qua biến thành mệnh lệnh được truyền đạt từ trên xuống dưới theo tuyến. Các phòng chức năng không có quyền tham mưu cho toàn bộ hệ thống trực tuyến. Tuy nhiên phòng chức năng không có quyền ra lệnh cho các phân xưởng sản xuất phát huy năng lực chuyên môn của các bộ phận chức năng đảm bảo quyền chỉ huy.

Ta có sơ đồ tổ chức sau:

HĐQT  
BAN GIÁM ĐỐC  
Phòng kỹ thuật  
Phòng vật tư  
Phòng điều động sản xuất  
Phòng kế hoạch  
Phòng tài chính kế toán  
Phòng bảo vệ  
Phân xưởng vỏ  
Phân xưởng máy cơ khí  
Phân xưởng cơ điện  
Phân xưởng bài trí  
Phân xưởng ụ đê  
Phòng tổng hợp

Kí hiệu:

Quan hệ trực tiếp  
Quan chức năng

(Nguồn: Phòng tổng hợp)

**2.1.3.2 Chức danh, nhiệm vụ và quyền hạn các phòng ban trong công ty.**

**Phòng kỹ thuật:**

Xây dựng định mức kinh tế kỹ thuật, định mức ngày giờ công cho từng sản phẩm đóng mới và sửa chữa, quản lý toàn bộ máy móc thiết bị, thiết kế theo dõi mạng lưới điện, xây dựng giá bán với khách hàng về máy mài trục cơ. Những định mức trên phải giải trình giám đốc hoặc phó giám đốc duyệt.

### **Phòng K.C.S và phòng vật tư.**

Xây dựng các chỉ tiêu kinh tế để giao việc xuống các đội theo dõi tiến độ để đảm bảo chất lượng của sản phẩm.

Tham mưu cho giám đốc những vật tư chạm luân chuyển, sử dụng hỗ trợ quay vòng vốn, duyệt phiếu lĩnh vật tư cho từng đơn vị cho sản phẩm, báo cáo lượng vật tư tiêu hao cho từng sản phẩm

### **Phòng kế hoạch**

Theo dõi điều độ kế hoạch sản xuất của các dииu thực hiện công tác quản lý ddaud tư, tổng hợp số liệu báo cáo về sản phẩm của công ty, cùng giám đốc ký kết các hợp đồng với khách hàng.

### **Phòng tổng hợp**

Nắm vững chế độ chính sách điều động, tuyển chọn con người, quản lý hồ sơ của toàn bộ nhân viên chính của công ty, đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ tay nghề của cán bộ công viên chính của cán bộ công nhân viên, hợp lý lịch công tác, tham mưu của giám đốc trong việc điều động lao động cho

hợp lý, theo dõi lao động khối gián tiếp, bảo hộ lao động, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội.

Hành chính văn thư đánh chữ, lưu trữ hồ sơ, tiếp khách, quản lý xe con, trực tổng đài điện thoại, tuyên truyền trang trí khánh tiết, bảo vệ con dấu của công ty.

Tổ chức chăm sóc sức khỏe, khám chữa bệnh cho cán bộ công nhân viên trong công ty, cấp giấy nghỉ ốm, làm hồ sơ sức khỏe cho những người đến tuổi về hưu, kiểm tra sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên.

### **Phòng tái chính kế toán**

Thực hiện đúng chức năng quản lý vốn, giám sát vận động của vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh, việc sử dụng vốn có mục đích và kết quả thu thập của công ty.

Tổ chức chỉ đạo toàn bộ công tác kế toán, thống kê theo pháp lệnh kế toán do nhà nước quy định, nắm bắt và xử lý những thông tin kinh tế phục vụ cho quá trình sản xuất của công ty, hoạch toán kinh tế đầy đủ, làm tròn nghĩa vụ đối với nhà nước, chấp hành các quy định chế độ chính sách của nhà nước.

Hướng dẫn công tác mở sổ sách đầy đủ các hướng dẫn biểu báo theo dõi phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh đúng pháp lệnh thông kê kế toán, thực hiện các chế độ chính sách có liên quan đến người lao động. Theo dõi lao động, an

toan lao động, bảo hộ lao động, lập kế hoạch quỹ lương tham mưu cho giám đốc về tình hình sử dụng và quản lý quỹ lương, nâng bậc lương, các chế độ bảo hộ lao động theo dõi thi đua, khen thưởng.

### **Phòng điều độ sản xuất**

Viết phiếu giao việc cho cá nhân, tổ sản xuất và các phân xưởng cho toàn bộ nhà máy, theo dõi tiến độ sản xuất và lập phương án tiến độ thi công của một con tàu khi vào công ty.

Điều phối sử dụng lao động phud hợp với yêu cầu sản xuất

Điều động các phương tiện máy móc thiết bị, công cụ lao động kịp thời cho nhu cầu sản xuất

Tổ chức chạy thử, nghiệm thu bàn giao sản phẩm với chủ tàu.

### **Phòng bảo vệ**

Thực hiện công tác bảo vệ tài sản, trật tự an toàn công ty, từ kho tàng, nhà xưởng, phòng ban, giữ gìn trật tự, an ninh quốc phòng, công tác phòng chống cháy nổ, công tác quản sự tự vệ. Phục vụ cho công tác hạ thủy cho con tàu như:

- + Căn kẻ rời toạc trụ ân đà đưa vào ụ để sửa chữa
- + Kê tàu bơm nước và vệ sinh ân đà cho công nhân các đội khác làm tiếp, xác định vị trí neo tàu vào sữ chữa

### **Các phân xưởng**

### **+ ) Phân xưởng vỏ**

Nhiệm vụ là sửa chữa và đóng mới hoàn toàn các công đoạn gồm:

phần vỏ tàu, gò hàn lắp tổng đoạn, đóng mới phần vỏ cả con tàu, nhận thiết kế dựng mẫu, gà lắp khung xương, tính toán khung gà lắp đúng với hình mẫu của khung xương, hàn và đấu tổng đoạn của con tàu như đoạn mũi, khoang hàng, tổng đoạn lái. Sau đó hỏa công phay mài hoàn chỉnh cả phần ngoài lẫn phần trong kể cả cabin, hàn bộ máy, hoàn thiện các phần thuộc về nội thất bên trong tàu như: sàn giường, khung cửa, trấu buồn lái, buồng thuyền viên, vô lăng, cạo ri, sơn, làm cả công trình vệ sinh trên tàu.

### **+ ) Phân xưởng máy và cơ khí**

Lắp ráp bảo đảm làm sao khi máy vận hành không có sự cố như bị rung, các thông số kỹ thuật đảm bảo.

Đối với những sản phẩm kỹ thuật sửa chữa tháo lắp chi tiết của máy kiểm tra, thay thế hoặc bảo dưỡng các chi tiết sản phẩm sửa chữa xong, vận hành đạt các thông số kỹ thuật cho phép an toàn.

Phần việc của xưởng cơ khí là gia công các phần căn đệm máy, các chi tiết phục vụ cho việc gà lắp máy, gia công các dụng cụ cơ khí phục vụ cho các đơn vị sản xuất khác, gia công bulong, trục chân vịt, trục trung gian phục vụ cho công tác hạ

thủy như: căn kê, tời hoặc âu đà đưa vào ụ sửa chữa, kê đà, bơm nước vệ sinh âu đà cho các đội khác vào làm tiếp, xác định vị trí neo tàu đảm bảo an toàn khi neo tàu.

#### **+) Phân xưởng cơ điện**

Sửa chữa các loại máy công cụ bảo dưỡng máy động lực, phương tiện vận tải, ô tô, xe ủi, xà lan, xe cầu, thiết kế lắp đặt hệ thống chiếu sáng toàn nhà máy, bố trí công nhân vận hành máy khi không có điện lưới thường xuyên, kiểm tra nhắc nhở đội ngũ lái xe, sửa chữa duy trì phương tiện vận tải về vận hành vật tư đảm bảo phục vụ tốt cho công tác sản xuất, chịu trách nhiệm sửa chữa nhà xưởng, nhà kho, vệ sinh công nghiệp nhà máy, sửa chữa khu nhà làm việc bị hỏng, xây dựng các công trình vệ sinh, móng đế máy, nạo vét tu dưỡng đường triều hạ thủy.

#### **+) Phân xưởng Bài trí:**

Đảm nhận toàn bộ công việc làm sạch và sơn vỏ tàu: vệ sinh, gõ rỉ, phun cát, phun sơn.

Đảm nhận công việc về mộc, trang trí nội thất, cách nhiệt trên tàu.

#### **+) Phân xưởng ụ đà:**

Quản lý khai thác và sử dụng ụ âu đà, các phương tiện thủy phục vụ cho việc tàu lên, xuống âu đà và tàu vào, ra Công ty.



## **2.1.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.**

- Về nguồn vốn của công ty năm 2008

+ Vốn chủ sở hữu : 37.051.196.422 đồng

+ Vốn vay : 21.632.773.830 đồng

- Về Tài sản

+ Tài sản ngắn hạn : 28.619.612.824 đồng

+ Tài sản dài hạn : 30.064.361.428 đồng

### **2.1.4.1 Sản phẩm của công ty.**

Trong những năm gần đây công ty đã tiến hành đa dạng hóa sản phẩm, nếu như trước đây công ty nhận đóng và sửa chữa các loại tàu nhỏ như tàu sông và các loại tàu kéo, sà lan thì các năm gần đây công ty nhận và đóng các loại tàu có trọng lớn từ 3.000- 16.000T. Đây có thể nói là sự vượt bậc trong quá trình tìm kiếm và nâng cao khả năng sản xuất của công ty

Các sản phẩm chủ yếu của công ty:

+ Đóng mới các phương tiện vận tải đường thủy có trọng tải lớn.

+ Đóng mới các loại tàu công tác, dịch vụ, du lịch và tàu chuyên dụng

+ Sửa chữa các phương tiện đường thủy

+ Gia công cơ khí

## 2.1.4.2 Thiết bị sản xuất của công ty.

TT	Mô tả thiết bị	Xuất xứ	Số lượng thiết bị	Chất lượng sử dụng
1	Mỏy tiện băng trung ồm CW 6280D	Trung Quốc	1	Tốt
2	Mỏy tiện T630	Nhật Bản	10	Tốt
3	Máy tiện T616	Liên Xô	1	Tốt
4	Máy phay X62W	Trung Quốc	40	Tốt
5	Máy bào P655	"	5	Tốt
6	Máy B5020	"	5	Tốt
7	Máy G72	"	2	Tốt
8	Máy doa đứng	"	5	Tốt
9	Máy doa ngang	"	3	Tốt
10	Máy bơm 150T	Việt Nam	2	Tốt
11	Máy cân bơm cao áp 1-12 KW	Tiệp	5	Tốt
12	Máy mài phẳng	Trung Quốc	1	Tốt
13	Máy phay đứng X5020B	"	4	Tốt
14	Máy lăn rãnh Y3150E500	"	1	Tốt
15	Cầu dầm 8-10 tấn	"	1	Tốt
16	Máy đột HB63	"	4	Tốt
17	Máy uốn ống	Việt Nam	1	Tốt
18	Máy uốn ống thủy lực	Liên Xô	1	Tốt
19	Máy khoan D34	Đức	1	Tốt
20	Máy hàn Tig SAF 300	Pháp	5	Tốt
21	Máy hàn Tig 260 TH	"	02	Tốt
22	Máy hàn Mig xung LAW 420	Thụy Điển	01	Tốt
23	Máy hàn Mig LUD 320/MEK	"	01	Tốt
24	Máy hàn Mig LUD 450/MEK	"	01	Tốt
25	Máy hàn Tig ARISTOTIG 255	Pháp	02	Tốt
26	Máy hàn Mig/Mag LAX380	Thụy Điển	04	Tốt
27	Máy hàn SAF Mig 400	Pháp	06	Tốt
28	Máy hàn SAF Mig 500	"	02	Tốt
29	Máy hàn Mig Xung ALUSIT330	"	5	Tốt

30	Máy hàn BUFFALO 500DC	"	5	Tốt
31	Máy hàn NERTABLOC 260	"	04	Tốt
32	Máy hàn tự động STARMATIC 1000DC	"	01	Tốt
33	Máy hàn bán tự động LAW 520 MEK	Thụy Điển	10	Tốt
34	Máy hàn ESAB 582CC	"	08	Tốt
35	Máy hàn ESAB 482CC	Thụy Điển	06	Tốt
36	Máy hàn bán tự động LAX380/MEK2	"	10	Tốt
37	Tủ sấy que hàn PK1	"	30	Tốt
38	Tủ sấy que hàn PK410	"	02	Tốt
39	Máy cắt Plasma PRESTZIP- 630	Pháp	05	Tốt
40	Máy cắt NERTAZIP 540	Thụy Điển	05	Tốt
41	Máy mài mép tôn	Nhật	1	Tốt
42	Máy cuốn ống	"	1	Tốt
43	Máy đột lỗ	"	1	Tốt
44	Máy cắt lập trình CNC	"	1	Tốt
45	Phần mềm kiến tạo vỏ tàu thủy HSC 4.0	Trung Quốc	01	Tốt
46	Phần mềm thiết kế hệ thống đ- òng ống tàu thủy PCSP 4.0	"	01	Tốt
47	Máy cuốn tôn 3 trục 16 ly	Trung Quốc	01	Tốt
48	Thiết bị phun cát làm sạch bề mặt kim loại	Mỹ Singapore	02	Tốt
49	Thiết bị áp lực vệ sinh bằng n- ớc kiểu KANZE 625	Đức	01	Tốt

### Thiết bị kiểm tra.

Công ty đã và đang áp dụng những tiêu chuẩn hóa của quốc tế về chất lượng sản phẩm nh ISO9001-2000,... nhằm cải tổ từng bậc trong công tác quản lý.

TT	Mô tả thiết bị	Xuất xứ	Số lượng	Số thiết bị thuộc sở hữu	Chất lượng sử dụng
1	Máy đo chiều dày màng sơn	Nhật	5	Cty	Tốt
2	Máy đo chiều dày kim loại	"	3	"	Tốt

3	Máy kiểm tra khuyết tật mối hàn	"	3	"	Tốt
4	Máy đo tốc độ Laser	Đức	2	"	Tốt
5	Thước cặp điện tử	Nhật	5	"	Tốt
6	Thiết bị kiểm tra độ co bóp	"	5	"	Tốt
7	Thiết bị kiểm tra áp lực nước/dầu	Trung Quốc	2	"	Tốt
8	Máy đo nhiệt độ từ xa	Nhật	1	"	Tốt
9	Máy đo vòng Tua	Đức	1	"	Tốt
10	Máy cân bơm cao áp 12 vòi	Nga	1	"	Tốt
11	Máy thử công suất động cơ Diesel	Nga	1	"	Tốt
12	Thiết bị thử tải giả P: 200Kw	Việt Nam	1	"	Tốt
13	Và các thiết bị kiểm tra cơ khí khác			"	Tốt

. Thiết bị nâng hạ.

<b>TT</b>	<b>Mô tả thiết bị</b>	<b>Số lượng</b>	<b>Năm SX</b>	<b>Nguồn SX</b>
1	Cần cầu thủy lực TADANO sức nâng 25 T	1	1999	Nhật
2	Cần cầu bánh lốp Graz sức nâng 25 tấn	2	1990	LX
3	Cần cầu điện KC16 sức nâng 16 tấn	1	1990	LX
4	Cần cầu chân đế sức nâng 30 tấn	1	2000	TQ
5	Cầu dầm 14m sức nâng từ 5-10 tấn	9	1999	TQ/VN
6	Thiết bị nâng hàng thủy lực 5T	3	1999	Nhật

### 2.1.4.3 Công nghệ kỹ thuật của công ty.

Công nghệ sản xuất bao gồm: Công nghệ dập ép, xử lý bề mặt sơn, phun sơn phủ, phun sơn ép nhựa, công nghệ gá lắp, công nghệ gò hàn, công nghệ lắp ráp và kiểm tra theo tiêu chuẩn

Việt Nam . Công nghệ đúc, uốn tôn, căn các loại thép hình, công nghệ hàn ghép các sản phẩm chịu lực

Ngoài ra trong quá trình thi công phần vỏ con tàu sử dụng một loạt các công nghệ sau:

1. Thiết kế thi công vỏ và kết cấu hoàn toàn bằng máy tính (do công ty cổ phần Kỹ thuật và Công nghệ Tàu thủy thực hiện). Thay thế hoàn toàn việc phóng dạng, khai triển trên sàn phóng. Đặc biệt đây là một con tàu có dạng vỏ phức tạp có độ cong hông và mũi quả lê.
2. Cắt tự động hoàn toàn bằng máy cắt CNC sau khi nhận bản hạ liệu trên máy tính đưa sang máy cắt. Bản hạ liệu được phần mềm tự động thực hiện sắp xếp tối ưu các chi tiết trên từng tờ tôn. Bỏ qua các công đoạn hạ liệu, lấy dấu bằng tay.
3. Sử dụng các bản tổng hợp vật tư do phần mềm tự động tạo ra. Trong đó số lượng, trọng lượng, trọng tâm từng chi tiết, từng phân, tổng đoạn được tính chính xác.
4. Gia công các chi tiết, phân tổng đoạn chính xác. Do đó các chi tiết được cắt chính xác ngay, không để lượng dư lắp ráp (chỉ để lượng dư đầu đà).
5. Hàn lắp bằng môi hàn lót sứ, năng suất cao, tiết kiệm vật tư và rút ngắn thời gian thi công.
6. Áp dụng bộ khuôn xoay khi gia công các phân đoạn mạn. Các số liệu cần thiết cho bộ khuôn được phần mềm tạo tự

động. Bộ khuôn xoay giúp tiết kiệm vật tư bộ khuôn, dễ lắp ráp, dễ hàn.

7. Sử dụng các bản vẽ lắp ráp dạng phối cảnh. Các bản vẽ này dễ đọc, giảm nhầm lẫn, làm tăng nhanh tiến độ lắp ráp.

8. Sử dụng máy trắc đạc laser để kiểm tra kích thước trong quá trình lắp ráp.

#### **2.1.4.4 Quá trình sản xuất của công ty**

Kiểm tra bảo dưỡng trang thiết bị máy móc  
thiết kế thi công

Kho

Gia công các chi tiết dạng ống làm sạch mạ

Phóng dạng

Gia công chi tiết phi kim loại nhôm

Dự tính nhập NVL máy móc thiết bị

Sơ chế làm sạch tôn

Làm dưỡng mẫu

Lấy dấu hạ liệu

Gia công chi tiết

Gia công các phân đoạn thẳng



**(Sơ đồ quy trình công nghệ đóng mới tàu biển)**

## **2.1.6 Hoạt động marketing trong doanh nghiệp**

### **2.1.6.1 Môi trường kinh tế quốc tế**

Công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương cũng giống như bất kỳ một doanh nghiệp nào trong nước, đó là đều chịu ảnh hưởng của môi trường kinh tế quốc tế. Các ảnh hưởng đó thể hiện ở quan hệ giữa chính phủ nước ta với các nước khác. Thể hiện ở sự tác động của nền kinh tế thế giới dù ít nhiều tới các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng.



Đặc biệt là đầu năm 2007 Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức WTO. Có được những quan hệ kinh tế bình đẳng hơn với các nước và với phương châm sẵn sàng làm bạn với tất cả các nước trên nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi. Điều đó đã cải thiện rất nhiều quan hệ Việt Nam trên trường quốc tế theo hướng có lợi cho doanh nghiệp trong nước. Các doanh nghiệp trong nước nói chung và công ty nói riêng sẽ có cơ hội hơn trong việc liên doanh liên kết với doanh nghiệp hiện đại, trình độ quản lý tiên tiến từ các nước phát triển đặc biệt là các nước có ngành công nghiệp đóng tàu phát triển như: Nhật Bản, Hàn Quốc, Ba Lan.....

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế một mặt mang lại những cơ hội cho các doanh nghiệp song nó cũng mang đến những thách thức to lớn là sự cạnh tranh quyết liệt của công ty vận tải nước ngoài với công nghệ hiện đại. Điều này đòi hỏi lãnh đạo và cán bộ công nhân viên của công ty phải nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao chất lượng lao động, máy móc, quản lý....Qua đó không ngừng học hỏi, tự đổi mới mình tạo nên sức bật trong kinh doanh nhất là trong giai đoạn hiện nay.

### **2.1.6.2 Môi trường kinh tế quốc dân**

các nhân tố ảnh hưởng đến môi trường kinh tế quốc dân  
tác động

### 2.1.6.2.1 Các nhân tố về kinh tế

Ta có biểu đồ tăng trưởng và thất nghiệp của Việt Nam qua những năm gần đây:

Qua  
biểu đồ cho  
ta thấy:

Khủng  
hoảng kinh tế -  
tài chính thế giới  
cũng là một cú  
sốc mạnh từ bên

Biểu đồ tăng trưởng và thất nghiệp trong các chu kỳ kinh doanh ngoài đã cộng hưởng và nhanh chóng đưa nước ta vào suy thoái của chu kỳ. Tăng trưởng GDP giảm xuống chỉ còn 6,2% năm 2008, thất nghiệp tăng lên 4,6%. Và theo dự báo gần đây của cục thống kê cho rằng tăng trưởng GDP năm 2009 có thể chỉ còn khoảng 4% và thất nghiệp sẽ ở mức rất cao. Do đó có thể nói năm nay là năm rất khó khăn cho nền kinh tế nước nhà và ảnh hưởng trực tiếp tới các doanh nghiệp trong nước trong đó có công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương.

Tuy nhiên nếu nhìn lại tình hình chung của nền kinh tế Việt Nam trong vòng 5-6 năm qua, sẽ thấy Việt Nam đang trên đà tiến triển.

Trên bảng xếp hạng 2008, Việt Nam có tỷ lệ tự do kinh tế đạt 49,8%, đứng thứ 135 trên tổng số 157 quốc gia, và thứ 25 trong số 30 nước trong vùng Châu Á -Thái Bình Dương. Đây cũng là thành quả đáng khích lệ cho nền kinh tế Việt Nam trong những năm vừa qua

### **2.1.6.2.2 Các nhân tố chính trị pháp luật**

Sự ổn định về chính trị và sự nhất quán về các chính sách lớn của Đảng và Nhà nước, tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư của cả trong và ngoài nước, tạo điều kiện thuận lợi cho các tập đoàn, công ty làm ăn buôn bán với các doanh nghiệp trong nước làm tăng nhu cầu vận chuyển, xuất nhập khẩu hàng hóa.

Hệ thống pháp luật ngày càng hoàn thiện, tạo hành lang pháp lý thông thoáng cho các nhà đầu tư vào Việt nam, bên cạnh những điều kiện thuận lợi kể trên còn phải kể đến một số đe dọa với các công ty như: Các quy định về hàng hải và an toàn cho con người lao động của nhà nước ngày càng chặt chẽ. Điều này đòi hỏi công ty ngày càng phải đầu tư thêm nữa các hệ thống cảnh báo nguy hiểm, đảm bảo an toàn trong sản xuất kinh doanh.

### **2.1.6.2.3 Các nhân tố công nghệ**

Đây là nhóm nhân tố có vai trò ngày càng quan trọng và là một trong số nhân tố quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp. Tiến bộ khoa học và công nghệ ảnh hưởng đến chi phí và thời gian sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### **2.1.6.2.4 Các nhân tố tự nhiên**

Do hoạt động sản xuất của công ty phải làm việc trong điều kiện sóng gió lên đênh trên biển thường xảy ra nhiều giông bão nên ảnh hưởng rất nhiều vào điều kiện khí hậu.

Những biến đổi thất thường vào thời tiết sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí dự trữ, tiến độ công trình và có khi còn ảnh hưởng đến tính mạng của công nhân. Để khắc phục những tác động xấu của thời tiết giảm bớt thiệt hại công ty cần đầu tư hệ thống bảo hộ lao động tốt và hiện đại đặc biệt cần lên kế hoạch sản xuất phù hợp trong điều kiện khí hậu không thuận lợi.

### **2.1.6.3 Môi trường ngành**

Với đường bờ biển dài trên 3.200 km và giá nhân công thấp, Việt Nam có một tiềm năng lớn để phát triển ngành công nghiệp đóng tàu. Tuy nhiên, do cơ sở hạ tầng nghèo nàn và công nghệ thô sơ, ngành đóng tàu vẫn trong giai đoạn phát triển ban đầu.

Việt Nam có hơn 60 nhà máy sửa chữa và đóng tàu trực thuộc Bộ Quốc phòng, Bộ Thủy sản và Bộ Giao thông Vận tải. Bộ Giao thông Vận tải sở hữu số lượng lớn nhất chiếm trên 70% công suất đóng tàu của ngành.

Phần lớn sản phẩm của các nhà máy đóng tàu trong nước là các tàu hàng và tàu đánh bắt hải sản xa bờ. Các nhà máy đóng tàu trong nước hiện có khả năng đóng loại tàu chở hàng trọng tải 6.500 DWT. Số lượng các tàu chở dầu loại nhỏ, tàu nạo vét và tàu chở khách cũng đang tăng lên.

Những tàu thuyền loại nhỏ sản xuất trong nước đã được xuất khẩu sang các nước láng giềng như Lào, Căm-pu-chia và Trung Quốc. Các nhà máy đóng tàu trong nước có khả năng sửa chữa tàu thuyền trọng tải lên tới 50.000 DWT.

Công cuộc cải cách kinh tế cùng sự hội nhập khu vực và thế giới của Việt Nam đã đặt ra một thách thức to lớn đối với nhà máy đóng tàu trong nước, đòi hỏi toàn ngành phải nâng cao năng lực và khả năng cạnh tranh.

Trong ba năm gần đây, Chính phủ đã đẩy mạnh đầu tư vào một gói thầu nhằm nâng cao hoạt động toàn ngành thông qua Chương trình Phát triển Công nghiệp Tàu thủy 2002 - 2010.

Chính phủ cũng đã quyết định đưa đóng tàu trở thành một ngành xuất khẩu mũi nhọn. Kết quả là tính tới năm 2003, ngành đóng tàu đã đạt doanh thu tiêu thụ trong nước là 251 triệu USD và 71 triệu USD từ xuất khẩu và dự kiến tăng tổng doanh thu lên 5,11 tỷ USD vào năm 2010.

Tăng năng lực đóng tàu lên tới tàu công-ten-nơ 14.000 tấn, tàu chuyên chở 12.500 tấn, tàu chở hàng 6.500 tấn và tàu chở dầu 100.000 tấn.

### ***Các chỉ số quy mô thị trường:***

Ngành đóng tàu Việt Nam đang tăng trưởng nhanh chóng, tạo cơ hội thuận lợi cho các nhà xuất khẩu vật liệu, sản

phẩm và dịch vụ hàng hải. Các bảng dưới đây cho thấy nhu cầu nội địa dự tính:

Bảng1: Dự báo số tàu thuyền tăng thêm trong giai đoạn 2001-2010 và 2020

Tàu thuyền	2001-2010	2001-2010	2010-2020	2010-2020
Đơn vị tính	chiếc	Triệu tấn	chiếc	Triệu tấn
Tàu chở hàng	229	1.65	284	2.1
Tàu container	28	0.47	58	1
Tàu dầu	37	1.11	43	

Bảng 2: Dự báo số tàu chở khách tới giai đoạn 2005-2010

Đvt: Chiếc

Loại	Năm 2005	Năm 2010
------	----------	----------

Đường biển	59	79
Đường sông	522	650
Tổng cộng	581	729

Bên cạnh sự phát triển của ngành đóng tàu Việt Nam cũng phải bộc lộ vấn đề:

về công nghệ: phần lớn máy móc, vật tư đóng tàu đều phải nhập khẩu dẫn đến năng lực cạnh tranh của ngành chưa cao, giá trị gia tăng trong sản phẩm không lớn, chỉ khoảng 30%.

Do khủng hoảng tài chính toàn cầu, hầu hết các dự án đóng tàu hiện nay đều bị chậm tiến độ. Nhiều dự án đã phải hủy bỏ hoặc bị đình trệ, khiến nhiều cơ sở đóng tàu gặp khó khăn trong việc tìm nguồn vốn duy trì sản xuất.

Một sự mất cân đối khác nữa là tỷ lệ giữa nhà máy đóng tàu và cơ sở sửa chữa tàu biển. Theo Cục Đăng kiểm Việt Nam, trong số 128 cơ sở đóng tàu trên cả nước thì số cơ sở có thể sửa chữa tàu biển có trọng tải từ 6.500 tấn trở lên chỉ đếm được trên đầu ngón tay. Bàn về mục tiêu đến năm 2010, ngành đóng tàu đạt tỷ lệ hội địa hóa 60%, nhiều chuyên gia cho rằng phải nâng cao chất lượng công tác đào tạo, chú trọng xây dựng và phát triển các cơ sở nghiên cứu khoa học, thử nghiệm và thiết kế tàu thủy. Ngoài ra, một yếu tố quan trọng khác là phát

triển công nghiệp phụ trợ như luyện kim, chế tạo thép, chế tạo động cơ và các dịch vụ kỹ thuật hàng hải...

Tóm lại là còn quá nhiều việc phải làm, trong khi thời hạn mà chỉ tiêu đặt ra thì đã gần kề.

#### **2..1.6.4 Đối với doanh nghiệp .**

##### ***Thị trường và khách hàng của công ty:***

Công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương là công ty mới được thành lập nên công ty sẽ cố gắng tìm kiếm những hợp đồng vừa tầm và sẵn sàng thực hiện những hợp đồng nhỏ bị các doanh nghiệp lớn khước từ, đặc biệt trong thời gian rảnh rỗi công ty có thể nhận những hợp đồng gia công từ các công ty lớn khác để vừa tăng thu nhập vừa giữ được lượng công nhân nâng tay nghề cho đội ngũ công nhân.

Ngoài ra, công ty còn mở rộng công tác hợp tác với những công ty đóng tàu ngoại tỉnh và ngoài quốc gia nhằm tìm kiếm được nhiều hợp đồng có kinh tế hơn trong tương lai.

Khách hàng mà công ty hướng tới:

- + Khách hàng thường xuyên
- + Khách hàng tiềm ẩn

**Bảng 3: Danh sách các khách hàng chính của Công ty**

<b>STT</b>	<b>Khách hàng</b>
1	Các công ty trực thuộc tổng công ty(vinashin)



2	Tổng công ty hàng hải Việt Nam (vinalines)
3	Công ty vận tải trung ương(vinafco)
4	Công ty Marina Hà Nội
5	Các công ty vận tải biển
6	Công ty xây dựng, lắp máy
7	Công ty thương mại
8	Công ty xuất nhập khẩu

### ***Đối tượng cạnh tranh trực tiếp:***

Với vị trí như hiện nay công ty có thể gặp phải những đối thủ cạnh tranh chủ yếu đó là: Nhà máy đóng tàu Nam Triệu, Nhà máy đóng tàu Phà Rừng, nhà máy đóng tàu Bạch Đằng, công ty đóng tàu Hồng Hà thuộc bộ quốc phòng....Do những nhà máy này có nhiều lợi thế hơn hẳn công ty về mọi mặt như: trình độ chuyên môn, quy mô sản xuất và bề dày lịch sử.Vì thế muốn cạnh tranh được với họ đòi hỏi công ty cần phải có những chiến lược và kế sách hợp lý để chiếm lĩnh thị trường tạo dựng thương hiệu.

Một số đối thủ cạnh tranh điển hình:

#### **Công ty đóng tàu Bạch Đằng:**

##### Ưu điểm:

+ Dung lượng thị trường lớn

- + Khả năng cạnh tranh cao
- + Là đối thủ cạnh tranh lớn
- + Có truyền thống đóng tàu lâu đời
- + Có vị trí địa lý thuận lợi cho việc đóng tàu nh gần sông lớn
- + Có quy mô lớn hơn với đầy đủ các phương tiện sản xuất được trang bị hiện đại
- + Không ngừng tiếp thu công nghệ mới, khoa học kỹ thuật hiện đại
- + Công ty có lực lượng kỹ s và công nhân viên có trình độ cao
- + Hàng năm Công ty luôn tạo được những sản phẩm mới, có chất lượng tốt và có sức cạnh tranh trên thị trường
- + uy tín và thương hiệu của Công ty luôn được đánh giá là cao.

Nhược điểm: Hiện nay Công ty đóng tàu Bạch Đằng đang gặp rất nhiều khó khăn về vốn. Trong mấy năm gần đây Công ty có chiến lược phát triển tăng tốc trong ngành đóng tàu Việt Nam .

**Nhà máy sửa chữa tàu biển Phà Rừng**: Là một doanh nghiệp nhà nớc trực thuộc VINASHIN. Là một công trình hợp tác giữa chính phủ Việt Nam và Phần Lan. Lĩnh vực hoạt động chính là sửa chữa tàu biển. Nhng từ năm 1993 đến nay nhà máy

đọc giao nhiệm vụ gia công cấu kiện thép, phá dỡ tàu cũ, dịch vụ hàng hải, bốc xếp hàng hoá tại cầu tàu tại nhà máy.

Ưu điểm:

- + Nguồn nhân lực có trình độ cao
- + Cơ sở hạ tầng và trang thiết bị đầy đủ, hiện đại, kết hợp với phong cách hoạt động là “Khách hàng là trung tâm, chất lượng sản phẩm là yếu tố hàng đầu”.
- + Là nhà máy có quy mô nhỏ nhưng phạm vi lớn.
- + Sản phẩm của nhà máy luôn đạt chất lượng cao và uy tín không những đối với khách hàng trong nước mà còn đối với khách hàng quốc tế.
- + Công nghệ sửa chữa tàu trải qua nhiều công đoạn tính đồng bộ trong sản xuất cao, yêu cầu về kỹ thuật chất lượng sản phẩm ở trình độ rất cao và phức tạp vì sản phẩm hoạt động trên biển cả đòi hỏi sự an toàn trong sản xuất. Vì vậy quy trình công nghệ thường rất phức tạp kiểu liên tục, chu kỳ dài.

Vì họ có lợi thế hơn hẳn Công ty về bề dày thành tích, kinh nghiệm. Do đó công ty muốn cạnh tranh được với các đối thủ hiện nay thì công ty phải có những chiến lược cạnh tranh phù hợp để có thể chiếm lĩnh được thị trường trong nước trong lĩnh vực kinh doanh và chế tạo .

***Đối thủ cạnh tranh tiềm tàng***

Đó chính là các doanh nghiệp có thể ra nhập ngành trong tương lai vì vậy công ty cần có những chiến lược và kế hoạch

sản xuất sản phẩm kinh doanh trong tương lai thật hợp lý để vừa có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp sừng sỏ lại vừa ngăn cản và cạnh tranh với các doanh nghiệp mới ra nhập ngành.

### ***Nhà cung ứng:***

Đối với mỗi doanh nghiệp thì vấn đề cung ứng nguyên nhiên vật liệu đầu vào lúc nào cũng là một vấn đề luôn được ưu tiên đặt lên hàng đầu vì nó không những ảnh hưởng trực tiếp tới tiến độ sản xuất mà ảnh hưởng trực tới lợi nhuận của doanh nghiệp. Nhất là trong điều kiện hiện nay khi ngành đóng tàu của chúng ta đang thiếu rất nhiều các nhà máy phụ trợ cho ngành đóng tàu như: luyện kim, chế tạo thép, chế tạo động cơ và các dịch vụ kỹ thuật hàng hải... Hầu hết các trang thiết bị, nguyên vật liệu đều phải nhập từ nước ngoài đó là những điều bất lợi đối với ngành đóng tàu Việt Nam nói chung và Công ty nói riêng.

Vì vậy công ty cần tạo mối quan hệ chặt chẽ với bạn hàng lâu năm và mở rộng quan hệ với các nhà cung ứng khác nhằm đa dạng hóa nguồn cung cấp nguyên vật liệu giảm thiểu chi phí tăng lợi nhuận và không bị ép giá khi nguyên nguyên liệu bị hạn hẹp.

các nhà cung cấp chính hiện nay của công ty :

- Công ty sản xuất thép của nga và một số công ty ở Đông Âu

- Một số công ty và các nhà phân phối nguyên liệu, vật tư thiết bị trong nước.

Bảng4 : Một số nhà phân phối nguyên vật liệu chủ yếu:

Stt	Tên công ty
1	Công ty TNHH TM vật tư thiết bị Hà Phương
2	CNHP- Công ty CPKT tàu công trình thủy Vinashin
3	Công ty TNHH TM vận tải và vật tư kim khí công thành
4	Công ty TNHH TM vật tư kim khí Đồng Gia
5	Công ty TNHH thép Thanh Bình H.T.C
6	Công ty TNHH công nghệ và thiết bị hàn
7	Công ty TNHH TM vận tải Phú Hải
8	Công ty xăng dầu khu vực III
9	Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Việt Trung

### ***Sản phẩm thay thế.***

Như chúng ta đã biết tình trạng suy thoái kinh tế toàn thế giới khiến các kỳ vọng về nhu cầu vận tải trong tương lai bị đảo lộn. Với nhu cầu vận tải giảm sút, người ta không cần đến nhiều tàu biển như đã dự tính. Mà họ sẽ có nhiều sự lựa chọn

sang các phương tiện khác như: đường bộ và đường sắt và hàng không.

Hơn nữa, giá dầu thô trên thế giới đảo chiều, trở về với mức giá rẻ mạt khoảng 40 đô la một thùng. Với mức giá thấp như vậy, nhu cầu đối với các loại khí hóa lỏng sẽ giảm đi, cũng như các dự án khai thác dầu ở vùng nước sâu ngoài đại dương sẽ phải đình lại. Đến lượt nó, các tác động này lại làm cho nhu cầu mua các loại tàu chở dầu, chở khí hóa lỏng cũng như các phương tiện khai thác dầu nổi trên Đại Dương bị thu hẹp. Kết cục là các hợp đồng đóng tàu mới sẽ không còn xuất hiện nhiều như trước.

### ***Chiến lược marketing trong doanh nghiệp:***

#### ***Công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương***

cũng giống như mọi công ty khác đó là công ty cũng sử dụng chiến lược marketing hỗn hợp 4p (marketing mix). Bao gồm 4 yếu tố: Sản phẩm (product), Giá (price), Xúc tiến thương mại hay Truyền thông (promotion) và Kênh phân phối (place).

#### ***Sản phẩm( product):***

Trong những năm vừa qua công ty không ngừng nâng cao, cải tiến chất lượng, mẫu mã sản phẩm, đổi mới trang thiết bị góp phần tăng doanh thu sản phẩm sản xuất ra, đảm bảo thời gian hoàn thành sản phẩm, thường xuyên đưa ra các thiết

kế mẫu mã mới nhất có tính năng vượt trội, tiện lợi và hoàn thành trong thời gian ngắn nhất.

### **Giá (price)**

“Giá” luôn là tâm điểm của mọi khách hàng và nhà sản xuất vì vậy làm thế nào để khách hàng có thể chấp nhận đặt hàng mà nhà sản xuất vẫn có lợi nhuận đó là một bài toán khó. Trong khi công ty mới ra nhập ngành còn gặp rất nhiều khó khăn về mọi mặt. Để cạnh tranh được với những đối thủ cạnh tranh như hiện nay công ty đã thực hiện những chiến lược về giá:

Công ty áp dụng hệ thống giá ưu đãi, linh hoạt, áp dụng cho mọi lĩnh vực, ngành nghề và đối với các khách hàng.

Đối với khách hàng truyền thống hoặc khách hàng đặt hàng với số lượng lớn thì có mức giá ưu đãi riêng như: giảm giá từ 0.5 - 1% giá trị đơn đặt hàng.

Về hình thức thanh toán: công ty có nhiều hình thức để khách hàng có thể lựa chọn: Hình thức trả chậm, trả ngay, trả từng phần, tín dụng....

### ***Xúc tiến thương mại hay Truyền thông (promotion)***

Xúc tiến thương mại và tuyên truyền và yếu tố rất quan trọng gắn kết nhà sản xuất và khách hàng. Nhất là trong thời kỳ hiện nay quảng bá thương hiệu là yếu tố sống còn quyết định đến sự phát triển của doanh nghiệp. Nếu một sản phẩm

tốt nhưng không được mọi người biết đến thì cũng coi là sự thất bại trong kinh doanh.

Vì vậy công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương đã rất chú trọng đến vấn đề quảng bá hình ảnh công ty mình cụ thể:

- + Ngay từ tên của công ty đã cho ta biết được hình thức tổ chức và chức năng và nhiệm vụ của công ty.

- + Công ty tạo website riêng, thuận tiện cho những ai muốn tìm hiểu về công ty

- + Công ty cũng quảng bá hình ảnh của mình trên báo điện tử và báo viết

- + Công ty tham gia nhiều hội trợ máy móc trên toàn quốc.....

### ***Kênh phân phối( place)***

Kênh phân phối cũng là một trong những yếu tố quan trọng trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, làm thế nào để khách hàng và nhà sản xuất tiếp cận với nhau nhanh nhất.

Ngoài ra kênh phân phối là một công cụ giúp nhà sản xuất nắm được thông tin thị trường, hiểu nhu cầu của khách hàng, mục đích và cách mà khách hàng sử dụng sản phẩm. Và không kém phần quan trọng là thông tin của đối thủ cạnh tranh.



Đối với ngành nghề kinh doanh hiện nay của công ty thì kênh phân phối hợp lý nhất là kênh trực tiếp hoặc thông qua các nhà phân phối công nghiệp, những doanh nghiệp này sẽ phân phối sản phẩm đến khách hàng cuối cùng.

Công ty cũng có thể cung cấp sản phẩm đến các nhà phân phối công nghiệp thông qua đại diện của mình. Hoặc những người đại diện này có thể tiếp thị trực tiếp đến khách hàng công nghiệp.

## **2.1.7 Tình hình nhân sự trong doanh nghiệp**

### **2.1.7.1 Đặc điểm lao động trong doanh nghiệp**

Đvt: Người

<b>Bảng 5: CƠ CẤU LAO ĐỘNG</b>			
<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
1	Tổng số lao động	347	350
2	Theo độ tuổi		
	Dưới 20 tuổi	20	16
	Từ 21-25	158	161
	Từ 26-30	123	134
	Từ 31- 40	34	30
	Từ 41 - 50	12	9
3	Cơ cấu lao động theo khu vực sản xuất		

	Gián tiếp	51	54
	Trực tiếp	296	296
4	Cơ cấu quản lý hành chính		
	Giám đốc	1	1
	Phó giám đốc	2	2
	Trưởng - phó phòng ban	22	22
5	Trình độ		
	Đại học	50	50
	Cao đẳng	34	35
	Trung học	23	25
	Sơ cấp	230	232
	Lao động phổ thông	10	8

### **2.1.7.2 Tuyển dụng lao động trong doanh nghiệp**

#### **+) Tiêu chí tuyển dụng**

Lao động là một trong những thành phần không thể thiếu trong quá trình sản xuất kinh doanh và là thành phần mang tính chất quyết định. Dù máy móc thiết bị có hoàn hảo đến đâu đi nữa cũng không thể tự bản thân nó tạo ra được của cải vật chất mà phải có sự tác động của con người và nó để biến đổi đầu vào thành đầu ra. Do đó, yếu tố lao động là vô cùng quan trọng, nó giữ vai trò chủ động trong SXKD. Cũng chính vì thế việc sử dụng lao động như thế: nào cho hợp lý đóng vai trò

quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Chính vì thế trong công tác nhân sự, công ty luôn đề ra mục tiêu:

- 100% nhu cầu tuyển dụng đáp ứng.” Vì công việc mới tuyển người, không vì người mà sắp xếp công việc”

- 100% công tác” Quản trị hành chính” trong công ty được đáp ứng và thực thi có hiệu quả.

- 6 tháng cuối năm tổ chức ít nhất một lần đánh giá, chuẩn hóa lại năng lực cán bộ công nhân viên trong công ty.

+) Phương pháp tuyển dụng

Công ty tuyển dụng nhân viên theo 2 nguồn: Nguồn nội bộ và nguồn bên ngoài.

Đối với các phòng ban, nhân viên được tuyển dụng theo tiến trình: Xét hồ sơ xin việc -> Phỏng vấn -> Quyết định tuyển chọn -> Tuyển dụng bổ nhiệm.

Ngoài ra đối với những vị trí chủ chốt quan trọng công ty sẽ tiến hành tuyển dụng nội bộ.

+) Sử dụng và quản lý lao động

Nhân viên trong công ty làm việc theo chế độ ký hợp đồng. Đối với những người công nhân thì 100% được mua bảo hiểm tai nạn và trang phục bảo hiểm lao động. Đối với những

công nhân có tâm huyết, gắn bó lâu dài với công ty đêy đợc mua BHXH để mọi người yên tâm lao động sản xuất..

Xác định các đoàn thể quần chúng là lực lượng nòng cốt, hỗ trợ cho lao động sản xuất và phong trào trong anh em công nhân.

### 2.7.3 Hình thức lương và thưởng trong công ty

#### *Hình thức trả lương trong công ty.*

- *Hệ số lương trong công ty:*

**Bảng 6: Hệ số lương trong công ty**

Cấp bậc	Hệ số					
	Công nhân		Chuyên viên kỹ s	Chuyên viên kỹ thuật	Cán sự, kỹ thuật viên	Nhân viên văn th
	Thợ tiện	Công nhân hàn sắt				
1	1.67	1.78	4.00	2.34	1.80	1.35
2	1.96	2.10	4.33	2.65	1.99	1.53
3	2.31	2.48	4.66	2.96	2.18	1.71
4	2.71	2.92	4.99	3.27	2.37	1.89
5	3.19	3.45	5.32	3.58	2.56	2..07
6	3.74	4.07	5.65	3.89	2.75	2.25
7	4.40	4.80		4.20	2.94	2.43
8				4.51	3.13	2.61
9					3.32	2.79
10					3.51	2.97
11					3.70	3.15
12					3.89	3.33

### ***Hệ số phụ cấp:***

\* Phụ cấp chức vụ:

- Trờng phòng: 0.3

- Phó phòng : 0.2

- Quản đốc : 0.3

- Phó quản đốc : 0.2

\* Phụ cấp công tác:

- Cán bộ gián tiếp trên Công ty, hệ số = 1.5

Hiện nay công ty trả lương cho công nhân theo hình thức trả lương theo thời gian và lương khoán sản phẩm .

#### **• *Trả lương theo thời gian***

Tiền lương theo thời gian được tính trên cấp bậc, thang lương và thời gian làm việc thực tế của người lao động. Trả lương theo thời gian được áp dụng cho khối lao động gián tiếp

*Ta có công thức tính lương theo thời gian:*

$$L_{tg} = \frac{L_{cb} \times K \times \text{Số ngày làm việc}}{26}$$

$L_{cb}$  = Lương tối thiểu x hệ số lương

Trong đó:  $L_{tg}$ : Lương thời gian

K: Hệ số quy định của công ty

$L_{cb}$ ; Lương cơ bản

$H_{sl}$ : Hệ số lương

*Phương pháp xác định lương thực tế cho cán bộ công nhân viên trong công ty:*

$$\begin{array}{l} \text{Tiền} \\ \text{lương} \\ \text{thực tế} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Lương} \\ \text{thời gian} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Lương nghỉ} \\ \text{hưởng chế độ BH} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Phụ cấp} \\ \text{(nếu có)} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Thu nhập} \\ \text{thực} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tiền lương} \\ \text{thực tế} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Các khoản} \\ \text{khấu trừ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Các khoản} \\ \text{đã tạm ứng} \end{array}$$

Mô tả hình thức trả lương bằng ví dụ như sau:

Anh Trình ở phòng kỹ thuật. Trong tháng 03 năm anh làm được 22 ngày công. Anh được hưởng hệ số lương là 3,27, hệ số K= 1,5

Lương cơ bản là :  $540.000 \times 3,75 = 2.025.000$  đồng

+ Lương theo thời gian của anh Trình là:

$$= (2.025.000 \times 1,5) \times 22/26 = 2.570.192 \text{ đồng}$$

+ Cũng trong tháng anh có 01 ngày nghỉ phép hưởng 100% lương cơ bản =  $(2.025.000 : 26) \times 1 = 77.885$  đồng

+ Anh có 03 ngày nghỉ ốm được hưởng 75% lương:

$$= (2.025.000 : 26) \times 75\% \times 3 = 175.240 \text{ đồng}$$

Vậy tổng thu nhập anh nhận được trong tháng 03 là:

$$= 2.570.192 + 77.885 + 175.240 = 2.823.317 \text{ đồng}$$

Các khoản phải khấu trừ vào thu nhập của anh gồm có BHXH và BHYT

$$= 2.025.000 \times 6\% = 121.500 \text{ đồng}$$

Vậy lương thực được lĩnh của anh là:  $2.823.317 - 121.500 = 2.701.817$  đồng

**• Trả lương theo khoán sản phẩm.**

Trả lương theo khoán sản phẩm chủ yếu vận dụng ở bộ phận trực tiếp sản xuất sản phẩm, nhận lương theo sản phẩm hoàn thành.

Ví dụ minh họa:

Tại tổ gia công của công ty bao gồm 12 lao động. Trong tháng 3 năm 2008 tổng khối lượng thành phẩm làm ra là 11.487 kg thành phẩm, theo quy định của công ty thì 3.650 đồng/1 cân thành phẩm.

Như vậy trong tháng mỗi công nhân làm ra được số kg thành phẩm

$$= 11.487 \div 12 = 957,25 \text{ kg}$$

Số tiền lương trung bình mỗi công nhân trong tổ được hưởng:

$$= 957,25 \times 3.650 = 3.407.800 \text{ đồng}$$

***Hình thức thưởng trong công ty***

Tiền thưởng thực chất là một khoản tiền bổ sung cho tiền lương. Cùng với tiền lương, tiền thưởng góp phần thoả mãn nhu cầu vật chất cho người lao động, và ở một chừng nào đó tiền thưởng là một trong các biện pháp khuyến khích vật chất có hiệu quả nhất đối với người lao động cả về mặt vật chất cũng như tinh thần.

Tiền thưởng đã làm cho người lao động quan tâm hơn đến việc tiết kiệm lao động sống cũng như lao động vật hoá, đảm bảo chất lượng sản phẩm cao và khẩn trương hoàn thành công việc với thời gian ngắn nhất.... Vì vậy công ty ngoài hình thức trả lương chính thức còn trả thêm một phần phụ trội do làm thêm giờ, hay làm việc ngoài giờ cho cán bộ công nhân viên nhằm khích lệ người lao động tăng năng suất lao động

Công ty có những hình thức thưởng sau:

- Thưởng năng suất lao động cao.
- Thưởng chất lượng sản phẩm tốt, giảm tỷ lệ sản phẩm hỏng.
- Thưởng tiết kiệm vật tư.
- Thưởng sáng kiến.
- Thưởng theo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Thưởng đảm bảo ngày công cao.
- Thưởng vì lòng trung thành và tận tâm với doanh nghiệp...

Mức thưởng cụ thể như sau:

- Thưởng làm thêm giờ ngày bình thường là 150% tiền lương giờ ngày bình thường
- Thưởng làm thêm giờ ngày nghỉ hàng tuần là 200% tiền lương giờ ngày bình thường



- Thưởng làm thêm giờ ngày nghỉ, lễ là 300% tiền lương giờ ngày bình thường

- Thời giờ làm việc ban đêm tính từ 22 giờ đến 6 giờ trả 30 của tiền lương của công việc làm ban ngày.

- Công ty tính tiền thưởng theo ngày công hệ số lương 6 tháng một lần và tính theo định mức A,B,C tương ứng theo từng mức thưởng.

**Bảng 7: Mức thưởng của nhà máy:**

<b>Năm 2007</b>	<b>Năm 2008</b>
A: 80.000 đồng	A : 100.000 đồng
B :60.000 đồng	B : 80.000 đồng
C : 40.000 đồng	C : 70.000 đồng

Tiêu chuẩn xét thưởng:

Hàng tháng căn cứ vào ngày công lao động, mức độ hoàn thành công việc và ý thức chấp hành kỷ luật lao động, các đơn vị tiến hành phân loại xét thưởng theo 3 mức A, B, C.

+ ) Loại A

- Không vi phạm nội quy kỷ luật lao động Công ty đề ra, chấp hành tốt các chế độ chính sách của Nhà nước ban hành.

- Hoàn thành tốt các nhiệm vụ trong kỳ xét thưởng, lao động có năng suất cao, chất lượng tốt.

- Không có công nghỉ tự do, tự túc, nghỉ công chế độ không quá 4 công / tháng.

+ ) Loại B

- Hoàn thành nhiệm vụ trong kỳ xét thưởng.

- Không có vi phạm nội quy kỷ luật, chế độ chính sách pháp luật Nhà nước.

- Không có công nghỉ tự do, tự túc, nghỉ công chế độ không quá 10 công/ tháng.

+ ) Loại C

- Hoàn thành nhiệm vụ, công việc được giao ở mức thấp.

- Không có vi phạm nội quy kỷ luật, chế độ chính sách pháp luật Nhà nước.

- Không để xảy ra tai nạn lao động.

- Thực hiện không đầy đủ số ngày công lao động trong tháng.

Tiền thưởng này được trích qua các biểu mẫu của Công ty đưa ra cho các phòng ban theo dõi trong tháng. Công nhân kế toán lý cả hoàn thiện xuất sắc công việc và chấp hành nghiêm túc luật của Công ty

- Ngoài ra hàng năm Công ty còn tổ chức đi thăm quan cho cán bộ công nhân viên, hoạt động này nhằm kích thích và động viên tinh thần cho nhân viên trong Công ty vừa mang lại hiệu quả trong công việc mà còn nâng cao hiệu quả trong sản xuất kinh doanh của Công ty.

## **2.2 Phân tích hiệu quả SXKD của công ty**

### **2.2.1 Phân tích cơ cấu tài sản của công ty**

Bảng 8 : CƠ CẤU TÀI SẢN

Tài sản	2006	Tỷ trọng	2007	Tỷ trọng	2008	Tỷ trọng	Chênh lệch năm 2007 với năm 2006		Chênh lệch năm 2008 với năm 2007	
							Số tiền	%	số tiền	%
<b>A. Tài sản ngắn hạn (100=110+120+130+140+150)</b>	<b>22,097,309,701</b>	<b>45.4</b>	<b>22,779,879,230</b>	<b>44.6</b>	<b>28,619,608,824</b>	<b>48.8</b>	<b>682,569,529</b>	<b>3.1</b>	<b>5,839,729,594</b>	<b>25.6</b>
<b>I - Tiền và các khoản tương đương với tiền</b>	<b>1,082,930,868</b>	<b>2.2</b>	<b>108,133,850</b>	<b>0.2</b>	<b>259,589,321</b>	<b>0.4</b>	<b>974,797,018</b>	<b>-90.0</b>	<b>151,455,471</b>	<b>140.1</b>
1. Tiền	1,082,930,868	2.2	108,133,850	0.2	259,589,321	0.4	974,797,018	-90.0	151,455,471	140.1
<b>III- Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>7,933,968,503</b>	<b>16.3</b>	<b>8,708,775,603</b>	<b>17.0</b>	<b>15,629,294,481</b>	<b>26.6</b>	<b>774,807,100</b>	<b>9.8</b>	<b>6,920,518,878</b>	<b>79.5</b>
1. Phải thu khách hàng	7,933,968,503	16.3	8,708,775,603	17.0	15,629,294,481	26.6	774,807,100	9.8	6,920,518,878	79.5
<b>IV- Hàng tồn kho</b>	<b>8,980,150,345</b>	<b>18.4</b>	<b>9,998,168,458</b>	<b>19.6</b>	<b>11,573,300,751</b>	<b>19.7</b>	<b>1,018,018,113</b>	<b>11.3</b>	<b>1,575,132,293</b>	<b>15.8</b>
1. Hàng tồn kho	8,980,150,345	18.4	9,998,168,458	19.6	11,573,300,751	19.7	1,018,018,113	11.3	1,575,132,293	15.8
<b>V- Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>4,100,259,985</b>	<b>8.4</b>	<b>3,964,801,319</b>	<b>7.8</b>	<b>1,157,424,271</b>	<b>2.0</b>	<b>135,458,666</b>	<b>-3.3</b>	<b>2,807,337,048</b>	<b>-70.8</b>
4. Tài sản ngắn hạn khác	4,100,259,985	8.4	3,964,801,319	7.8	1,157,424,271	2.0	135,458,666	-3.3	2,807,337,048	-70.8
<b>B. Tài sản dài hạn (200=210+220+240+250+260)</b>	<b>26,587,129,283</b>	<b>54.6</b>	<b>28,333,309,701</b>	<b>55.4</b>	<b>30,064,361,428</b>	<b>51.2</b>	<b>1,746,180,418</b>	<b>6.6</b>	<b>1,731,051,727</b>	<b>6.1</b>
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>26,587,129,283</b>	<b>54.6</b>	<b>28,333,309,701</b>	<b>55.4</b>	<b>30,064,361,428</b>	<b>51.2</b>	<b>1,746,180,418</b>	<b>6.6</b>	<b>1,731,051,727</b>	<b>6.1</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	17,534,041,873	36.0	18,960,915,079	37.1	19,833,326,500	33.8	1,426,873,206	8.1	872,411,421	4.6
- Nguyên giá	18,640,194,907	38.3	20,221,950,986	39.6	21,200,000,000	36.1	1,581,756,079	8.5	978,049,014	4.8
- Giá trị hao mòn lũy kế(*)	-1,106,153,034	-2.3	-1,261,035,907	-2.5	-1,366,673,500	-2.3	-154,882,873	14.0	-105,637,593	8.4
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	9,053,087,410	18.6	9,372,394,622	18.3	10,231,034,928	17.4	319,307,212	3.5	858,640,306	9.2
<b>Tổng tài sản</b>	<b>48,684,438,984</b>	<b>100.0</b>	<b>51,113,188,931</b>	<b>100.0</b>	<b>58,683,970,252</b>	<b>100.0</b>	<b>2,428,749,947</b>	<b>5.0</b>	<b>7,570,781,321</b>	<b>14.8</b>

Qua bảng cơ cấu tài sản ta thấy qua tổng tài sản của công ty tăng đều qua các năm.

Năm 2007 là 51,113,188,931 đồng tăng 2,428,749,947 đồng ( tương đương với 5%) so với năm 2006 và năm 2008 tổng tài sản tăng 7,570,781,321 đồng (tương đương với 14,8%) so với năm 2007. Như vậy tổng tài sản của công ty năm 2008 tăng lên nhiều so với năm 2007.

Tổng tài sản của công ty tăng lên chủ yếu do những nguyên nhân sau:

*Tài sản ngắn hạn và đầu tư ngắn hạn( TSNH VÀ ĐTNH)*

Trong năm 2008 TSNH và ĐTNH là 28.618.608.824 đồng chiếm tỷ trọng 48,8% trong tổng tài sản và tăng so với năm 2007 là 5,839,729,594 đồng (tương đương với 25,6%). Năm 2007 TSNH và ĐTNH là 22.779.879.230 đồng chiếm tỷ trọng là 44,6% trong tổng tài sản và tăng so với 2006 là 682,569,529 đồng( tương đương với 3,1%). Qua đây ta thấy TSNH và ĐTNH của công ty qua các năm đều tăng chứng tỏ khả năng thanh toán của tài sản tăng.

+ Tiền và các khoản tương đương với tiền năm 2008 so với năm 2007 tăng 151.455.471 đồng (tương đương với 140,1%) trong khi năm 2007 thì khoản mục này lại giảm tương đối lớn so với năm 2006 là -974.797.018 đồng( tương đương với mức giảm là 90%) điều đó chứng tỏ trong nhưng

năm qua thì khoản mục này của công ty có tăng giảm không đều do đó công ty cần có những chính sách thích hợp để thuận lợi trong quá trình thanh toán và giao dịch.

+ Hàng tồn kho (HTK) chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản, năm 2008 chiếm 19,7%, năm 2007 là 19,6%, năm 2006 là 18,4% . Ta thấy HTK năm 2008 tăng với năm 2007 với số tiền là 1.575.136.293 đồng với tỷ lệ tăng là 15,75%. Năm 2007 tăng so với năm 2006 là 1,018,018,113 đồng( tương ứng tăng 11.3%).

Qua đây ta thấy tốc độ tăng hàng tồn kho qua các năm là tương đương nhau. Mức tăng này là do hợp đồng sản xuất kéo dài từ năm này sang năm khác nên phải yêu cầu lớn lượng hàng dự trữ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ . Tuy nhiên công ty cần hoàn tất hợp đồng nhanh chóng để tránh tình trạng ứ đọng vốn và phải bỏ thêm một số chi phí bảo quản cất giữ làm mất đi tính linh hoạt và hoạt động đầu tư ngắn hạn có hiệu quả.

+ Các khoản phải thu của công ty tăng nhanh năm 2008 chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản là 26,6% , năm 2007 là 17,0%, năm 2006 là 16,3% và tỷ lệ tăng năm 2008 với năm 2007 là 6,920,518,878 đồng (tương ứng tăng là 79,47%) và năm 2007 tăng so với năm 2006 là 774.807.100 đồng ( tương ứng tăng 9,8%). Đây là mức tăng khá cao. Điều đó chứng tỏ

doanh nghiệp thực hiện chưa tốt công tác thu hồi công nợ. Do vậy công ty cần có biện pháp để tăng cường các khoản thu hồi nợ, đẩy mạnh tốc độ lưu chuyển vốn lưu động.

#### *Tài sản dài hạn(TSDH)*

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy qua hai năm 2007 và năm 2008 thì TSDH đều chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản :Năm 2006 chiếm 54,6%, năm 2007 TSDH chiếm 55,4% và đến năm 2008 thì TSDH chiếm 51,23%. TSDH năm 2008 tăng so với năm 2007 1.731.051.727 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 6,11%, năm 2007 tăng so với năm 2006 là 1,746,180,418 đồng (tương ứng tăng 6,6%).

Ta thấy TSDH tăng lên chủ yếu là do sự tăng lên của TSCĐ. TSCĐ tăng lên qua các năm điều này là do nhà máy đã đầu tư mua sắm TSCĐ, máy móc thiết bị phục vụ cho các hợp đồng đóng mới. Cụ thể TSCĐ năm 2008 là 30.064.361.428 đồng chiếm tỷ trọng 51,23% trong tổng tài sản, Năm 2007 TSCĐ là 28.333.309.701 đồng chiếm tỷ trọng là 55,4% trong tổng tài sản và năm 2006 là 54,6%.

#### **2.2.2 Phân tích cơ cấu nguồn vốn**

**Bảng 9 : CƠ CẤU NGUỒN VỐN**

Nguồn vốn	2006	Tỷ trọng	2007	Tỷ trọng	2008	Tỷ trọng	Chênh lệch năm 2007 với năm 2006		Chênh lệch năm 2008 với năm 2007	
							Số tiền	%	số tiền	%
<b>I- Nợ ngắn hạn</b>	<b>12,738,796,454</b>	<b>41.7</b>	<b>11,841,492,998</b>	<b>35.1</b>	<b>14,802,773,830</b>	<b>40.0</b>	<b>897,303,456</b>	<b>-7.0</b>	<b>2,961,280,832</b>	<b>25.0</b>
1. Vay ngắn hạn	5,387,954,463	17.6	6,094,023,395	18.1	9,897,900,000	26.7	706,068,932	13.1	3,803,876,605	62.4
2. Phải trả người bán	1,975,342,785	6.5					1,975,342,785	-		
4. Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước	394,939,206	1.3	197,469,603	0.6	89,460,010	0.2	-197,469,603	-50.0	-108,009,593	-54.7
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	4,980,560,000	16.3	5,550,000,000	16.5	4,815,413,820	13.0	569,440,000	11.4	734,586,180	-13.2
<b>II- Nợ dài hạn</b>	<b>5,400,983,000</b>	<b>17.7</b>	<b>5,550,000,000</b>	<b>16.5</b>	<b>6,830,000,000</b>	<b>18.4</b>	<b>149,017,000</b>	<b>2.8</b>	<b>1,280,000,000</b>	<b>23.1</b>
4. Vay và nợ dài hạn	5,400,983,000	17.7	5,550,000,000	16.5	6,830,000,000	18.4	149,017,000	2.8	1,280,000,000	23.1
<b>B- Vốn chủ sở hữu(400=410+430)</b>	<b>30,544,659,530</b>	<b>100.0</b>	<b>33,721,695,933</b>	<b>100.0</b>	<b>37,051,196,422</b>	<b>100.0</b>	<b>3,177,036,403</b>	<b>10.4</b>	<b>3,329,500,489</b>	<b>9.9</b>
<b>I- Vốn chủ sở hữu</b>	<b>30,544,659,530</b>	<b>100.0</b>	<b>33,721,695,933</b>	<b>100.0</b>	<b>37,051,196,422</b>	<b>100.0</b>	<b>3,177,036,403</b>	<b>10.4</b>	<b>3,329,500,489</b>	<b>9.9</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	28,987,786,564	94.9	30,897,002,488	91.6	33,496,402,488	90.4	1,909,215,924	6.6	2,599,400,000	8.4
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	1,556,872,966	5.1	2,824,693,445	8.4	2,824,693,445	7.6	1,267,820,479	81.4	0	0.0
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối					730,100,489	2.0	0		730,100,489	

Tổng nguồn vốn	30,544,659,5 30	100. .0	33,721,695, 933	100.0	37,051,196,4 22	100.0	3,177,036,4 03	10.4	3,329,500,4 89	9.9
----------------	--------------------	------------	--------------------	-------	--------------------	-------	-------------------	------	-------------------	-----

Qua bảng cơ cấu và diễn biến nguồn vốn ta thấy :

Trong cả ba năm ( 2006,2007,2008) nợ phải trả đều chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn.

So sánh số liệu năm 2007 và năm 2008 ta thấy nguồn vốn công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương có sự tăng lên tương đối đó là 7.570.781.321 đồng với tỷ lệ tăng là 14,8% .Nguyên nhân của sự tăng này là do:

Nợ phải trả của công ty năm 2008 tăng so với năm 2007 tăng 2.961.280.832

đồng với tỷ lệ tăng là 25 % nhưng vào năm 2007 công ty đã giảm bớt được khoản nợ so với năm 2006 là 897.303.456 đồng (tương ứng với giảm 7%) .Trong nợ phải trả thì nợ ngắn hạn và nợ dài hạn chiếm tỷ trọng không tương nhau :

Năm 2006 nợ ngắn hạn là 12.738.796.454 đồng chiếm 26,2% trong tổng nguồn vốn trong khi đó nợ dài hạn chỉ chiếm 11,1% trong tổng nguồn vốn của công ty.

Năm 2007 nợ ngắn hạn chiếm 23,2% trong tổng nguồn vốn trong khi đó nợ dài hạn chỉ chiếm 10,9% trong tổng nguồn



vốn của công ty và năm 2008 nợ ngắn hạn là 25,2% trong tổng nguồn vốn khi nợ dài hạn là 11,6%.

Trong nợ phải trả thì nợ ngắn hạn và nợ dài hạn có xu hướng tăng đều qua các năm và chiếm tỷ trọng lớn nhằm mục đích đảm bảo cho nhu cầu sản xuất, khả năng chi trả của doanh nghiệp khi giá nguyên liệu tăng và mua sắm thiết bị sản xuất.

Trong tổng nguồn vốn của công ty thì vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng lớn và tăng đều qua các năm. Năm 2007 vốn chủ sở hữu là 33.721.695.933 tỷ chiếm tỷ trọng là 66,0 % và năm 2008 vốn chủ sở hữu là 37 051 196 422 tỷ chiếm tỷ trọng là 63,14% như vậy ta thấy năm 2008 vốn chủ sở hữu tăng 3.329.500.489 tỷ với tỷ lệ tăng là 9,9% và năm 2007 vốn chủ sở hữu tăng so với 2006 là 3.177.036.403 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 10,4%.

Vậy với cơ cấu này giúp công ty có thể chủ động được nguồn vốn kinh doanh không phải lệ thuộc nhiều khi tình hình kinh tế biến động

## **2.2.3 Phân tích diễn biến hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

### **2.2..3.1 Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh**

#### **BẢNG 10: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Chỉ tiêu	Năm2006	Năm2007	Năm2008	Chênh lệch năm 2007 so năm 2006		Chênh lệch năm 2008 so với năm 2007	
				Số tiền	%	Số tiền	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	21,786,564,890	28,951,919,304	59,384,530,662	7,165,354,414	32.89	30,432,611,358	105.11
2. Các khoản giảm trừ doanh thu							
3. Doanh thu thuần	21,786,564,890	28,951,919,304	59,384,530,662	7,165,354,414	32.89	30,432,611,358	105.11
4. Giá vốn hàng bán	20,603,456,672	28,037,256,214	57,507,231,425	7,433,799,542	36.08	29,469,975,211	105.11
5. Lợi nhuận gộp	1,183,108,218	914,663,090	1,877,299,237	-268,445,128	-22.69	962,636,147	105.24
6. Doanh thu hoạt động tài chính	360,000,000	270,000,000	387,517,574	-90,000,000	-25.00	117,517,574	43.53
7. Chi phí tài chính	560,564,453	245,465,198	400,233,145	-315,099,255	-56.21	154,767,947	63.05
- Lãi vay	435,780,000	245,445,190	210,556,325	-190,334,810	-43.68	-34,888,865	14..21
8 Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	-200,564,453	24,534,802	-12,715,571	225,099,255	112.23	-37,250,373	151.83
8. Chi phí bán hàng	263,450,530	199,863,924	464,007,920	-63,586,606	-24.14	264,143,996	132.16
9. Chi phí quản lý	237,891,231	169,220,321	432,452,165	-68,670,910	28..87	263,231,844	155.56
10.Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	481,202,004	570,113,647	968,123,581	88,911,643	18.48	398,009,934	69.81
11. Thu nhập khác							
12. Chi phí khác							
13 Lợi nhuận khác							
14. Lợi nhuận trước thuế	481,202,004	570,113,647	968,123,581	88,911,643	18.48	398,009,934	69.81
15. Thuế thu nhập phải nộp	134,736,561	159,631,821	271,074,603	24,895,260	18.48	111,442,782	69.81
16. Lợi nhuận sau thuế	346,465,443	410,481,826	697,048,978	64,016,383	18.48	286,567,152	69.81

(Nguồn: Phòng TC-KT)

Qua bảng kết quả hoạt động kinh doanh ta thấy lợi nhuận sau thuế năm 2008 so với năm 2007 tăng 286.567.152 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 69,81%. Năm 2007 lợi nhuận sau

thuế tăng so với 2006 là 64.016.383 đồng tương ứng với 18,48%.

Ta thấy tổng doanh thu các năm đều tăng, năm 2008 tổng doanh thu là 59 384.530.662 tỷ tăng so với năm 2007 là 30.432.611.358 đồng tương đương với mức tăng là 105,11% và năm 2007 tăng so với năm 2006 là 7.165.354.414 đồng tương ứng với 32,98. Lý giải cho điều này đó là do công ty nhận được nhiều đơn đặt hàng hơn.

So với năm 2007 và năm 2006 doanh thu tăng 32,98% còn giá vốn tăng 36,08 % do đó ta thấy tốc độ tăng giá vốn lớn hơn tốc độ tăng doanh thu, xét tỷ số này ta được:  $36,08/32,29 = 1,1$  lớn hơn 1. Điều đó chứng tỏ giá vốn của doanh nghiệp còn cao sẽ dẫn đến tăng chi phí sản xuất, tăng giá thành sản phẩm và do đó giảm lợi nhuận. Vì thế doanh nghiệp cần tiến hành các biện pháp nhằm giảm giá vốn hàng bán để tăng lợi nhuận. Tuy nhiên trong năm 2008 doanh thu của công ty tăng 105,11% và tốc độ tăng của giá vốn (105,11%), ta thấy tốc độ tăng giá vốn cao ngang bằng tốc độ tăng doanh thu và xét tỷ số giữa tốc độ tăng giá vốn với tốc độ tăng doanh thu ta được:  $105,11/ 105,11 = 1$ . Điều đó chứng tỏ trong năm 2008 doanh nghiệp đã cải thiện được tình hình giá thành sản phẩm tốt hơn so với năm 2007.

Trong năm 2008 chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 246.231.844 đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 155,56% lớn hơn tốc độ tăng của doanh thu (105,11%). xét tỷ số giữa tốc độ tăng chi phí quản lý và tốc độ tăng chi phí doanh thu ta có  $155,56 / 105,11 = 1,48$  lớn hơn 1. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp chưa tiết kiệm được chi phí quản lý doanh nghiệp. Tuy nhiên chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2007 so với năm 2006 giảm 63.583.606 đồng tương ứng với mức giảm là 24,14.

Qua đây cho thấy chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2008 tăng so với năm 2007 nhưng so với năm 2006 thì vẫn nhỏ hơn. Do đó ban lãnh đạo cần phối hợp với toàn thể cán bộ công nhân viên trong công ty nhằm đưa ra các biện pháp cần thiết để giảm chi phí quản lý doanh nghiệp góp phần làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Tóm lại ta thấy lợi nhuận trước thuế giữa các năm đều tăng đây là biểu hiện tốt chứng tỏ sự hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Song với tiềm lực sẵn có, đồng thời khắc phục những khó khăn công ty có thể đạt được kết quả cao hơn trong những năm tiếp theo.

### **2.2.3.2 Phân tích vốn kinh doanh**

Vốn là một trong những yếu tố hàng đầu quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh nâng cao hiệu

quả kinh tế thông qua việc áp dụng máy móc thiết bị, KH-KT tiên tiến phục vụ trong quá trình tái sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, nó còn đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động nhịp nhàng liên tục từ đó đạt được mục tiêu cuối cùng là nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Để có thể đánh giá một cách chính xác về tình hình sử dụng vốn của công ty ta sẽ đi vào phân tích các bảng sau.

Bảng 11: Bảng cơ cấu vốn kinh doanh

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2007	2008	Chênh lệch	
			số tiền	%
Vốn kinh doanh	51.113.188.93 1	58.683.970.25 2	7.570.781.32 1	14,8 1
Vốn lưu động	22.779.879.23 0	28.619.608.82 4	5.839.729.59 4	25,6
Vốn cố định	28.333.309.70 1	30.064.361.42 8	1.746.180.41 8	6,1

Qua bảng ta thấy tất cả các chỉ tiêu đều tăng, trong đó vốn kinh doanh năm 2008 tăng lên 14,81% về tuyệt đối là

7.570.781.321 đồng so với năm 2007. Mức tăng này tương đối lớn, thể hiện khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Vốn kinh doanh tăng thì VLĐ & VCD cũng tăng, cụ thể là VLĐ năm 2008 tăng so với năm 2007 là 25,6 % tương ứng với số tuyệt đối là 5.839.729.594 đồng.

Phần vốn đầu tư thêm vào VCD năm 2008 tăng so với năm 2007 là 1.746.180.418 đồng tương ứng với 6,1% vì trong năm công ty đã đầu mua thêm máy móc thiết bị. Ta thấy tỷ trọng VCD (năm 2008 là 51,2%) chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn là hoàn toàn phù hợp với ngành nghề kinh doanh của công ty.

Bảng 12: Hiệu quả sử dụng vốn

Chỉ tiêu	Đvt	2007	2008	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1. Doanh thu thuần	Đồng	28.951.919.304	59.384.530.662	30.432.611.358	105,11
2. Lợi nhuận	Đồng	570.113.642	968.123.581	398.009.939	69,81
3. Vốn kinh doanh bình quân	Đồng	49.898.813.958	54.898.579.592	4.999.765.634	10
4. Sức sản xuất của VKD(1/3)	Lần	0,58	1,08	0,50	86,43
5. Sức sinh lời của VKD(2/3)	Lần	0,008	0,018	0,01	125

Qua bảng ta thấy vốn kinh doanh bình quân năm 2008 tăng so với năm 2007 là 4.999.765.634 đồng tương ứng tăng

10% , từ đó ta thấy tốc độ tăng của doanh thu tăng rất lớn so với tốc độ tăng của vốn kinh doanh bình quân.

Tỷ số thể hiện sức sản xuất của vốn kinh doanh phản ánh cứ một đồng vốn đưa vào sản xuất kinh doanh thì thu được 0,58 đồng doanh thu vào năm 2007 và 1.08 đồng năm 2008 tỷ số này cho thấy năm 2008 đã tăng 0,01 đồng so với năm 2007, nguyên nhân chủ yếu là do vốn kinh doanh bình quân năm 2008 tăng 4.999.765.634 đồng trong khi doanh thu tăng lên có 30.432.611.358 đồng nên làm cho sức sản xuất vốn kinh doanh tăng lên.

Ta thấy sức sinh lời của vốn kinh doanh là rất thấp. cứ 1 đồng vốn kinh doanh thì chỉ tạo ra được 0,008 đồng năm 2007 và 0,018 đồng năm 2008. So sánh ta thấy năm 2008 sức sinh lời của vốn kinh doanh tăng lên 0,01 đồng so với năm 2007 tương ứng là 125%. Vốn kinh doanh của công ty tăng nhưng hiệu quả sử dụng phần tăng lên chưa cao, tuy nhiên thành quả trên đã thể hiện sự cố gắng không ngừng của công ty.

### **2.2.3.3 Phân tích hiệu vốn cố định**

Vốn cố định là một loại vốn đầu tư vào tài sản dài hạn của doanh nghiệp hay nói cách khác là biểu hiện bằng tiền của tài sản cố định. Đặc điểm của TSCĐ là được tham gia vào nhiều chi kỳ SXKD, nó giữ nguyên được hình thái ban đầu cho đến khi hủy bỏ không còn lại giá trị sử dụng nữa, giá trị

của tài sản được dịch chuyển vào sản phẩm. Nếu như VCD hay giá trị của TSCĐ càng được chuyển dịch nhanh vào sản phẩm điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng VCD càng cao.

Để thấy được điều đó hiệu quả sử dụng VCD của công ty ta phải đưa vào 1 số chỉ tiêu cụ thể sau:

Bảng 13: Hiệu quả sử dụng vốn cố định

Chỉ tiêu	2007	2008	Chênh lệch	
			Số tiền	%
1. VCD bình quân	27.460.219.492	29.198.835.565	1.738.616.073	6,33
2. Doanh thu thuần	28.951.919.304	59.384.530.662	30.432.611.358	105,11
3. Lợi nhuận sau thuế	410.481.826	697.048.978	286.567.152	69,81
4. Hiệu quả sử dụng VCD(2/1)	1,05	2,03	0,98	92,9
5. Hàm	0,95	0,49	-0,46	-



lượng VCD(1/ 2)				48,46
6. Mức doanh lợi VCD(3/ 1)	0,015	0,024	0,009	60

Qua bảng trên ta thấy vốn cố định của công ty năm 2008 tăng lên 29.198.835.565 đồng so với năm 2007 tương ứng là 6,33%, nguyên nhân là do trong năm 2008 công ty đã đầu tư mua sắm thêm một số trang thiết bị phục vụ quá trình SXKD

Bên cạnh đó, lợi nhuận sau thuế cũng tăng, cụ thể là năm 2008 tăng 286.567.152 đồng tương ứng 69,81% so với năm 2007. Tuy nhiên chỉ tiêu này chưa khẳng định doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả VCD, như đã phân tích ở trên ta thấy lợi nhuận sau thuế còn thấp so với doanh thu đạt được. Doanh thu thuần năm 2008 tăng 30.432.611.358 đồng tương ứng là 105,11% so với năm 2007. Tuy doanh thu cao nhưng lợi nhuận không cao điều này chứng tỏ chi phí tăng mạnh hơn doanh thu.

Hiệu quả sử dụng VCD năm 2007 là 1,05 nghĩa là 1 đồng VCD bình quân tạo ra 1,05 đồng doanh thu. Hiệu quả sử dụng

VCD tăng nghĩa là hàm lượng VCD trong một đồng doanh thu giảm, cụ thể hàm lượng VCD năm 2008 giảm 0,46 đồng tương ứng 48,46%. Mức doanh lợi VCD năm 2007 là 0,015 đồng nghĩa là cứ 1 đồng VCD tạo ra 0,015 đồng lợi nhuận sau thuế, đến năm 2008 thì chỉ số này là 0,024 đồng. Ta thấy năm 2008 mức doanh lợi của VCD tăng 0,009 đồng tương ứng là 60 % điều này chứng tỏ năm vừa qua doanh nghiệp đã cố gắng tình hình cải thiện và sử dụng vốn cố định có hiệu quả.

#### **2..2.3.4 Phân tích vốn lưu động**

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

Bảng 14: Cơ cấu vốn lưu động

ĐVT: VNĐ

Chỉ tiêu	2007	2008	Chênh lệch	
			Số tiền	%
VLĐ	22.438.594.46	25.699.744.027	3.261.149.56	14,5

bình quân	6		2	
Tiền	108.133.850	259.589.32	151.455.471	140, 1
Khoản n phải thu	8.708.775.603	15.629.294.48 1	6.920.518.87 8	79,5
Hàng tồn kho	9.998.168.458	11.573.300.75 1	1.575.132.293	15,8
TSLĐ khác	3.964.801.319	1.157.424.271	- 2.807.377.04 8	- 70,8

Qua bảng tính trên ta thấy hầu hết các chỉ tiêu năm 2008 đều tăng lên so với năm 2007. Điều này thể hiện trong năm 2008 công ty đã có chính sách tăng VLD vào quá trình SXKD. Cụ thể đó được thể hiện như sau:

Tiền mặt năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 151.455.471 đồng tương ứng 140,1%, điều này là do doanh nghiệp đã tăng khoản tiền dự trữ trong quỹ và ngân hàng, điều này là sẽ làm cho khoản đầu tư của công ty giảm đi và xét trên góc độ hiệu quả sử dụng vốn bằng tiền thù chưa hiệu quả.

Trong năm qua công ty chưa làm tốt công tác hoàn tất các khoản phải thu cụ thể : năm 2008 các khoản các thu là 6.920.518.878 đồng tăng 6.920.518.878 đồng so với năm 2007 và các khoản phải thu vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản của công ty. Đồng thời hàng tồn kho của trong ty cũng tăng lên đáng kể. Do đó công ty cần xem xét lại nguyên nhân và tìm cách khắc phục nhằm tăng việc thu hồi công nợ và giảm lượng hàng tồn kho.

Vốn lưu động bình quân năm 2008 tăng lên 14,5 % so với năm 2007 tương ứng là 3.261.149.562 đồng. Việc tăng VLĐ là tốt nhưng để đánh giá việc sử dụng VLĐ có thực sự hiệu quả không thì ta cần căn cứ vào những chỉ tiêu đánh giá sau:

Bảng 14: Hiệu quả sử dụng vốn lưu động

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1. VLĐ bình quân	Đồng	22.438.594.466	25.699.744.027	3.261.149.562	14,5
2. Doanh thu thuần	Đồng	28.951.919.304	59.384.530.662	30,432,611,358	105,1
3. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	410.481.826	697.048.978	286.567.152	69,81
4. Số vòng quay VLĐ (2/1)	Vòng	1,29	2,31	1,02	79,09

5.. Số vòng 1 vòng luân chuyển VLĐ	Ngày	279	156	-123	-44,16
6. Hệ số đảm bảo VLĐ(1/2)	%	77,50	43,28	-34,23	-44,16
7. Mức doanh lợi VLĐ(3/1)	lần	0,018	0,027	0,009	50

Qua bảng ta thấy VLĐ bình quân tăng lên 3.261.149.562 đồng so với năm 2007 tương ứng là 14,5% , trong khi đó doanh thu thuần năm 2008 tăng 30.432.611.358 đồng so với năm 2007 điều này làm cho vòng quay VLĐ năm 2008 tăng 1,02 vòng và làm số ngày 1 vòng luân chuyển LVD giảm được 123 ngày, điều này cho thấy hiệu quả sử dụng VLĐ của công ty đã có biến chuyển tốt.

Hệ số đảm bảo năm 2007 là 77,50 % con số này cho biết để có được 1 đồng luân chuyển (doanh thu thuần) thì cần 77,5 đồng VLĐ, năm 2008 con số này đã giảm xuống 34.23%. Mức doanh lợi VLĐ năm 2008 tăng lên so với năm 2007 là 0,009 đồng, tương ứng là 50%.

Như vậy thông qua các chỉ tiêu trên cho ta thấy trong năm 2008 các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển vốn lưu động của công ty đã đạt hiệu quả so với năm 2007. Cụ thể: Để cho VLĐ quay được 1 vòng thì cần 279 ngày (năm 2007) và ngày( năm 2008), đã giảm 123 ngày so với năm 2007 nên đã tăng hiệu quả sử dụng VLĐ.

### **2.2.3.3 Phân tích hiệu quả sử dụng lao động**

Lao động là một nguồn lực không thể thiếu trong bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào nó có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh của công ty. Sử dụng hiệu quả lao động chính là cơ sở để công ty tăng doanh thu và lợi nhuận. Cũng chính vì thế với bất cứ doanh nghiệp nào yếu tố nguồn nhân lực là vô cùng quan trọng, nó giữ vai trò chủ đạo trong SXKD. Như vậy để có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì cần phải chú trọng công tác sử dụng lao động hợp lý.

**Bảng 15: Hiệu quả sử dụng Lao Động**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Tuyệt đối	%
1. Tổng lao động	Người	347	350	3	0,86
2. Doanh thu thuần	Đồng	28.951.919.304	59.384.530.662	30.432.611.358	105,11
3. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	410.481.826	697.048.978	286.567.152	69,81
4. Năng suất lao động bq(2/1)	lần	83.434.926	169.670.088	86.235.162	103,36
5. Sức sinh lời(3/1)	lần	1.394.997	1.991.569	596.572	42,77

Qua bảng phân tích trên ta thấy số lượng lao động năm 2008 tăng không đáng kể so với năm 2007 và hầu như là không tăng đó là năm 2008 chỉ tăng 0,86 % so với năm 2007.. Tuy nhiên doanh thu thuần năm 2008 tăng lên khá cao so với

năm 2007 vì vậy làm cho năng suất lao động bình quân năm 2008 tăng 86.235.162 tương ứng là 103,36%

Lợi nhuận năm 2008 cũng tăng so với năm 2007. cụ thể: năm 2008 là đồng tăng 286.567.152 đồng so với năm 2007 đã giúp cho sức sinh lời của lao động tăng lên 596.572 đồng

Như vậy những chỉ tiêu trên đã thể hiện năm qua công ty đã sử dụng lao động có hiệu quả tuy nhiên với tiềm lực như công ty thì có thể đạt kết quả cao hơn trong những năm kế tiếp.

#### **2.2.3.4 Phân tích hiệu quả chi phí**

Chi phí là khoản đầu tư ban đầu vào sản xuất kinh doanh nhằm thu lợi ích lớn hơn trong tương lai. tuy nhiên không phải lúc nào lợi ích thu về cũng lớn hơn chi phí bỏ ra, khi đó hoạt động sản xuất sẽ không có hiệu quả làm cho doanh nghiệp bị thua lỗ dẫn đến phá sản nếu chi phí bỏ ra là quá lớn không thể thu hồi được. Việc sử dụng một cách có hiệu quả các yếu tố chi phí ban đầu vào luôn là một yếu tố quyết định thành công của công ty trong việc tăng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp phải luôn luôn quan tâm đến việc quản lý chi chí, bởi vì nếu chi phí không hợp lý không đúng thực chất của nó thì sẽ gây ra những khó khăn trong quản lý và làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Vì thế vấn đề quan trọng đặt ra cho các nhà quản lý tài chính là phải kiểm soát được chi phí SXKD của doanh nghiệp.

Để thấy được tình hình sử dụng chi phí của công ty qua các năm ta thực hiện phân tích theo các chỉ tiêu sau:

**Bảng 16: Hiệu quả chi phí**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				Số tiền	%
1. Tổng chi phí	Đồng	28.381.805.662	58.706.407.081	30.324.061.419	106,85
2. Doanh thu	Đồng	28.951.919.304	59.384.530.662	30.432.611.358	105,11
3. Lợi nhuận	Đồng	570.113.642	986.123.581	398.009.934	69,81
4. Hiệu quả sử dụng chi phí(2/1)	Lần	1.02	1.01	-0,01	-0,98
5. Tỷ suất lợi nhuận chi phí(3/1)	%	0,02	0,016	- 0,004	-20

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy trong năm 2008 hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã bị ảnh hưởng bởi các khoản chi phí thay đổi. Tổng doanh thu tăng đồng tương ứng là 105,11%. Mức tăng của doanh thu cao hơn mức tăng của chi phí làm cho lợi nhuận của công ty tăng. Tuy nhiên mức tăng này chưa cao.

Ta thấy hiệu quả sử dụng chi phí của công ty năm 2006 tăng so với năm 2007 là 30.324.061.419 đồng tương ứng là 106,85% . cụ thể năm 2007 một đồng chi phí bỏ ra thu được 1,02 đồng doanh thu thuần, năm 2008, cứ một đồng chi phí bỏ ra thu được 1,01 đồng doanh thu thuần.



Tỷ suất lợi nhuận chi phí năm 2008 giảm so với năm 2007 một lượng là 0,004%. Cụ thể năm 2007 cứ 100 đồng chi phí bỏ ra thu được 0,02 đồng lợi nhuận, năm 2008 cứ 100 đồng chi phí bỏ ra thu được 0,016 đồng lợi nhuận. Điều đó chứng tỏ năm 2008 việc sử dụng chi phí của công ty là không tốt.

## 2.2.4 Phân tích chỉ tiêu tài chính.

### 2.2.4.1 Khả năng thanh toán

#### Khả năng thanh toán tổng quát

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

Bảng 17: Khả năng thanh toán tổng quát

Đơn vị

tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
Tổng tài sản	51.113.188.931	58.683.974.252	7.570.785.321
Nợ phải trả	17.391.492.998	21.632.773.830	4.241.280.832
Khả năng thanh toán tổng quát (lần)	2,94	2,71	-0,23

Hệ số thanh toán tổng quát của Công ty nhìn chung là rất tốt chứng tỏ các khoản huy động từ bên ngoài đều có tài sản đảm bảo. Năm 2007 công ty cứ đi vay 1 đồng thì có 2,94 đồng tài sản đảm bảo còn năm 2008 cứ đi vay 1 đồng thì có 2,71 đồng tài sản đảm bảo. Điều này nói lên sự tin tưởng chắc chắn vững chắc hơn của cá nhà cho vay, ngân hàng đối với Công ty

Khả năng thanh toán tổng quát giảm xuống là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

+ Tổng tài sản tăng làm cho khả năng thanh toán tổng quát tăng:

+Nợ phải trả giảm đi làm cho khả năng thanh toán tổng quát giảm:

→ Tổng hợp lại ta có:  $0,44 + (-0,67) = -0,23$

**.Chỉ số khả năng thanh toán hiện thời(nợ ngắn hạn)**

$$\text{Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Bảng 18: Khả năng thanh toán hiện thời

			DVT: Đồng
Chi tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch

TSLĐ và ĐTNH	22.779.879.230	28.919.612.824	5.839.773.594
Tổng nợ ngắn hạn	11.841.492.998	14.802.773.830	2.961.280.832
Khả năng thanh toán hiện thời(lần)	1,92	1,93	0,01

Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn tăng bởi trong năm 2008 TSLĐ chiếm 48,8% trong tổng tài sản, đây là 1 tỷ lệ lớn.

Nguyên nhân là cho khả năng thanh toán nợ ngắn hạn tăng là do ảnh hưởng của 2 nhân tố

+TSLĐ và ĐTNH tăng lên làm cho khả năng thanh toán hiện thời tăng lên:

+ Tổng nợ ngắn hạn tăng lên làm cho khả năng thanh toán hiện thời giảm :

$$\rightarrow \text{Tổng hợp lại ta có: } 0,49 + (-0,48) = 0,01$$

### **.Hệ số khả năng thanh toán nhanh**

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và ĐTNH – Hàng tồn kho}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số khả năng thanh toán nhanh của năm 2008 cao hơn so với năm 2007. đây là dấu hiệu tốt cho Công ty bởi trong năm nay Công ty đã cải thiện được việc chi trả các khoản nợ ngắn hạn, Công ty không phải bán tài sản với giá rẻ để trả nợ các khoản đi vay ngắn hạn nữa. Nguyên nhân làm cho khả năng thanh toán nhanh là do ảnh hưởng của:

+TSLĐ và ĐTNH – HTK tăng lên làm cho khả năng thanh toán nhanh tăng lên:

+Tổng nợ ngắn hạn tăng làm cho khả năng thanh toán nhanh giảm:

Tổng hợp lại ta được :  $0,49+(-0,42) = 0,07$

**Bảng 19 : Khả năng thanh toán nhanh**

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
TSLĐ và ĐTNH	22.779.879.230	28.619.612.824	5.839.773.594
Hàng tồn kho	9.998.168.458	11.573.304.751	1.575.136.293
TSLĐ và ĐTNH – HTK	12.781.710.772	17.064.308.073	4.282.597.301
Tổng nợ ngắn hạn	11.841.492.998	14.802.773.830	2.961.280.832
Khả năng thanh toán nhanh(lần)	1,08	1,15	0,07

**Hệ số thanh toán tức thời**

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Vốn bằng tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

**Bảng 20: Khả năng thanh toán tức thời**

ĐVT: Đồng

Vốn bằng tiền	108.133.850	259.589.321	151.455.471
Tổng nợ ngắn hạn	11.841.492.998	14.802.773.830	2.961.280.832

Khả năng thanh toán tức thời (lần)	0,01	0,02	0,01
------------------------------------	------	------	------

Khả năng thanh toán tức thời tăng lên, nguyên nhân của sự tăng lên này là do ảnh hưởng của:

+Vốn bằng tiền tăng làm cho khả năng thanh toán tức thời tăng lên:

+ Nợ ngắn hạn tăng đi làm cho khả năng thanh toán tức thời giảm :

→ Tổng hợp lại ta có :  $0,013 + (-0,003) = 0,01$

### **Chỉ số nợ phải thu và nợ phải trả**

$$\text{Hệ số nợ phải trả, nợ phải thu} = \frac{\text{Phần vốn đi chiếm dụng}}{\text{Phần vốn bị chiếm dụng}}$$

Bảng 21: Chỉ số nợ phải thu và nợ phải trả

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
Phần vốn đi chiếm dụng	197.469.603	89.460.010	-108.009.593
Phần vốn bị chiếm dụng	8.708.775.603	15.629.294.481	6.920.518.878
Chỉ số công nợ (Lần)	0,02	0,006	-0,014

Chỉ số nợ phải thu phải trả giảm đi do:

+Phần vốn đi chiếm dụng giảm làm cho chỉ số nợ giảm :

-0,012

+Phần vốn bị chiếm dụng tăng làm cho chỉ số nợ giảm:

-0,002

→ Tổng hợp lại ta có:  $-0,012 + (-0,002) = -0,014$

### Khả năng thanh toán lãi vay

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{LNTT và lãi vay}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Bảng 22: Khả năng thanh toán lãi vay

ĐVT: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
EBIT	570.113.647	968.123.581	398.009.934
Lãi vay	245.445.190	210.556.325	-34.888.865
Khả năng thanh toán lãi vay(Lần)	3,32	5,60	2,28

## 2.2.4.2 Các chỉ số nợ

### Chỉ số nợ

$$\text{Chỉ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

Bảng 23: chỉ số nợ năm:

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
Nợ phải trả	17.391.492.998	21.632.773.830	4.241.280.832
Tổng nguồn vốn	51.113.188.931	58.683.970.252	7.570.781.321
chỉ số nợ (%)	34,03	36.86	2,83

### Tỷ suất tự tài trợ

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

Bảng 24: Tỷ suất tự tài trợ năm:

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
Nguồn vốn CSH	33.721.695.933	37.051.196.422	3.329.500.489
Tổng nguồn vốn	51.113.188.931	58.683.970.252	7.570.781.321
Tỷ suất tự	65,97	63.14	-2,83

tài trợ(%)			
------------	--	--	--

Qua các chỉ số trên ta thấy:

Hệ số mắc nợ của công ty năm 2007 là 34,03 % trong khi tỷ suất tự tài trợ tăng lên và chiếm 65,97% trong tổng nguồn vốn công ty. Tức là nguồn vốn tự có của công ty cao hơn nguồn vốn đi vay từ bên ngoài. Trong năm 2008 tình hình nguồn vốn có sự thay đổi đôi chút, hệ số nợ là 36.86% trong khi đó tỷ suất tự tài trợ giảm xuống 2,83 % và chiếm 63.14% trong tổng nguồn vốn. Nguồn vốn CSH chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn. Điều này giúp công ty độc lập về tài chính nhưng chi phí sử dụng vốn cao làm giảm khả năng sinh lời của công ty

Nguyên nhân làm chỉ số nợ tăng lên do ảnh hưởng của hai nhân tố :

+ Nợ phải trả tăng làm cho chỉ số nợ tăng :

%

+ Tổng nguồn vốn tăng làm cho chỉ số nợ giảm

- 11,17%

Tổng hợp lại ta có :  $8,30 + (-11,17) = -2,83$

- Tỷ suất tự tài trợ giảm là do ảnh hưởng của hai nhân tố :

+ Nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên làm cho tỷ suất tự tài

trợ tăng lên :

%



+ Tổng nguồn vốn tăng làm cho tỷ suất tự tài trợ giảm %

Tổng hợp lại ta có  $6.51 + (-9,34) = -2,83\%$

### 2.2.4.3 Nhóm các chỉ tiêu sinh lời

$$\text{ROS} = \frac{\text{LNST}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (\text{lần}) \quad \text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)}$$

Bảng 25: Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

Đvt: VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
LNST	410.281.826	697.048.978	286.567.152
DT thuần	28.851.919.304	59.384.530.192	30.432.611.358
ROS (%)	1,4	1,1	-0,3

Năm 2007 thì cứ 1 đồng doanh thu mang lại cho Công ty là 0,014 đồng lợi nhuận thuần nhưng đến năm 2008 thì cứ 1 đồng doanh thu chỉ thu được 0,008 đồng lợi nhuận, giảm đi 0,006 đồng. Điều này do Công ty tập trung đầu tư thêm ngành nghề kinh doanh..

Nguyên nhân làm cho ROS thay đổi là do ảnh hưởng của 2 nhân tố :

+LNST tăng làm cho ROS tăng :

+Doanh thu thuần tăng làm cho ROS giảm :

→ Tổng hợp lại ta có :  $0,99\% + (-1,29\%) = -0,3$

Tỷ suất thu hồi tài sản (ROA) :

Tỷ suất thu hồi TS =

Bảng 26 : Tỷ suất thu hồi tài sản

Đơn vị tính:

Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
LNST	410.281.862	697.048.978	286.567.152
Tổng TS	51.113.188.931	58.683.970.252	7.570.785.321
ROA(%)	0,80	1,19	0,39

Nguyên nhân làm cho ROA thay đổi là do ảnh hưởng của 2 yếu tố :

+LNST tăng làm cho ROA tăng :

+ Tổng TS tăng làm cho ROA giảm

→ Tổng hợp lại ta có:  $0,15\% + (-0,12\%) = 0,03$

Qua bảng tỷ suất trên ta nhận thấy tỷ suất thu hồi tài sản 2008 tăng so với năm 2007, cụ thể năm 2007 cứ 100 đồng vốn kinh doanh tạo 0,80 đồng tiền lời cho chủ sở hữu, còn năm 2008 thì cứ 100 đồng vốn kinh doanh tạo ra 1,19 đồng lời cho chủ sở hữu.

Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu (ROE):

ROE =

Bảng 27 : Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu

Đvt : Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch
LNST	410.281.826	697.048.978	286.567.152
Nguồn vốn CSH	32.133.177.73 0	35.386.446.18 0	3.253.268.45 0
ROE(% )	1,28	1,97	0,69

Nguyên nhân làm cho ROE thay đổi là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

+LNST tăng lên làm cho ROE tăng:

+Nguồn vốn chủ sở hữu tăng làm cho ROE giảm:

→ Tổng hợp lại ta có :  $0,89 + (-0,2) = 0,69$

Qua tính toán ta thấy khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu năm 2008 tăng so với năm 2007, tuy nhiên khả năng sinh

lời của vốn CSH là rất thấp. Năm 2007 cứ 100 đồng vốn CSH cho sinh lời 1,28 đồng, năm 2008 cho sinh lời là 1,97đồng.

Tỷ suất sinh lời của Công ty là không tốt, Công ty cần cố gắng nỗ lực nâng cao tỷ suất này trong những năm tới vì nó thể hiện thành tích kinh doanh của Công ty.

### **2.2.5..Nhận xét và đánh giá về tình hình tài chính của công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương**

Bảng 28: Tổng hợp các chỉ tiêu tài chính đặc trưng của công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008
<b>I.Nhóm chỉ tiêu khả năng thanh toán</b>			
1.KNTT tổng quát	Lần	2,94	2,71
2.KNTT hiện thời	Lần	1,92	1,93
3.KNTT nhanh	Lần	1,08	1,15
4.KNTT lãi vay	Lần	3,32	4,22
<b>II.Nhóm chỉ tiêu hoạt động</b>			

1.Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	2.95	5.28
2.Số ngày một vòng quay HTK	Ngày	122	68
3.Vòng quay khoản phải thu	Vòng	3.48	4.88
4.Kỳ thu tiền bình quân	Ngày	103	74
5.Vòng quay TSLĐ	Vòng	1.29	2.31
6.Số ngày 1 vòng quay TSLĐ	Ngày	279	156
7.Vòng quay tổng tài sản.	Vòng	0.58	1.08
<b>III.Nhóm chỉ tiêu sinh lời</b>			
1.Tỷ suất LNN/DT	%	1.4	1,1
2.Tỷ suất thu hồi vốn CSH	%	1.28	1.97
3.Tỷ suất thu hồi tài sản	%	0..8	1,19
<b>IV. NHóm cơ cấu tài sản và nguồn vốn</b>			
1.Hệ số nợ.	%	34.03	36.86
2.Tỷ suất tự tài trợ	%	65.97	63.14
3.Tỷ suất Đầu tư vào TSDH	%	55.43	51.23
4.Tỷ suất đầu tư vào TSNH	%	44.57	48.77

Qua việc phân tích tình hình tài chính Công ty ta thấy :  
Xét một cách tổng quát thì tình hình tài chính của Công ty trong các năm vừa qua có chiều hướng chuyển biến như sau :

\*Về khả năng thanh toán :

Khả năng thanh toán của Công ty nhìn chung qua các năm đều tăng. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên Công ty cần quan tâm nhiều hơn nữa đến chỉ tiêu này để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

\*Tỷ số về hoạt động :

Tỷ số hoạt động của Công ty nhìn chung qua các năm đều tăng lên. Điều này chứng tỏ Công ty có cố gắng trong công tác quản lý. Vòng quay khoản phải thu có thể tăng hơn nếu như Công ty quản lý tốt các khoản phải thu.

\*Chỉ tiêu sinh lời :

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu có xu hướng giảm dần qua 3 năm. Điều này thể hiện tình hình kinh doanh tiêu thụ sản phẩm còn gặp nhiều khó khăn từ chi phí đầu vào, chi phí khác liên quan đến tình hình tiêu thụ sản phẩm. Doanh nghiệp cần có những biện pháp để cải thiện tỷ suất này trong thời gian tới như tìm nguồn cung ứng phù hợp để hạ thấp chi phí đầu vào. Tỷ suất thu hồi vốn chủ sở hữu và tỷ suất thu hồi tổng tài sản đều ở mức thấp. Doanh nghiệp cần đẩy mạnh công tác quản lý để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và sử dụng tài sản trong những năm tiếp theo.

\*Về cơ cấu tài sản-nguồn vốn :

Cơ cấu tài sản của Công ty trong 3 năm có sự chuyển biến :

Tài sản dài hạn luôn chiếm tỷ trọng trên 50% trong tổng tài sản do Công ty đầu tư vào máy móc thiết bị nhà xưởng, cơ sở vật chất để tăng năng suất lao động và mở rộng sản xuất.

Cơ cấu nguồn vốn chưa được hợp lý do nợ phải trả tăng. Cụ thể năm 2007 tỷ trọng nợ phải trả trong nguồn vốn là 34,03%, sang năm 2008 tỷ trọng nợ phải trả tăng lên chiếm 36,86% trong tổng nguồn vốn. Điều này không tốt cho hoạt động sản xuất kinh doanh, khả năng thanh toán kém trong việc trang trải các khoản nợ ngắn hạn và dài hạn. Nguồn vốn chủ sở hữu tăng, đây là dấu hiệu tốt thể hiện khả năng tự chủ của Công ty.

### **Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY**

#### **3.1 Nhận xét về tình hình phát triển của Công ty cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương.**

##### ***3.1.1. Điểm mạnh :***

Năm 2007 Việt Nam chính thức là thành viên thứ 150 của Tổ Chức Thương Mại Thế Giới WTO. Đây là điều kiện thuận lợi cho Công ty tiếp cận với trình độ đóng tàu tiên tiến từ các nước phát triển trên thế giới đặc biệt là các nước có ngành công nghiệp đóng tàu phát triển như : Nhật Bản, Hàn Quốc, Ba Lan... Ngoài ra cũng là điều kiện đổi mới công nghệ tăng năng suất lao động.

Công ty có đội ngũ cán bộ công nhân viên lành nghề, kỹ thuật tốt, có kinh nghiệm, đoàn kết thống nhất, có tinh thần tự lực tự cường vượt qua khó khăn. Điều này giúp cho Công ty làm nên những sản phẩm có uy tín và tín nhiệm với khách hàng.

Lĩnh vực đóng tàu là một trong những lĩnh vực mang tính chiến lược của đất nước, kinh tế càng phát triển đòi hỏi Công ty phải phát triển tương xứng.

Tốc độ đầu tư năm sau cao hơn năm trước và doanh thu năm 2008 tăng 47,01% so với năm 2007, điều này cho ta thấy quy mô của Công ty ngày càng được mở rộng..

Tỷ suất tự tài trợ của Công ty chiếm trên 60%. Điều này thể hiện sự độc lập tài chính, không phụ thuộc vào các chủ nợ.

### ***3.1.2.Điểm yếu :***

Trong những mặt hạn chế tại Công ty, có những vấn đề thuộc nguyên nhân khách quan mà mọi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thị trường hiện nay đều gặp phải như : Sự cạnh tranh khốc liệt cả trong và ngoài nước khiến hoạt động kinh doanh ngày càng khó khăn và thời điểm hiện nay ngành đóng tàu nói chung và ngành đóng tàu Việt Nam nói riêng đang trong thời kỳ gặp nhiều khó khăn.



Sản xuất kinh doanh tuy đạt được những kết quả khả quan, xong việc đáp ứng nhu cầu đòi hỏi của dự án còn chưa thoả đáng và chưa kịp thời.

Bộ máy diều hành chưa thực sự khoa học, khả năng phân tích nhu cầu thị trường và đối thủ cạnh tranh còn yếu.

Tổng chi phí của Công ty trong năm 2008 chiếm tỷ lệ cao làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Các khoản phải thu của Công ty có xu hướng tăng. Do vậy Công ty cần phải có biện pháp đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng cường hoạt động thu hồi vốn để đem lại kết quả kinh doanh cao nhất.

### **3.1.3 Mục tiêu, phương hướng phát triển sản xuất kinh doanh của công ty**

#### **3.1.3.1 Về sản phẩm và ngành nghề kinh doanh.**

+) Về sản phẩm.

- Củng cố hệ thống sản phẩm truyền thống đang có thế mạnh cạnh tranh trên thị trường như: Tàu khách cao tốc vỏ thép cường độ cao và vỏ nhôm, du thuyền, tàu du lịch, tàu kéo, tàu đẩy sông các loại, tàu lai dặt cảng biển, sà lan các loại, các loại tàu hàng trên sông và biển, tàu công trình, tàu dịch vụ hàng hải,... Đầu tư cơ sở mới phân đầu đóng mới tàu hàng 8000T tại huyện Kiến Thụy thành phố Hải Phòng vào năm 2010.

- Tăng cường đầu tư năng lực sản xuất để chiếm lĩnh các loại sản phẩm chất lượng cao, giá trị lớn, không ngừng nâng cao vị thế của công ty, đảm bảo mức tăng trưởng đáp ứng yêu cầu của công ty và yêu cầu chung của chiến lược phát triển của tập đoàn công nghiệp tàu thủy Việt Nam đến năm 2010-2020.

+ ) Về ngành nghề kinh doanh.

Lấy mục tiêu đóng mới và sửa chữa làm thế mạnh, đồng thời chủ động mở rộng, đa dạng hóa sản phẩm, đa dạng hóa ngành nghề để đáp ứng từng bước tạo thế mạnh vững chắc trong sản xuất kinh doanh của công ty như:

- Đóng mới và sửa chữa các loại tàu sông, tàu biển và tàu chuyên dụng

- Gia công, lắp dựng kết cấu thép: làm nhà xưởng và các loại kết cấu nhà khung gian khác.

- Gia công cơ khí các cấu kiện tổng đoạn, thiết kế phụ kiện tàu thủy chất lượng cao như nắp hầm hàng, cửa các loại, xích..., làm vệ tinh cho công tác đóng tàu lớn của công ty đóng tàu Bạch Đằng theo chương trình đóng tàu xuất khẩu.

- Mở rộng thêm ngành nghề kinh doanh khác mà pháp luật không cấm.

### **3.1.3.2 Về thị trường kinh doanh**

- Sản phẩm phải gắn với thị trường, phải xây dựng bằng được thương hiệu của sản phẩm trên thị trường.

- Tiếp tục quảng bá và củng cố thị trường sẵn có gắn bó nhiều năm đã có uy tín và thế mạnh như: Công ty vận tải thuộc tổng công ty Miền Bắc, Các công ty vận tải tư nhân, các cảng biển...

- Tranh thủ sự giúp đỡ của tập đoàn công nghiệp tàu thuye Việt Nam cũng như các công ty thành viên khác để tìm kiếm thêm khách hàng. Đặc biệt là khách hàng nước ngoài để đóng tàu xuất khẩu, tìm thêm cơ hội đầu tư, tăng cường sức cạnh tranh trong cơ chế thị trường và hội nhập, phấn đấu là nhà thầu uy tín tin cậy của các nhà máy đóng tàu lớn để tăng thêm việc làm và nâng cao tay nghề cho công nhân công ty.

- Bám sát sự thay đổi của thị trường kết cả thị trường đầu vào và đầu ra để có kế hoạch điều chỉnh phù hợp, đáp ứng một cách chủ động trong sản xuất kinh doanh.

### **3.1.3.3 Về đầu tư phát triển.**

- Tăng cường đầu tư năng lực sản xuất ot mặt bằng hiện tại để chiếm lĩnh các loại sản phẩm chất lượng cao, giá trị lớn, không ngừng nâng cao vị thế của công ty.

- Khẩn trương đầu tư nhà máy đóng tàu ở Kiên Thụy theo yêu cầu chung của chiến lược phát triển của tập đoàn công

nghiệp tàu thủy Việt Nam đến năm 2010- 2020 theo quy hoạch không gian đô thị thành phố Hải Phòng đến năm 2020.

#### **3.1.3.4 Về cơ cấu tổ chức quản lý kinh doanh.**

- Khắc phục những tồn tại trong cơ chế quản lý cũ. Tạo lập cơ chế quản lý gọn nhẹ, năng động thích hợp với thị trường, tăng năng suất lao động, nâng cao sức cạnh tranh, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Quản lý hoàn chỉnh đồng bộ mọi yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh đồng thời phát huy tích cực yếu tố năng động, chủ động sáng tạo của mỗi thành viên, của các bộ máy. Quản lý chặt chẽ hiệu quả kinh tế, bảo tồn phát triển nguồn tài sản, vốn, con người, thiết bị và công nghệ. Quản lý chặt chẽ tổ chức, tác phong, trách nhiệm cá nhân, tập thể theo sự giám sát lẫn nhau tạo sự gắn kết khăng khít hơn trong kinh doanh.

### **3.2 Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty**

#### **3.2.1. Giải pháp 1 : Nâng cao hiệu quả vốn lưu động**

##### **3.2.1.1 Căn cứ của giải pháp**

Năm 2008 số vòng quay vốn lưu động là 2,31 vòng, thời gian 1 vòng luân chuyển là 156 ngày. Thời gian 1 vòng lưu động còn lớn. Do đó để sử dụng vốn lưu động có hiệu quả người ta thường đánh giá vốn phải quay nhanh , khả năng sinh lời cao.

### 3.2.1.2 Mục tiêu của giải pháp

Tăng số vòng vốn lưu động, rút ngắn thời gian luân chuyển vốn lưu động tạo ra lợi nhuận cao hơn.

### 3.2.1.3 Nội dung của giải pháp

Muốn nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, nhà máy cần thực hiện biện pháp sau:

Tăng doanh thu

Bảng 29: Dự kiến tăng doanh thu lên 10%

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	Chênh lệch	
				$\Delta$	% $\Delta$
Doanh thu	Đồng	59.384.530.662	65.322.983.728	5.938.453.066	10
VLĐBQ	Đồng	25.699.744.027	25.699.744.027		
Vòng quay VLĐ	Vòng	2,31	2,54	0,23	10
Thời gian 1 vòng quay VLĐ	Ngày	156	142	-14	-8,97

Ngoài ra, để sử dụng vốn lưu động có hiệu quả đòi hỏi doanh nghiệp phải thực hiện tốt công tác quản lý và sử dụng vốn lưu động cụ thể ở chỗ quản lý tốt công tác nguồn dự trữ, các khoản tiền mặt và các khoản phải thu.

Xác định hợp lý nhu cầu vốn lưu động cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh.

- Việc xác định đúng nhu cầu vốn lưu động thường xuyên cần thiết có ý nghĩa quan trọng vì:

+ Nó tránh được tình trạng ứ đọng vốn, sử dụng vốn hợp lý

+ Đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục và hiệu quả

Nếu xác định nhu cầu vốn lưu động quá cao sẽ gây nên tình trạng ứ đọng vốn vật tư hàng hóa, vốn luân chuyển chậm. Ngược lại, nếu xác định nhu cầu vốn lưu động quá thấp sẽ gây nên kho khăn bất lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh, có thể làm gián đoạn sản xuất, không có khả năng thanh toán và thực hiện hợp đồng. Do đó, doanh nghiệp cần phải xác định đúng vốn lưu động sao cho hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục và hiệu quả

Ta có thể xác định nhu cầu vốn lưu động theo phương pháp sau:

Đặc điểm của phương pháp này dựa vào kết quả thông kê kinh nghiệm về vốn lưu động năm báo cáo, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và khả năng tốc độ luân chuyển của vốn để xác định nhu cầu vốn lưu động cho năm kế tiếp. Công thức tính

$$V_{nc} = V_{do} \times$$

Trong đó:

$V_{nc}$ : Nhu cầu vốn lưu động năm kế hoạch

$V_{do}$ : Vốn lưu động bq năm báo cáo

$M_0$ : Tổng mức luân chuyển vốn năm kế hoạch

$M_1$ : Tổng mức luân chuyển vốn năm báo cáo

t: Tỷ lệ tăng giảm tốc độ luân chuyển vốn

$$t = = 10\%$$

Vậy tốc độ luân chuyển dự tính tăng 10%. Ta tính nhu cầu vốn lưu động cho năm 2009 tại công ty như sau:

Dự kiến tăng tố độ luân chuyển vốn đồng nghĩa với việc rút ngắn số ngày luân chuyển vốn trong năm kế hoạch so với năm báo cáo là 10%

$$t = 10\% \rightarrow V_{nc} = 25.699.744.027 \times (1 - 0,1) = 25.442.746.587$$

Nhu cầu vốn lưu động cho năm 2008 là 25.442.746.587 đồng

### 3.2.1.4 Kết quả của giải pháp:

Bảng 30: Dự kiến kết quả đạt được

Chỉ tiêu	ĐVT	2008	2009	Chênh lệch	
				$\Delta$	% $\Delta$
Doanh thu	Đồng	59.384.530.662	65.322.983.728	5.938.453.066	10
VLĐBQ	Đồng	25.699.744.027	25.442.746.587	-256.997.440	1

Số vòng quay VLĐ	Vòng	2,31	2,57	0,26	11,25
Thời gian 1 vòng quay VLĐ	Ngày	156	140	-16	- 10

Qua tính toán trên ta thấy: khi doanh thu tăng lên 10% thì nhu cầu vốn lưu động bình quân giảm 256.997.440 đồng tương ứng với 1%, số vòng quay vốn lưu động tăng lên 0,26 vòng so với trước khi thực hiện giải pháp, làm chi thời gian vòng quay vốn lưu động giảm 16 ngày.

Như chúng ta đã biết trong hoạt động kinh doanh luôn xảy ra tình trạng các doanh nghiệp chiếm dụng vốn của nhau. Đây chính là tình trạng mua bán chịu gây nên tình trạng vốn lưu động lưu thông chậm, hệ số vòng quay vốn thấp để tránh tình trạng nợ đọng và chống thất thu doanh nghiệp phải có những biện pháp cụ thể ví dụ:

- Đối với những công ty trả chậm, ta có thể tính lãi suất ngân hàng nghĩa là giá trị chi trả bằng giá trị hợp đồng nhân với lãi suất hiện tại của ngân hàng

- Đối với những công ty, đại lý trả ngay, tra nhanh có thể cho họ hưởng chiết khấu % trên giá trị hợp đồng.

### **3.2.2 Giải pháp 2: Tăng việc thu hồi các khoản phải thu khách hàng**

#### **3.2.2 Cơ sở của biện pháp**



Hiện tại khoản phải thu khách hàng của công ty là: 15.629.294.481 đồng trong đó chủ yếu là các khoản nợ là các khoản nợ thường xuyên. Doanh nghiệp đề cho cá khoản phải thu cao có nghĩa là vốn lưu động của doanh nghiệp bị chiếm dụng. Chính vì vậy doanh nghiệp phải có những chính sách sớm thu hồi công nợ để có thêm vốn đưa vào tái đầu tư. Trong điều kiện hiện nay của doanh nghiệp cần nỗ lực tăng nhanh vòng quay vốn, giảm thiểu khoản phải thu, rút ngắn kỳ thu tiền bình quân cũng như duy trì mối quan hệ tốt với bạn hàng. Do vậy cần áp dụng các biện pháp để thu hồi vốn.

#### **3.2.2.2 Mục tiêu của giải pháp:**

- Giảm khoản vốn bị chiếm dụng
- Đẩy mạnh thu hồi, tăng vòng quay vốn lưu động
- Giảm bớt vay ngân hàng, chi phí giao dịch với ngân hàng

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 dài hạn, nợ khó đòi

#### **3.2.2.3 Nội dung của biện pháp**

Đầu tiên doanh nghiệp phải thực hiện một số chính sách sau:

- Các đơn vị trong doanh nghiệp mở sổ kiểm kê theo dõi chi tiết công nợ

- Có các biện pháp phòng ngừa rủi ro không thanh toán
- Có chính sách bán hàng chụi đúng đắn cho từng khách hàng, chọn lọc khách hàng truyền thống, có uy tín, xem xét khả năng thanh toán của khách hàng trên cơ sở hợp đồng kinh tế..

- Có ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng kinh tế về thanh toán, không để khách hàng chiếm dụng vốn của doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp nên có phần thưởng khuyến khích những nhân viên của công ty làm công việc đòi nợ thường xuyên, 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 . Phần thưởng cho việc đòi nợ là 0,5% khoản thu về.

Giả sử sau khi thực hiện chính sách thu doanh nghiệp thu hồi được 50% số tiền khi đó ta được:

$$15.629.294.481 \times 50\% = 7.814.647.241$$

Chi phí để đòi 50% số nợ thường xuyên là:

$$7.814.647.241 \times 0,5\% = 39.073.236$$

Khoản thu được của biện pháp thu hồi nợ thường xuyên sau khi trừ chi phí là

$$7.814.647.241 - 39.073.236 = 7.775.574.005$$

### **3.2.2.4 Hiệu quả của giải pháp**

Dự tính kết quả thu được

Bảng 31: Dự tính kết quả thu được

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Chênh lệch	
			$\Delta$	% $\Delta$
Phải thu của khách hàng	15.629.294.48 1	7.853.720.47 6	7.775.574.00 5	49,7 5
Khoản phải thi bình quân	12.169.035.04 2	8.281.248.04 0	3.887.787.00 2	31,9 4
Vòng quay các khoản phải thu	4,88	7,17	2,29	46,9 3
Kỳ thu	74	51	-23	31,0 8

tiền				
bình				
quân				

Qua bảng tính hiệu quả trên ta thấy khi thực hiện chính sách trên thì doanh nghiệp đã giảm được 7.775.574.005 đồng khoản phải thu khách hàng. Lúc đấy làm cho vòng quay khoản phải thu khách hàng tăng 2,29 vòng dẫn đến kỳ thu tiền bình quân giảm đi 23 ngày so với trước khi chưa thực hiện chính sách trên.

### **3.2.3 Giải pháp thành lập thêm bộ phận Marketing**

#### **3.2.3.1 Cơ sở của biện pháp**

Ngày nay nền kinh tế thế giới đã phát triển sang một bước mới với quy mô toàn cầu, sự chuyển hướng nền kinh tế thị trường và cơ chế quản lý đã có những ảnh hưởng, tác động mạnh mẽ đến nền kinh tế nước ta. Bên cạnh việc được hưởng ưu đãi do gia nhập WTO mang lại thì doanh nghiệp của chúng ta sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn thử thách hơn. Môi trường cạnh tranh khốc liệt này lại càng gay gắt hơn, để có thể đứng vững trên thị trường và ngày càng phát triển thì công tác marketing phải được đặc biệt chú trọng.

Đối với doanh nghiệp nào cũng vậy vấn đề quan tâm đầu tiên là tăng lợi nhuận, Công ty Cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương cũng luôn mong muốn có thể tăng lượng sản

phẩm tiêu thụ để tăng doanh thu từ đó dẫn đến tăng lợi nhuận. Để thực hiện được điều này thì công ty cần phải tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, công việc này thực hiện thông qua các hoạt động thu thập, phân tích, đánh giá các tư liệu để tìm ra thông tin cần thiết cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đưa ra những biện pháp để tiêu thụ và mở rộng thị trường có hiệu quả.

Hơn nữa công ty Cổ phần thương mại và đóng tàu Đại Dương là doanh nghiệp vừa thương mại vừa sản xuất nên công tác marketing lại càng quan trọng. Để có thể thúc đẩy số lượng tiêu thụ, để có thể được nhiều đối tác và khách hàng biết đến rất cần đến công tác marketing. Hiện nay công ty vẫn chưa có bộ phận marketing và để thực hiện tốt công tác nghiên cứu và mở rộng thị trường thì doanh nghiệp cần phải thực hiện thành lập một bộ phận marketing.

### **3.2.3.3 Nội dung của giải pháp**

Số lượng lao động trong công ty là rất quan trọng vì vậy khi thành lập thêm một phòng ban mới cần chú trọng đến số lượng lao động sao cho là thấp nhất nhưng lại đạt hiệu quả cao nhất, điều này sẽ đảm bảo cho mục tiêu của công ty và chỉ tuyển thêm lao động khi cần thiết.

- Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ phận phòng marketing:

Trưởng bộ phận

Bộ phận chức năng

Bộ phận tác nghiệp

Nghiên cứu thị trường

Soạn thảo chiến lược Marketing

Xây dựng chương trình Marketing  
Tổ chức thực hiện sát các hoạt động về sản phẩm  
Tổ chức mạng lưới dịch vụ kèm theo  
Tuyên truyền quảng cáo

- Dự kiến nhân sự bộ phận marketing

Dự kiến nhân sự bộ phận marketing gồm 7 thành viên trong đó mỗi bộ phận một người giữ chức vụ trưởng bộ phận và các thành viên còn lại đóng vai trò trợ lý có nhiệm vụ thu thập, xử lý thông tin tìm kiếm. Do đặc thù kinh doanh của công ty nên nếu có một sự vụ nào đó ở bộ phận marketing thì bộ phận có thể duy động nhân viên ở các phòng ban khác trong công ty như phòng: kinh doanh, kế hoạch...

Bảng 32: Cơ cấu tổ chức

STT	Chức danh	Số người
1	Trưởng bộ phận	1
2	Nghiên cứu thị trường	1
3	Soạn thảo chiến lược Marketing	1
4	Xây dựng chương trình Marketing	1
5	Tổ chức thực hiện sát các hoạt động về sản phẩm	1

6	Tổ chức mạng lưới dịch vụ kèm theo	1
7	Tuyên truyền quảng cáo	1

- Nhiệm vụ của Bộ phận marketing là cung cấp cho doanh nghiệp các thông tin cần thiết về:

- Mức độ cạnh tranh của công ty trên thị trường
- Dự báo nhu cầu thị trường
- Các nhãn hiệu và sản phẩm các khách hàng ưa chuộng
- Tổng hợp và đưa ra các chính sách marketing trong thời gian tới

- Chi phí của biện pháp

Ta giả sử trong năm 2009 doanh nghiệp sẽ thành lập một bộ phận marketing có 4 người và ước tính doanh thu sẽ tăng 10% so với năm 2008

Những khoản chi phí trong việc thành lập phòng marketing

- Chi phí đầu tư ban đầu
  - 4 bộ bàn ghế:  $4 \times 1000.000 = 4.000.000$  đồng
  - 2 bộ máy vi tính:  $3 \times 7.500.000 = 22.500.000$  đồng
  - 2 tủ tài liệu:  $2 \times 1.500.000 = 3.000.000$  đồng
  - Máy in: 2.000.000 đồng
- Chi phí tháng
  - Điện thoại bàn: 1.000.000 đồng/tháng

- Giấy tờ, mực in: 350.000đ/ tháng
- Chi phí cho 7 người là:  $7 \times 2.500.000 = 17.500.000$  đồng
- Chi phí đào tạo : Trưởng bộ phận có thể được tuyển những người có khả năng về kinh doanh tiếp thị trong các phòng ban trong công ty hoặc tuyển dụng bên ngoài, các nhân viên thi tuyển sau và cho đi đào tạo ngắn hạn với chi phí là 80.000/ngày/ người:  $6 \times 80.000 \times 26 = 12.480.000$  đồng
  - Như vậy tổng chi phí: 19.375.000 đồng/tháng
  - Ngoài ra doanh nghiệp còn mất 12.480.000 đồng cho chi phí đào tạo tháng đầu

### 3.2.3.4 Dự kiến kết quả thực hiện:

Bảng 33: dự kiến kết quả thực hiện sau biện pháp

Đvt: đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện	Sau khi thực hiện	Số tiền	%
Doanh thu	59.384.530.62	65.322.983.728	5.938.453.066	10
Lợi nhuận từ HĐSXKD	968.123.581	2.727.630.447	1.759.506.866	181,74
LNST	697.048.978	1.963.893.922	995.770.341	142,8



Qua bảng dự kiến trên ta thấy nếu lập thêm bộ phận marketing mới sẽ thúc đẩy được việc tiêu thụ sản phẩm , doanh thu tăng 5.938.453.066 đồng và lợi nhuận sau thuế tăng lên 995.770.341 đồng so với trước khi thực hiện.

Như vậy việc thành lập thêm phòng marketing sẽ giúp doanh nghiệp thu hút được nhiều khách hàng, từ đó thương hiệu của công ty sẽ càng được mở rộng và có uy tín đồng thời tạo thêm việc làm cho người lao động và đặc biệt tăng doanh thu, lợi nhuận cho công ty

#### DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Sách phân tích hoạt động kinh tế của Doanh nghiệp NXB Tài Chính . Của GS.TS Nguyễn Thế Khải.
2. Tài chính Doanh nghiệp NXB Tài Chính. Của GS.TS Trương Mộc Lập
3. Lập, đọc và phân tích báo cáo tài chính trong công ty cổ phần. NXB Tài Chính- HN của PGS.TS Ngô Thế Chi, TS Nguyễn Trọng Cơ (Đồng chủ biên).
4. Trang web: [www.vietbao.vn](http://www.vietbao.vn)

5. Trang web: [www.ueh.edu.vn](http://www.ueh.edu.vn)

6.. Trang web: [Laodong.com.vn](http://Laodong.com.vn)